

# LA Creación DE Empresas EN España

Análisis por Regiones y Sectores

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES



© SERVICIO DE ESTUDIOS. CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ESPAÑA  
Y FUNDACIÓN INCYDE.

Este trabajo se ha realizado con la colaboración de la FUNDACIÓN TOMILLO.

Depósito Legal: M-20627-2001

Imprime:

IMPRESA MODELO  
Salvador Alonso, 12. 28019 Madrid

Diseño y maquetación:

ESTEBAN FIGUEIRAS ASOCIADOS  
San Bernardo, 126. 28015 Madrid

## Presentación

La empresa es la unidad básica e imprescindible para el funcionamiento correcto del sistema de mercado. Creadora de riqueza, generadora de empleo, la actividad empresarial, que difiere entre regiones y países, es un aspecto determinante del dinamismo económico. Así, el fomento de la creación y consolidación de las empresas se articula como área clave en la política económica de numerosos países del mundo.

Ante la falta de estudios sobre las características y necesidades de la empresa española, las Cámaras de Comercio y la Fundación Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de Empresas (INCYDE), con la colaboración del Fondo Social Europeo, han comenzado una serie de trabajos con el objeto de conocer los factores determinantes de la vida y desarrollo de empresas.

En esta obra, se analiza la evolución del número de empresas españolas por tamaño, sector y región, entre 1996 y el año 2000. Los resultados reflejan cómo, en el período analizado, ha nacido el 13% de las empresas existentes y desaparecido el 11%. El resultado final indica que sólo la mitad de las empresas creadas, sigue funcionando cuatro años después.

El fomento de las iniciativas empresariales es uno de los pilares en que se puede reconocer la actividad de las Cámaras. Las vocaciones empresariales no se inventan de la noche a la mañana, surgen en un medio ambiente propicio, que no es posible improvisar. Con estas premisas, las Cámaras, a través de la Fundación INCYDE, han concebido una metodología propia y novedosa, adecuada a las necesidades de cada persona.

La formación y tutoría individual de INCYDE, facilita la aparición de nuevos puestos de trabajo y el desarrollo empresarial de las regiones dónde trabaja. Para ello pone a disposición un equipo formado por cien de los mejores asesores empresariales de España. INCYDE apoya no sólo en la fase previa, sino también durante los primeros años de la empresa, momento crítico en el que se vienen abajo, por falta de apoyo, la mayoría de los proyectos empresariales.

El análisis detallado muestra que los problemas para la consolidación de la actividad afecta principalmente a las Pymes, el 99% del tejido empresarial español. En este sentido, las Cámaras, en colaboración con otras instituciones nacionales y europeas, trabajan para favorecer la iniciativa empresarial y el desarrollo de la pequeñas y medianas empresas.

**José Manuel Fernández Norniella**

Presidente de las Cámaras de Comercio

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## Índice de contenidos

# Tabla de contenidos

I. INTRODUCCIÓN	13
II. ANTECEDENTES	19
II.1. EMPRESARIALIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	20
II.2. CREACIÓN Y SALIDA DE EMPRESAS	22
II.3. FUNCIONES DE RIESGO Y DE SUPERVIVENCIA	26
II.4. FACTORES DE ÉXITO/FRACASO EMPRESARIAL	30
II.5. POLÍTICAS DE FOMENTO Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL	33
II.6. CONCLUSIONES	39
III. CONCEPTOS, DEFINICIONES Y DATOS DEL ESTUDIO	43
III.1. EL DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS	43
III.2. LA ENTRADA Y SALIDA BRUTA DE EMPRESAS	46
III.3. RIESGO Y SUPERVIVENCIA	47
III.4. CONCLUSIONES	48
IV. RASGOS BÁSICOS DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA	51
IV.1. LAS EMPRESAS EN ESPAÑA Y SU DISTRIBUCIÓN SECTORIAL	52
IV.2. LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS	54
IV.3. ESPECIALIZACIÓN	55
IV.4. DENSIDAD EMPRESARIAL	57
IV.5. VALOR AÑADIDO BRUTO	60
IV.6. OCUPACIÓN EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS	64
IV.7. CONCLUSIONES	67
V. ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS	71
V.1. LA ENTRADA DE EMPRESAS	71
V.2. SALIDA DE EMPRESAS	78
V.3. CONCLUSIONES	85
VI. CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS	89
VI.1. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS	90
VI.2. CRECIMIENTO SECTORIAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS	91
VI.3. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LAS REGIONES	95
VI.4. REGIONES CONVERGENTES Y DIVERGENTES	100
VI.5. CONCLUSIONES	102



VII. CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL	107
VII.1. MORTALIDAD Y SUPERVIVENCIA	109
VII.2. SECTORES DE ACTIVIDAD Y SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL	114
VII.3. TAMAÑOS EMPRESARIALES Y SUPERVIVENCIA	118
VII.4. CONCLUSIONES	122
VIII. CONCLUSIONES. LA CONSOLIDACIÓN DE LA PYME	125
ANEXO I. LAS EMPRESAS EN ESPAÑA: DATOS BÁSICOS	133
BIBLIOGRAFÍA	221

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## I. Introducción

# I Introducción

**En el año 2000 en España hay 210.738 empresas más que en 1996. ¿En qué sectores se ha creado la mayor parte de estas nuevas empresas? ¿En qué regiones? Las regiones con mayor densidad empresarial (número de empresas por cada 1.000 habitantes) ¿tienden a crear más o menos empresas? ¿Qué grado de supervivencia tienen las empresas que se crean en un determinado año? ¿Cómo varía ese grado de supervivencia por sectores, regiones y tamaños? ¿Qué factores influyen en la mortalidad empresarial?**

A éstas y otras cuestiones responderá el trabajo que tiene en sus manos. Y las respuestas que se dan son una auténtica primicia puesto que, hasta ahora, no se había podido analizar la demografía empresarial de todas las empresas de España por falta de datos adecuados. La nueva base de datos obtenida a partir de las publicaciones del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística permite analizar en profundidad la creación, desaparición y consolidación de las empresas españolas.

La empresa es la unidad básica de la actividad económica del sistema de mercado, creadora de riqueza y generadora de empleo. El nivel de empresariedad, que difiere entre regiones y países, es un aspecto determinante del dinamismo económico. Los lugares donde la población tenga un mayor espíritu de empresa, rapidez para percibir oportunidades de negocio y capacidad para crear y, lo que es muy importante, consolidar empresas serán, en principio, los que registren las más altas tasas de crecimiento económico y mejor evolución del empleo.

En la actualidad, dada la conexión entre crecimiento económico y nivel de empresariedad, el fomento de la creación y consolidación de las empresas se articula como un área clave de las políticas económicas de numerosos países del mundo. Desde los años noventa, han proliferado los programas nacionales, e incluso supranacionales (UE), con medidas destinadas a eliminar obstáculos innecesarios al quehacer empresarial y a poner en marcha iniciativas que impulsen la creación y sostenimiento de empresas.

En el ámbito más teórico también cobra relevancia la investigación sobre las empresas y su entorno. El estudio de los procesos de creación, desaparición y consolidación de empresas ha permitido acumular evidencia sobre las características de las empresas que nacen y las que desaparecen, y sobre los principales sectores y lugares en los que tiene lugar la creación de nuevas empresas. Además, se han realizado estudios de tipo cualitativo para identificar los principales factores que se encuentran tras el éxito y el fracaso empresarial. Todo ello, ayuda a definir políticas para favorecer el nacimiento y la consolidación de las empresas y, así, impulsar el crecimiento económico y del empleo.

A pesar de la relevancia del análisis de la creación y consolidación empresarial a escala mundial, todavía en nuestro país hay pocos trabajos que aborden estas cuestiones. Esto se debe en parte a la escasez de información sistemática que, hasta fechas recientes, hacía imposible analizar la demografía de las empresas españolas, en particular de las empresas de servicios. Probablemente esto explica en parte la falta de tradición de España en el estudio de la demografía empresarial, mientras que en otros países, sobre todo en Estados Unidos, vienen realizándose desde hace varios lustros.

Este trabajo constituye una auténtica novedad por ser la primera explotación sistemática de una nueva base de datos obtenida a partir de las publicaciones del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística para analizar la creación, desaparición y consolidación de las empresas españolas. El DIRCE es un censo de alta calidad que, frente a los censos usualmente empleados en los estudios demográficos, contiene información sobre las empresas españolas de todos los tamaños y de todos los sectores de actividad. Esto permite hacer un análisis comprensivo de todo el universo de empresas españolas. En este universo se incluyen desde las grandes empresas multinacionales hasta las empresas sin asalariados que, en su mayoría, son profesionales autónomos. La inclusión de estos últimos, que son bastante numerosos, sesga algunos de los resultados obtenidos, pero la posibilidad de descomponer los resultados por tamaños permite detectar estos sesgos.

Los objetivos fundamentales del estudio son los siguientes:

- **Estudiar la distribución sectorial y geográfica de las empresas españolas.** Se determina cuántas empresas existen en España, a qué sectores de actividad pertenecen y en qué Comunidades Autónomas se ubican.
- **Analizar el proceso de creación y destrucción de empresas entre 1996 y el año 2000.** Se identifican los principales sectores donde se están creando empresas, así como los que registran las mayores cifras de desaparición o fracaso empresarial. Por otra parte, se estudia el tamaño inicial de las nuevas empresas y de las empresas que desaparecen.
- **Determinar el crecimiento neto del número de empresas, en España y en las Comunidades Autónomas, en los años 1996-2000.** Se investiga en qué sectores de la economía y en qué zonas de España se ha producido un mayor aumento neto del número de empresas.
- **Investigar la probabilidad de supervivencia de las nuevas empresas creadas en España en el año 1996,** y poner de manifiesto en qué medida se alcanza una **consolidación** de tales empresas tras el nacimiento. El estudio detecta los sectores de la economía y las zonas de España donde se alcanzan las mayores (menores) cifras de consolidación empresarial. También se muestra como varían las dificultades de consolidación de las empresas en función de su tamaño inicial.

Estos objetivos se abordan en las secciones IV a VII del trabajo, que vienen precedidas de una revisión de la literatura (sección II) y de una descripción de los datos y conceptos empleados en el análisis demográfico (sección III).

El propósito de la sección II es recoger las aportaciones aparecidas en los últimos años en el ámbito de los estudios internacionales sobre empresarialidad (entrepreneurship). Entre estos estudios se encuentran los relativos al proceso de creación, destrucción y supervivencia empresarial, que ofrecen evidencia internacional sobre los procesos demográficos básicos. En la sección II se subrayan los principales hechos estilizados encontrados por estos trabajos, eminentemente empíricos, que serán contrastados en las siguientes secciones con los resultados obtenidos para el caso español. Además, se revisa la literatura internacional sobre éxito y fracaso empresarial, así como las principales recomendaciones y políticas que se han propuesto para favorecer la consolidación de la PYME.

En la sección III se describen los rasgos de la base de datos empleada en este trabajo, esto es, las ediciones del DIRCE de 1996 a 2000. El DIRCE presenta una fortaleza destacada: es un censo que incorpora a todas las empresas de España. Por lo tanto, no se excluyen las empresas del sector servicios o las de muy pequeña dimensión, como sucede con las bases de datos que se han empleado habitualmente para realizar estudios sobre demografía empresarial en otros países. En esta sección también se describen los conceptos empleados para realizar el análisis de la creación, destrucción y supervivencia empresarial, como son las tasas de entrada y salida brutas, tasas de entrada neta y las funciones de riesgo y supervivencia.

Los rasgos básicos de las empresas en España se recogen en la sección IV. Desde una perspectiva sectorial, la sección muestra los sectores de actividad de España que tienen un mayor número de empresas. Desde la óptica regional, se evalúa el peso de las regiones españolas por el número de empresas que poseen y se muestra el patrón de la especialización regional. También se calcula un indicador relativo del nivel de empresarialidad y del nivel de actividad de las regiones: la densidad empresarial. Por último, se estudia el tamaño medio de las empresas españolas con dos indicadores alternativos, el valor añadido bruto por empresa y el número de ocupados por empresa; dicho estudio pondrá de manifiesto la existencia de diferenciales de productividad entre las regiones españolas.

La sección V aborda el estudio de la creación y la desaparición de empresas en España, que son aspectos básicos de la demografía empresarial y, sin embargo, se encuentran escasamente documentados en nuestro país. El análisis ilustra la magnitud de las entradas de nuevas empresas y de la desaparición de empresas en las distintas zonas de España y en los sectores de actividad. Además, para valorar la importancia de las entradas y salidas de empresas en España, se comparan las tasas de creación y desaparición de empresas en España con las registradas en otros países de la OCDE. Por otra parte, se estudia el tamaño (número de asalariados) de las nuevas empresas y de las empresas que desaparecen.

El crecimiento neto del número de empresas, fruto de la entrada y salida anual de empresas, se describe en la sección VI del trabajo. Se muestran los sectores que han experimentado, entre 1996 y 2000, las mayores tasas de aumento del número de empresas, frente a los que arrojan cifras de aumento inferiores a la media de España e, incluso, disminuciones en el número de empresas. Desde la óptica regional, el análisis del crecimiento del número de empresas en los últimos años permite ilustrar las disparidades en el dinamismo de las regiones españolas, e investigar si se ha producido una aproximación de la densidad empresarial de las regiones a la densidad media de España.

En la sección VII se estudia el riesgo de desaparición y la supervivencia de las empresas españolas creadas en el año 1996. El objetivo de este análisis es determinar las tasas de mortalidad que presentan las empresas en los primeros años que siguen a su creación y, así, determinar sus posibilidades de supervivencia y consolidación. Se mostrarán las disparidades en cuanto a la consolidación empresarial en función de la zona geográfica donde se encuentra ubicada la empresa y en función del sector de actividad de la misma. Igualmente se señalarán las disparidades en la supervivencia según el tamaño inicial con el se crea la empresa.



El trabajo finaliza con la sección VIII, que recoge las principales conclusiones y resultados recabados a lo largo del estudio.

En resumen, este libro presenta el resultado la primera explotación sistemática de los datos del DIRCE para analizar la demografía empresarial española, esto es, los nacimientos y muertes de empresas y la consolidación, por sectores, regiones y tamaños. Dado que hasta ahora no se disponía de datos para hacer un análisis semejante, los resultados de este trabajo son muy novedosos y esperamos que constituyan un paso decisivo en el avance del conocimiento sobre la llamada “empresarialidad” en España. Este tipo de conocimiento resultará de vital interés para el diseño de políticas dirigidas al fomento de la creación y consolidación de empresas que han de contribuir al estímulo del crecimiento económico.

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## II. Antecedentes



## II Revisión de la literatura

**La empresariedad (*entrepreneurship*) se refiere a las características de las empresas y los empresarios de una economía, a la cultura empresarial y la inclinación a crear empresas. Por lo tanto, la empresariedad juega un papel clave en una economía de mercado y condiciona las posibilidades de crecimiento económico.**

A pesar del papel central del empresario en el sistema de economía de mercado, las aportaciones sobre la empresariedad aparecidas dentro de la ortodoxia económica son escasas. Una posible explicación de la falta de atención a las cuestiones ligadas a la empresariedad reside en el enfoque predominantemente abstracto que adopta el pensamiento económico a partir de la segunda mitad del siglo XIX, cuando eclosiona la escuela neoclásica. Existen serias dificultades para reducir las estrategias multidimensionales y cambiantes de los empresarios a los esquemas (matemáticos) característicos de los modelos estándar de la teoría de la empresa. De hecho, el estudio de la empresariedad conduce a menudo a considerar factores de tipo psicológico, y el análisis cualitativo, ignorado en buena medida por la teoría convencional, cobra gran relevancia. Por otra parte, la disponibilidad de datos ha limitado seriamente la realización de estudios sobre la empresariedad (Caves, 1998). Hasta hace pocos años, no existían prácticamente bases de datos sobre la población de empresas con las que sustentar los estudios sobre demografía empresarial.

No obstante lo anterior, se ha ido desarrollando en los últimos años un conjunto de aportaciones sobre la empresariedad, que empieza a compensar el vacío existente en este ámbito de la literatura. Dentro de las contribuciones, cabe destacar dos líneas de investigación: los estudios empíricos sobre la creación y crecimiento de empresas y los estudios, eminentemente cualitativos, sobre los factores de éxito y fracaso empresarial. El resultado del conjunto de estudios (empíricos y, sobre todo, cualitativos) es la identificación de los obstáculos a la empresariedad y, en última instancia, de las políticas y líneas de actuación susceptibles de impulsar la creación y consolidación de empresas.

Respecto a los estudios sobre creación y crecimiento de empresas, éstos se han desarrollado al calor de las bases de datos longitudinales, relativamente recientes, con microinformación sobre unidades empresariales. Con una información estadística abundante, frecuentemente basada en censos poblacionales, se ha acumulado evidencia sobre entrada, salida y crecimiento de las empresas. Estos estudios, desarrollados sobre todo para Estados Unidos y Canadá donde las bases de datos son especialmente ricas, constituyen el núcleo del estudio sobre la demografía empresarial.

Por otra parte, los trabajos sobre éxito y fracaso empresarial adoptan un enfoque primordialmente cualitativo, y se basan en información recabada a través de estudios de casos o de profundas encuestas a empresas. A través de estas fuentes se ha mejorado el conocimiento sobre los factores de éxito de las empresas y los obstáculos al éxito empresarial. También se ha estudiado, aunque en menor medida, las causas del fracaso empresarial, lo que lleva a centrar la atención en empresas que han salido del mercado, para conocer las causas subyacentes.



Los estudios sobre empresariedad han aportado información valiosa para formular las políticas de apoyo a la creación y consolidación de empresas (políticas de apoyo a la empresariedad). Dada la asociación entre crecimiento económico y empresariedad, las políticas de la mayoría de los países se han tornado más atentas al desarrollo y aplicación de estrategias que fomenten y sostengan la empresariedad. Todo ello, con el objetivo de crear un clima más favorable a la actividad empresarial, a la creación, expansión y consolidación de empresas.

En esta sección se resume la literatura aparecida en los últimos años sobre la empresariedad. Debemos advertir que esta revisión no tiene ánimos de exhaustividad, sino que se seleccionan algunas de las contribuciones habidas dentro de este ámbito de la literatura. En el apartado II.1 se profundiza en la noción del término "empresariedad", y se ilustra la relación entre empresariedad y crecimiento. Los apartados II.2 y II.3 resumen las principales conclusiones de la literatura empírica sobre la entrada y salida de empresas (II.2) y sobre el riesgo y la supervivencia (II.3). Estas aportaciones de la literatura constituyen el núcleo de los desarrollos en el ámbito de la demografía empresarial. En II.4 se incluye una revisión de los estudios sobre el éxito y el fracaso empresarial, que han surgido empleando técnicas eminentemente cualitativas, mientras que el apartado II.5 resume las aportaciones en el ámbito de las políticas de apoyo a la creación y consolidación de empresas. Finalmente, en el apartado II.6 se resumen las principales conclusiones y resultados de la sección.

## II.1. Empresariedad y crecimiento económico

El concepto de "empresariedad" o "entrepreneurship" no se encuentra definido de forma unívoca en nuestros días, y se ha empleado en distintos contextos y para referirse a cuestiones diversas. El término empresariedad suele utilizarse para referirse a las habilidades de los empresarios, su tendencia a crear empresas y buscar oportunidades de negocio. Una definición amplia ligaría la empresariedad al estudio de las características de las empresas y los empresarios, los rasgos de la cultura empresarial y la inclinación a crear, expandir y consolidar empresas. Es una combinación de aspectos específicos del empresario (habilidades) y de aspectos del entorno empresarial (cultura, normas sociales). Además, la empresariedad es, en buena medida, un fenómeno local y/o sectorial, cambia entre regiones y sectores de actividad.

La empresariedad es un factor clave para imprimir dinamismo en una economía y capacitarla para ajustarse a los cambios estructurales, convirtiendo retos en oportunidades. Los empresarios son los agentes del cambio de una economía de mercado, favorecen el uso eficiente de los recursos, introducen nuevos productos, procesos, formas de organización del trabajo y, en general contribuyen a adaptar el tejido económico a las condiciones cambiantes del entorno económico. El comportamiento empresarial es, por lo tanto, un factor clave para acelerar la generación de nuevas ideas, su extensión y aplicación a diferentes contextos y áreas de actividad económica.

Por todo ello, aparece una relación entre la empresariedad y el crecimiento económico. Las regiones y países con un mayor desarrollo de la empresariedad tendrán, en principio, una capacidad mayor para adaptarse a los cambios en el entorno, reconocer los riesgos en el quehacer económico-empresarial e identificar las nuevas oportunidades de negocio. Y ello se reflejará en las tasas de creación de nuevas empresas y en las posibilidades de supervivencia y consolidación de las mismas. También afectará a la capacidad de crecimiento de las empresas existentes.

En suma, se aprecia la existencia de un vínculo entre empresariedad y crecimiento de una economía dada, toda vez que la empresariedad se define en términos de "iniciativa" (disponibilidad a asumir riesgos y aprovechar oportunidades) y "capacidad" (habilidad, profesionalidad) del empresario en la economía de mercado. Esta relación ha sido reconocida en entornos políticos, académicos e institucionales. Tony Blair, Primer Ministro del Reino Unido, señalaba, dirigiéndose a la Asociación Británica de Capital Riesgo, el deseo de que *"este Gobierno sea el campeón de los empresarios... Sois las tropas de primera línea de la nueva economía británica"*. Para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la empresariedad es una pieza central en el funcionamiento de las economías de mercado, y los empresarios *"son agentes esenciales de cambio, que aceleran la generación, aplicación y extensión de ideas innovadoras y, al hacerlo, no sólo aseguran un uso eficiente de los recursos, también aumentan las fronteras de la actividad económica"*. Y en el seno de la Unión Europea, el reconocimiento del papel crítico de la empresariedad ha llevado a considerar que *"ya es hora de que pasemos de hablar simplemente de la importancia de contar con un entorno adecuado para las pequeñas empresas a situar las necesidades de las empresas en el centro de las decisiones políticas"*<sup>12</sup>.

<sup>1</sup>OCDE (1998).

<sup>2</sup>Comisión Europea(1999).

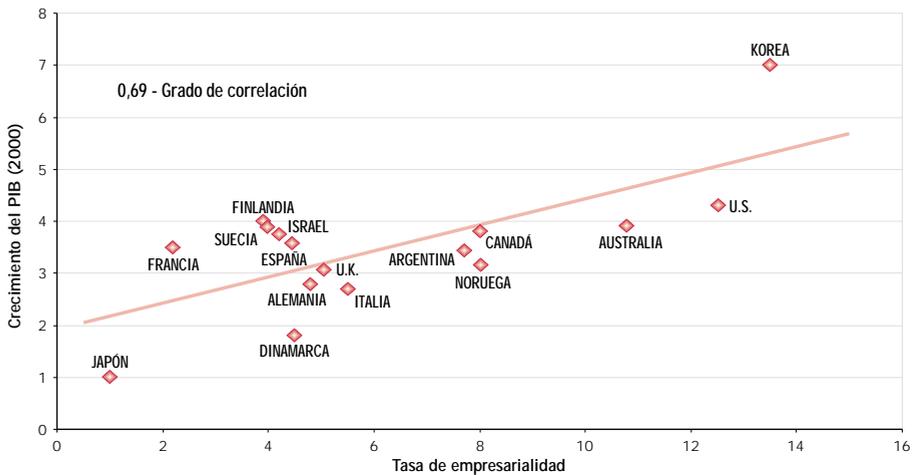
Si bien la relación entre empresariedad y crecimiento económico resulta intuitiva, es difícil establecer un vínculo estadístico entre ambos. Como señala Arzeni (1998), *"La empresariedad no puede medirse de forma directa. Es algo latente, su presencia se manifiesta en comportamientos que solamente constituyen variables aproximadas de la misma"*. Además, aunque no existieran problemas de medición de la empresariedad, se presentarían dificultades a la hora de distinguir entre la influencia de esta y otras variables sobre el crecimiento (del nivel de actividad o empleo). Por último, la relación entre empresariedad y crecimiento económico se da en una doble dirección: por una parte, un mayor espíritu de empresa debe ser favorable para el ritmo de actividad, por otra parte, cuando la economía se encuentra estancada y el nivel de desempleo aumenta, tiende a aumentar la creación de empresas. Ello sucede en la medida que las menores oportunidades de encontrar un trabajo asalariado (o la mayor probabilidad de ser despedido) conducen a una disminución del coste de oportunidad de crear una empresa.

No obstante, como señala Arzeni (1998), lo que resulta evidente es que *"la empresariedad es una condición necesaria para el progreso económico en una economía de mercado, y los problemas de medición no deberían hacer disminuir los esfuerzos para promoverla"*.

El resultado de las dificultades anteriores es que, a pesar del esfuerzo de numerosos gobiernos de todo el mundo por fomentar la empresariedad, la hipótesis de que empresariedad y crecimiento están correlacionados no ha sido contrastada hasta muy recientemente. Para hacer frente a esta falta de evidencia, el estudio sobre empresariedad de Reynolds *et al* (2000), *"Global Entrepreneurship Monitor 2000"* (GEM 2000), ha puesto el acento en el análisis de la relación estadística entre indicadores de nivel de empresariedad y crecimiento en un conjunto amplio de países. Basándose en información obtenida directamente a través de trabajo de campo (encuestas y entrevistas personales) y en otras fuentes de información sobre empresariedad existente, han elaborado indicadores que aproximan el nivel de empresariedad. Con ello, se evita el problema mencionado anteriormente sobre la medición de la empresariedad, y se hace posible la comparación del nivel de empresariedad entre países y el estudio de la relación entre empresariedad y crecimiento.

El mencionado estudio encuentra una correlación positiva y estadísticamente significativa entre los indicadores de empresariedad (tasa de empresariedad) y el crecimiento del PIB, para distintos grupos de países. Esta relación se recoge en el Gráfico 1 para un conjunto de 17 países, que excluyen economías dominadas por actividades agrícolas.

GRAFICO 1. EMPRESARIALIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Tasa de empresariedad = porcentaje de población adulta involucrada en la creación de una empresa o en la gestión de una empresa de antigüedad inferior a 42 meses

Fuente: General Entrepreneurship Monitor (2000), página 14.



Para los 16 países recogidos en el gráfico, la correlación entre la tasa de empresariedad, definida como el porcentaje de población adulta de un país que está involucrada en la creación de una empresa o en la gestión de una empresa de antigüedad inferior a 42 meses, y el crecimiento del PIB es de 0,69. Esta fuerte correlación apunta, pues, a una estrecha relación entre la empresariedad y el crecimiento económico. *"De hecho, si no existieran otros factores determinantes del crecimiento económico, sería razonable concluir que cerca del 50% de las disparidades en el crecimiento económico... se explicarían por variaciones en el nivel de empresariedad de los países"* (GEM 2000). En otras palabras, las disparidades en el nivel de empresariedad de los países parecen estar jugando un acusado papel a la hora de explicar las disparidades en las tasas de crecimiento económico. Al menos a corto plazo, los países con mayor inclinación a crear empresas son los que más aumentan su PIB.

Si se centra la atención en los países del G-7, la correlación entre la tasa de empresariedad y el crecimiento se eleva hasta el valor de 0,76. Por lo tanto, en estos países se aprecia una fuerte asociación entre empresariedad y crecimiento económico, muy superior a la registrada en el conjunto de los 16 países analizados previamente. Entre los países del G-7, Francia es el que más se aleja de la pauta de asociación crecimiento-empresariedad y, si este país se excluye, se encuentra una relación muy uniforme entre crecimiento y empresariedad. Como puede observarse en el Gráfico 1, Francia es uno de los países con menor tasa de empresariedad, solamente Japón tiene una tasa más baja. Pero llama la atención el elevado crecimiento económico alcanzado por Francia, a pesar de tener un nivel de empresariedad relativamente bajo.

En conclusión, los primeros estudios que evalúan el impacto de la empresariedad sobre el crecimiento económico han confirmado la existencia de un vínculo estrecho entre estos dos fenómenos. Los países con mayores tasas de población dedicadas a iniciar un negocio y a gestionar empresas jóvenes son, también, los que experimentan mayores tasas de crecimiento de su producto interior bruto. Así, estos primeros resultados confirman la intuición de que la mayor predisposición de la población a buscar oportunidades de negocio y asumir riesgos permitirá crear riqueza e impulsar el crecimiento. A pesar de que, como se verá más adelante, las empresas jóvenes sufren también las mayores tasas de mortalidad empresarial, particularmente en sus primeros años de existencia.

Resta por verificar que esta relación entre empresariedad y crecimiento económico se mantiene a lo largo del tiempo. Sería necesario mejorar y ampliar los datos disponibles para llevar a cabo tal análisis.

## II.2. Creación y salida de empresas

Una línea de investigación central dentro de la literatura sobre demografía empresarial es la que estudia las características del proceso de creación o entrada y desaparición o salida de empresas en el mercado. Aunque el estudio sobre la unidad empresarial tiene gran tradición en economía, no han existido prácticamente censos sobre las empresas accesibles para los investigadores hasta fechas recientes. En los últimos años, la disponibilidad de series de datos sobre la unidad empresarial, frecuentemente censos, ha permitido analizar en detalle las características del proceso de entrada y salida en el mercado, y se ha estudiado la trayectoria de las empresas desde su creación hasta su desaparición.

Como resultado de esta línea de investigación, se han subrayado una serie de hechos estilizados sobre el proceso de creación y desaparición de empresas. A continuación, se resumen, siguiendo en lo esencial a Geroski (1995), algunos de los principales hechos estilizados que han emergido del análisis de los datos.

### 1. La creación o entrada de empresas es un fenómeno común

El análisis de los datos disponibles en distintos países evidencia la existencia de un continuo y sustancial flujo de nuevas empresas que se suman a las ya existentes en los distintos mercados. Por ejemplo, como muestra la Tabla 1, entre los años 1979 y 1983 la tasa de entrada de empresas (definida como el número de nuevas empresas dividido por las empresas existentes más las entrantes) en el Reino Unido fue próxima al 12% anual. En otras palabras, de cada 100 empresas existentes en un año dado en Reino Unido, 12 habían sido creadas a lo largo del año considerado.

Estados Unidos presenta, igualmente, tasas elevadas de entrada de empresas, que alcanzan la cifra de 12,5% entre 1982 y 1984. Por el contrario, Dinamarca, Francia y Canadá tienen unas tasas de creación de empresas

significativamente inferiores a las registradas en Estados Unidos y en Reino Unido (5,9%, 5% y 7%, respectivamente). Aunque estas diferencias en las tasas de entrada puedan reflejar diferentes ritmos de creación de nuevas empresas, tampoco puede descartarse que existan diferencias metodológicas en la definición de empresas en unos y otros países, que oscurezcan la comparación de las tasas de entrada entre países.

En cualquier caso, los datos confirman que la tasa de entrada es elevada, muy superior al ritmo de crecimiento medio de las economías.

## 2. Las tasas de entrada y salida muestran una elevada correlación (positiva)

La literatura empírica sobre el flujo de empresas ha documentado ampliamente la existencia de una correlación positiva entre las tasas de entrada y de salida de las empresas de un país (Baldwin y Gorecki, 1991; Geroski 1992, 1995). Esta correlación se aprecia en los datos sobre entrada y salida de empresas manufactureras recogidos en la Tabla 1. Se observa, en efecto, que las mayores tasas de entrada se corresponden con mayores tasas de salida en todos los países recogidos en la tabla.

La principal implicación de este hecho es que el aumento neto del número de empresas, dado por la diferencia entre la tasa de entrada y de salida es, en el mejor de los casos, modesto. Por ejemplo, en el Reino Unido, a pesar de haberse registrado tasas de entrada en torno al 12% entre 1979 y 1983, la entrada neta anual de empresas (o crecimiento) fue del 1,2%, 1,9%, 2,2% y 3,4% en estos años. En Estados Unidos, con una tasa de entrada de entre el 10% y el 12% anual, la tasa de crecimiento máxima alcanzada entre 1978 y 1984 fue del 3,1% (en 1982-1984). Además, las tasas de crecimiento neto del número de empresas no difieren de forma significativa entre los países con tasas de entrada más altas y los países con menores tasas anuales de entrada de empresas.

TABLA 1 TASA DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS

Pais	Años	Tasa de entrada %	Tasa de Salida%
<b>Reino Unido</b>	1979-80	12,1	10,9
	1980-81	11,3	9,4
	1981-82	12,0	9,8
	1982-83	12,0	8,6
<b>Dinamarca</b>	1976-77	5,9	6,1
<b>Francia</b>	1980-82	5,0	3,9
<b>Canadá</b>	1980-83	7,0	4,7
<b>Estados Unidos</b>	1978-80	10,4	10,4
	1980-82	10,4	10,2
	1982-84	12,5	9,4

Fuente: *Armington (1986)*

La evidencia encontrada sobre la conjunción de elevadas tasas de entrada y salida ha llevado a considerar que "la mayoría de los tipos de empresas que entran en el mercado guardan un mayor parecido con los turistas que con los inmigrantes en los mercados en los que desean participar" (Geroski, 1992). Pues aunque el número de entrantes es elevado, en relación con el número de empresas establecidas, su permanencia en el mercado es de corta duración en buena parte de los casos, esto es, son empresas que no llegan a consolidarse en el mercado. Este fenómeno nos conduce al siguiente hecho estilizado.



### 3. La supervivencia de las empresas entrantes es reducida

La tasa de supervivencia de las nuevas empresas (dada por el porcentaje de empresas nacidas en un año que sobreviven en años posteriores) es pequeña. Ello significa que las altas tasas de salida anuales son, en buena medida, el resultado de la baja supervivencia de las empresas más jóvenes.

La existencia de *tasas de mortalidad infantil* elevadas se encuentra bien documentada por la literatura empírica desde los años 1950. Churchill (1955) mostró que la mitad de los negocios establecidos en los Estados Unidos entre 1946 y 1954 habían sido vendidos, transferidos o habían cesado dos años más tarde. Recientemente, Audretsch (1995) ha señalado que el 65% de las empresas manufactureras de los Estados Unidos nacidas en 1976 había salido del mercado en 1986. Esto es, la tasa de supervivencia de estas empresas 10 años después de su nacimiento es del 35%. En Canadá, la esperanza de vida de una empresa de nueva creación era de 13 años, y sólo el 40% de las empresas nacidas en 1971 seguía en activo en 1982 (Geroski, 1995).

Aunque las tasas de mortalidad de las nuevas empresas son similares en la mayoría de los países, existen algunas excepciones. Sobre todo, destacan las elevadas tasas de salida de las nuevas empresas en Portugal. Mata et al (1995) han calculado la tasa de mortalidad de las nuevas empresas de dicho país, que se sitúa en el 25% en el primer año, el 16% el segundo año y el 13% en el tercer año. Estas tasas de mortalidad elevadas en comparación con otros países industrializados son atribuibles, al menos en parte, a la base de datos empleada, que incluye empresas de muy pequeño tamaño, con mayor propensión a salir del mercado.

En conclusión, la creación de empresas parece relativamente sencilla, a tenor de las cifras de entrada, pero la supervivencia es más complicada. Esto podría sugerir, como señalan Geroski (1995) y Audretsch (1995), que más que barreras a la entrada de nuevas empresas, existen barreras a la supervivencia de empresas.

### 4. Las empresas pequeñas son las que muestran mayores tasas de entrada, pero menores tasas de supervivencia

Las mayores tasas de entrada se presentan entre las empresas de menor tamaño, digamos las empresas con 9 o menos asalariados. Por ejemplo, Segarra (1999) ha mostrado que la tasa de entrada de empresas españolas, en 1994, fue del 24% en las empresas sin asalariados, del 11% en las empresas de 1 a 9, del 6,9% en las empresas de 10 a 19 y, por último, del 4,4% en las empresas con 20 o más empleados. Por tanto, la evidencia empírica sugiere que existe una relación inversa entre la tasa de entrada y el tamaño de las empresas.

Además, las empresas pequeñas tienen menores tasas de supervivencia que las empresas de mayor tamaño. Entre otros, Audretsch y Talat Mahmood (1995) y Wagner (1994) han documentado que la probabilidad de cierre de una empresa disminuye al aumentar el tamaño inicial de la misma. De ahí la menor tasa de supervivencia de las empresas con menor tamaño inicial.

La explicación convencional de las mayores tasas de mortalidad de las empresas pequeñas pone el acento en las menores posibilidades de estas empresas para hacer frente a las contingencias que rodean la actividad empresarial. Desde esta óptica, se alude a las mayores dificultades de las empresas pequeñas para obtener financiación y atraer inversores, para generar una cartera inicial de clientes, lograr contratar personal adecuado, y, en general, superar los obstáculos que dificultan el inicio de una actividad empresarial. Todo ello redundaría, lógicamente, en una mayor tasa de mortalidad entre empresas de menor tamaño.

Pero, en los últimos años, se ha explicado la mayor tasa de mortalidad registrada por las empresas pequeñas aludiendo a expectativas heterogéneas y a las opciones reales de las empresas entrantes en situaciones de información imperfecta. Diversos autores han subrayado que los entrantes que más se comprometen inicialmente (con un mayor tamaño), son los que tienen mejores expectativas sobre su capacidad que todavía no han sido testadas - costes, calidad de sus activos, etc (Caves, 1998). Siguiendo esta línea de argumentación, será racional para un entrante seleccionar un tamaño pequeño, aunque la escala óptima eficiente sea mayor, si con ello limita el tamaño de sus costes irrecuperables en el período en el que está reuniendo información sobre su capacidad (no determinada plenamente). Como señala Richard Caves (1998, pp. 1961), *"hemos pensado habitualmente que muchos entrantes fracasan porque empiezan con un tamaño reducido, sin embargo, es posible que empiecen con reducidas dimensiones si creen que las probabilidades de éxito son pequeñas"*.

La literatura empírica sobre el flujo de empresas ha puesto de relieve dos hechos difícilmente reconciliables, al menos a primera vista, con la teoría ortodoxa de la empresa y del funcionamiento del mercado:

---

**Proposición:**

La creación (salida) de empresas se produce ante situaciones de beneficios (pérdidas) extraordinarios. Por lo tanto, la correlación entre la entrada y la salida de empresas será negativa.

**Los datos revelan:**

Se producen flujos simultáneos, y de gran magnitud, de creación y salida de empresas. La correlación entre la entrada y la salida es positiva.

---

La simultánea entrada y salida de empresas es difícilmente reconciliable con el supuesto de que la entrada se producirá cuando haya beneficios extraordinarios y la salida cuando en una industria se presenten pérdidas.

La evidencia empírica apunta a un proceso estocástico en el que las empresas tienen expectativas heterogéneas y entran en el mercado con incertidumbre sobre su éxito. Las diferentes percepciones de las empresas sobre las oportunidades y condiciones de mercado hace racional la entrada y salida simultánea de empresas.

---

**Proposición:**

Las barreras de entrada son susceptibles de impedir la creación de empresas.

**Los datos revelan:**

La entrada de empresas es, en términos cuantitativos muy elevada. Los datos no apuntan de forma contundente a la existencia de barreras de entrada.

---

No es fácil reconciliar la existencia de altas tasas de entrada y de barreras a la entrada, pues se ha considerado tradicionalmente que las barreras a la entrada eran un obstáculo que impedía la creación de nuevas empresas. Sin embargo, estos hechos en apariencia contradictorios pueden explicarse si las barreras de entrada actúan, en realidad, como barreras a la supervivencia.

Se ha encontrado evidencia empírica de que las barreras tradicionales (economías de escala y diferenciación de productos) y otras como la existencia de un entorno altamente innovador pueden actuar como barreras a la supervivencia en los primeros años de vida de la empresa (Audretsch, 1995). El problema, entonces, no reside tanto en entrar como en lograr consolidar la empresa.

---



### II.3. Funciones de riesgo y de supervivencia

El comportamiento de las empresas tras su nacimiento ha sido estudiado de forma sistemática por medio de funciones de riesgo y funciones de supervivencia. El objetivo de estas funciones es conocer la relación entre la edad de la empresa y su tasa de mortalidad, lo que requiere estudiar la trayectoria de las empresas desde su nacimiento hasta su desaparición. En principio, cabe esperar que la relación entre antigüedad de las empresa y su tasa de salida sea negativa, esto es, que las empresas presenten una menor tasa de mortalidad conforme aumenta la edad de las mismas. La razón es que las mayores dificultades surgirán en los períodos inmediatamente posteriores a la creación de una empresa, cuando debe consolidarse una cartera de clientes, hacer frente a las necesidades de financiación, contratar al personal con las habilidades adecuadas, etc.

Para estudiar formalmente la relación existente entre la edad de una empresa y la probabilidad de salir del mercado se emplean las funciones de riesgo. El cálculo de la función de riesgo supone definir una variable aleatoria discreta  $T$  que muestra el período de cierre de la empresa y toma valores  $x_1 < x_2 < \dots$ . La función de riesgo se define entonces como:

$$\lambda_j = \text{Prob}(T = x_j / T \geq x_j)$$

y se interpreta como la probabilidad de que una empresa cierre en un cierto período  $x_j$  teniendo en cuenta que permaneció activa hasta ese período. En ausencia de covarianzas, la función de riesgo puede estimarse como  $d_j/n_j$ , donde  $d_j$  es el número de establecimientos que cierra en  $t_j$  y  $n_j$  el número de establecimientos vivos (con riesgo de cerrar) al inicio del período  $t_j$ .

La función de supervivencia tiene la siguiente expresión,

$$F(t) = \prod_{j: x_j \leq t} (1 - \lambda_j) = \text{Prob}(T \geq x_j)$$

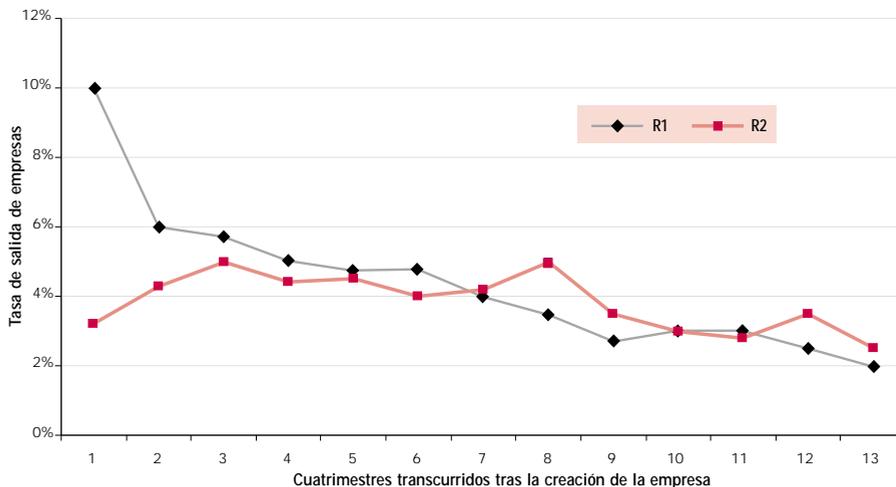
y puede ser interpretada como la probabilidad de que una empresa sobreviva hasta un cierto período  $t$ . La función de supervivencia en un cierto período muestra el porcentaje de empresas vivas transcurridos  $t$  períodos tras su aparición. Por ejemplo, en el análisis de Mata *et al* (1995), el 25% de las empresas desaparecían en el primer año, el 16% el segundo año y el 13% en el tercer año. Por lo tanto, la supervivencia a tres años era tan solo del 54% de las empresas entrantes.

En el Gráfico 2 y el Gráfico 3 se representan dos funciones de riesgo, y las correspondientes funciones de supervivencia, estimadas por Spletzer (1998). La función de riesgo muestra el porcentaje de empresas que cierra  $t$  períodos después de su nacimiento. A su vez, la función de supervivencia recoge el porcentaje de empresas vivas  $t$  períodos después del nacimiento.

Aunque las funciones de supervivencia son muy similares (salvo por las diferentes ordenadas en el origen), las funciones de riesgo son muy diferentes en los primeros tres períodos que siguen al nacimiento de las empresas. Las funciones de riesgo recogidas en el Gráfico 2 ilustran los dos tipos de funciones de riesgo analizadas por los economistas especializados en la demografía y organización empresarial, esto es, la función de riesgo monotónicamente decreciente (R1) y la función con forma de U invertida (R2)<sup>3</sup>.

<sup>3</sup>Pueden encontrarse otras referencias sobre la función de riesgo decreciente en Boeri y Bellmann (1995) y Mata y Portugal (1994). La función de riesgo en forma de U invertida ha sido analizada, entre otros, por Wagner (1994).

GRAFICO 2. FUNCIÓN DE RIESGO



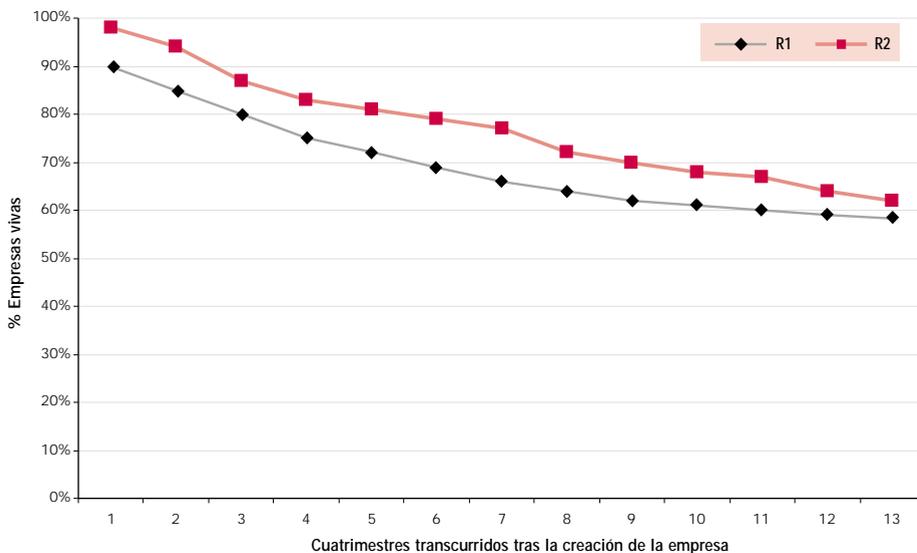
Riesgo (t) = Prob (cierre t periodos después del nacimiento/cierre en o después de t periodos tras el nacimiento):

R1 = función de riesgo, definiendo el nacimiento y cierre de la empresa por su aparición y desaparición de la base de datos.

R2 = función de riesgo, definiendo el nacimiento y cierre de la empresa en función del primer y último periodo en que el empleo es positivo.

Fuente: Spletzer (1998)

GRAFICO 3. FUNCIÓN DE SUPERVIVENCIA



Función de supervivencia (t) = Prob (cierre en el periodo t, o posterior, tras nacimiento)

Fuente: Spletzer (1998)



Spletzer (1998) ha explicado la forma de la función de riesgo por las distintas hipótesis sobre el modo en el que las empresas adquieren información tras su creación. El punto de partida es aceptar que cuando se crea una empresa, ésta tiene una información imperfecta e incompleta sobre el entorno empresarial, y que las mayores dificultades en el aprendizaje se presentan en los periodos inmediatamente posteriores al nacimiento.

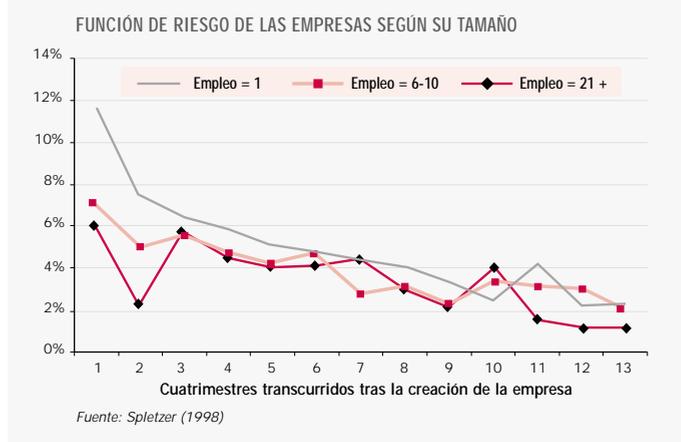
Si la empresa adquiere la información sobre el entorno empresarial, sus costes y rentabilidad de forma inmediata tras la creación (o si esta información se obtiene rápidamente), se observaría una función de riesgo decreciente, pues muchas empresas cerrarían inmediatamente o poco después de su nacimiento si comprobaban que su rentabilidad a largo plazo no justifica la permanencia.

Pero la información relevante para la empresa puede obtenerse, en algunos casos, a lo largo de plazos relativamente dilatados. Ésta es una hipótesis clave en el modelo de "conocimiento pasivo" de Jovanovic (1982), donde se supone que la empresa entrante conoce la media y desviación estándar de los costes de las empresas establecidas, pero no conoce su verdadero coste. En caso de decidir entrar, una vez pagada una tasa de entrada no recuperable, la empresa empieza a recibir información sobre su verdadero nivel de costes, pero esta información puede tardar en recabarse.

Por lo tanto, si la empresa tarda en conocer su verdadera rentabilidad, no se producirán necesariamente mayores tasas de mortalidad en los primeros periodos que siguen al nacimiento, como ocurría en la función de riesgo monótona decreciente. Las empresas podrían retrasar el cierre a la espera de obtener información que confirme que la salida del mercado es una acción óptima. Sin embargo, si al final se confirma que la rentabilidad a largo plazo es insuficiente para permitir que la empresa continúe operando, esto es, que el cierre es una respuesta óptima, la empresa saldrá del mercado. Por ello, aparecería un tramo inicial creciente de la función de riesgo, característico de la función de riesgo con forma de U invertida. En este tramo, al aumentar la antigüedad de la empresa, también crece el porcentaje de empresas que sale del mercado. Este resultado, que contrasta con la visión tradicional de que las mayores dificultades se producen en los primeros momentos de la vida de la empresa, se explica, sin embargo, por la necesidad de disponer de un cierto tiempo para conocer con precisión las posibilidades (rentabilidad) reales de las empresas.

En suma, las estimaciones de la función de riesgo revelan que, en conjunto, el riesgo de desaparición de una empresa disminuye conforme aumenta la antigüedad de la misma. Los datos sugieren que las mayores dificultades se presentan en los primeros años de vida de las empresas, cuando se registran los mayores porcentajes de salidas de empresas. Sin embargo, no resulta claro que, en los periodos inmediatamente posteriores a la creación de una empresa, se produzca una caída continua de la probabilidad de cierre. La literatura empírica ha constatado la existencia de un tramo creciente de la función de riesgo, que implica un mayor riesgo de salida de las empresas al aumentar su edad. No obstante, el tramo creciente da paso, poco después de la creación de las empresas, a un tramo monótonamente decreciente de la función de riesgo. Esto es, se reduce la probabilidad de cierre de las empresas al aumentar su antigüedad.

En los primeros períodos que siguen a la creación de una empresa, la probabilidad de cierre es mayor en las empresas que tienen menor tamaño. En el gráfico se muestran las funciones de riesgo calculadas por Spletzer (1998), y se aprecia en efecto el mayor riesgo de cierre de las empresas más pequeñas al inicio de su vida.



Estos resultados implican que la supervivencia de las empresas pequeñas es menor que la de las empresas que nacen con un mayor tamaño, resultado que había sido apuntado en la sección II.2 (hecho estilizado 4).

Hay tres razones susceptibles de explicar los mayores riesgos de las empresas pequeñas al inicio de la vida de las mismas:

#### A) El menor tamaño de las empresas las hace más vulnerables

La explicación tradicional de la relación inversa entre tamaño inicial y supervivencia se basa en la incapacidad de las empresas pequeñas para operar con una escala eficiente. Por tanto, soportarán mayores costes unitarios que las rivales. Además, menor tamaño entraña menor capacidad de negociación (con proveedores y clientes), menor capacidad de obtener financiación, etc. Todo ello compromete las posibilidades de supervivencia, y se dan mayores tasas de mortalidad infantil.

#### B) Costes irrecuperables

Si el cierre de una empresa conlleva costes irrecuperables, se hace más atractivo mantener el negocio abierto a la espera de lograr una mejora de los resultados de la empresa. Por lo tanto, las empresas con mayor tamaño, que en principio tendrán mayores costes irrecuperables que las pequeñas, tendrán menores tasas de riesgo en los primeros años de vida.

#### C) Un mayor tamaño inicial indica una confianza superior en el éxito

Las nuevas empresas que tengan menos confianza en su potencial empresarial optarán por invertir menos que las empresas con más confianza en el éxito, para minimizar las pérdidas que generaría, en su caso, el cierre del negocio. Por tanto, si un menor tamaño inicial revela una menor confianza del empresario en el éxito, se entiende la menor tasa de supervivencia de las empresas pequeñas frente a las que tienen mayor tamaño.



## II. 4. Factores de éxito/fracaso empresarial

Las políticas de apoyo a la empresarialidad tienen como objetivo crear las condiciones que favorezcan la creación y consolidación de nuevas empresas, y la expansión de las empresas existentes. En un intento de orientar tales políticas y guiar las líneas de actuación, se han estudiado los obstáculos al nacimiento de las empresas y, en general, los obstáculos a la empresarialidad. También se ha prestado una atención creciente a los factores de éxito y fracaso empresarial, sobre todo a los factores relevantes en los primeros años de vida de las empresas, susceptibles de explicar las elevadas tasas de mortalidad infantil.

El estudio de los obstáculos a la empresarialidad y de los factores de éxito y fracaso empresarial se fundamenta en el análisis de las condiciones del entorno de las empresas (instituciones, regulación, competencia) y del impacto de las mismas sobre la empresarialidad. También suelen realizarse estudios de casos de empresas, para poner de relieve las "buenas prácticas" que deban fomentarse con la finalidad de lograr un mayor éxito y solidez en las nuevas empresas, así como las "prácticas a evitar". Por último, se emplea, eventualmente, análisis estadístico de la información recabada sobre pequeñas muestras de empresas. Pero predomina el estudio de los aspectos institucionales y el estudio cualitativo basado en estudios de casos y entrevistas personales a empresarios de diferentes tipos de empresas.

A continuación se resumen algunos de los principales resultados de esta línea de investigación.

### 1. Obstáculos para el nacimiento y supervivencia inicial de las nuevas empresas

El estudio de la OCDE (1998) sobre los obstáculos a la empresarialidad ha puesto de relieve que *"El dinamismo empresarial puede verse dificultado por regulaciones que impidan el nacimiento y la salida de empresas. Las barreras a la empresarialidad son susceptibles de reducir el ritmo de la innovación, si las empresas están protegidas de las presiones de la competencia generadoras de nuevas ideas. Unos costes de quiebra excesivos que eleven el coste pueden llevar a los empresarios potenciales a eludir la asunción de riesgos"*. Además, la OCDE ha identificado como obstáculos a la empresarialidad las cargas fiscales, la morosidad en los pagos y la insuficiente protección de los derechos a la propiedad intelectual.

Algunos impedimentos clave para el desenvolvimiento empresarial son los siguientes:

- Barreras regulatorias. La creación de una empresa es un proceso de cierta complejidad en los países de la OCDE, está sujeto a un conjunto de requerimientos (anteriores y posteriores a la creación de la empresa), supone dedicar tiempo y hacer frente a costes directos e indirectos. Estas regulaciones dificultan la creación y la gestión de empresas.
- Habilidades y formación de la población. Las deficiencias en la formación y la ausencia de motivación de una población es un obstáculo importante para la empresarialidad: la falta de capacidad (motivación y habilidad) impide que las oportunidades de negocio potenciales den lugar a la creación de nuevas empresas. El Global Entrepreneurship Monitor 2000 ha comparado la capacidad empresarial de distintos países, y concluye que "los menores niveles de actividad empresarial se encuentran presentes en los países con mayor escasez de las habilidades necesarias para convertir las oportunidades percibidas en negocios reales".
- Política de competencia. Los acuerdos tácitos entre empresas establecidas (por ejemplo, con bajadas de precios simultáneas en caso de entrada de nuevas empresas, o acuerdos para no suministrar ciertos inputs a las mismas) son claramente barreras a la empresarialidad. Sin embargo, la política de defensa de la competencia es un área activa y bien desarrollada en los países de la OCDE.

- Legislación de quiebras. Una buena legislación sobre quiebras es esencial para lograr que, en caso necesario, las empresas puedan salir del mercado, permitiendo una reasignación de recursos eficientes y que, al mismo tiempo, todas las partes recuperen el máximo de su inversión.
- Barreras fiscales. Los problemas causados por el sistema fiscal son variados: altos tipos impositivos reducen el incentivo a la empresariedad, la existencia de gravámenes diferentes según la actividad económica distorsionan las decisiones de producción, las reformas fiscales suponen un coste en tiempo para las empresas, etc. (OCDE, 1998). El Global Entrepreneurship Monitor 2000 ha documentado la existencia de una relación inversa entre fiscalidad y nivel de empresariedad, de manera que los países con menor presencia gubernamental y menor presión fiscal se caracterizan por un mayor nivel de empresariedad.
- Retrasos en los pagos. La vulnerabilidad financiera de las empresas de pequeña dimensión hace que el retraso en el pago tenga un fuerte impacto en la empresariedad y en el crecimiento de las empresas. No es un problema únicamente del sector privado, también se acusa un fuerte retraso en los pagos del sector público en numerosos países de la OCDE.
- Escasez de financiación. La dificultad de acceso al mercado de capitales es un obstáculo a la creación de empresas y a la expansión de las empresas existentes. El Global Entrepreneurship Monitor 2000 señala que *"No parece existir ambigüedad en la relación entre financiación y el nivel de actividad empresarial: los inversores buscan oportunidades de inversión de calidad, y las mejores oportunidades se encuentran siempre en los lugares donde hay una mayor actividad empresarial"*.
- Derechos de propiedad intelectual. La insuficiente protección de los derechos de propiedad intelectual crea obstáculos a la empresariedad. Las empresas no invertirán en I+D en caso de temer que el resultado de la investigación acabe en manos de otras empresas rivales.

Otra línea de investigación está representada por el trabajo de Greene (1998), quien ha analizado los obstáculos encontrados durante la gestación de las empresas y en el período inmediatamente posterior al nacimiento de las mismas. Los dos principales obstáculos aparecidos en la fase previa a la creación de las empresas son la consecución de una cartera de clientes y la obtención de financiación. Otros obstáculos relevantes en esta fase son la dificultad de atraer buenos trabajadores y la adquisición del conocimiento y habilidades necesarias. Una vez que la empresa ha sido creada aparecen nuevas dificultades, como los trámites administrativos y los problemas para mantener en plantilla al personal contratado.

## 2. Razones de éxito empresarial

La estrategia y la dirección, la política de recursos humanos, la comunicación interna, el marketing, las relaciones con los proveedores, la estructura y la cultura de la organización y la percepción de la competencia global son algunos de los factores señalados para explicar el éxito de las empresas que se enfrentan a una competencia efectiva (véase Kilmann et al. 1991).

Por lo que se refiere a la influencia del tamaño sobre el éxito empresarial, Covin y Slevin (1995) han señalado que, en los primeros momentos de la vida de las empresas, un tamaño pequeño ayuda a gestionar adecuadamente todo el proceso empresarial. Los autores señalan que *"quizás, las pequeñas empresas crecen rápidamente precisamente por su pequeñez, que favorece la adaptabilidad y la respuesta rápida"*.



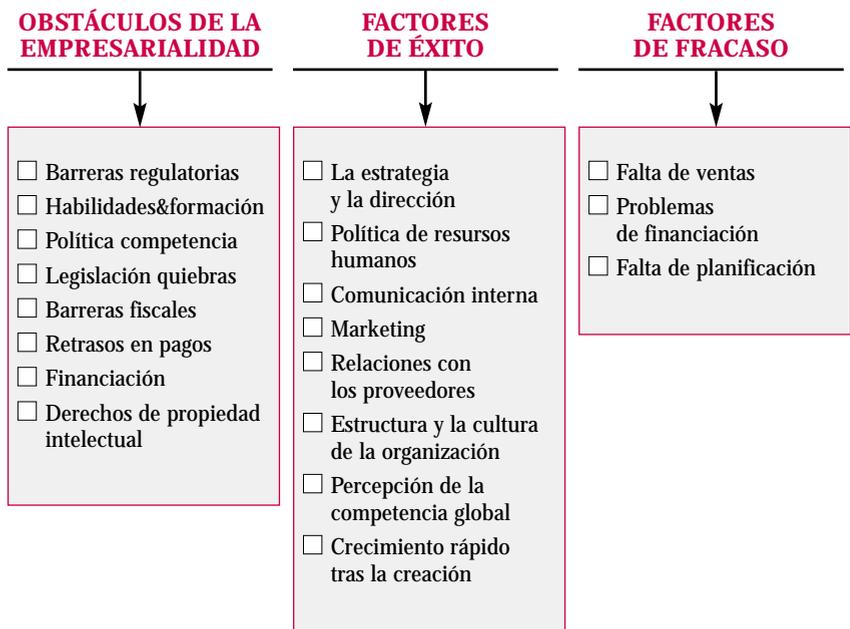
Pero los mismos autores señalan que, si bien "lo pequeño es hermoso", el crecimiento rápido es esencial: las empresas pequeñas son más flexibles y adaptables pero también son más vulnerables. Por ello, es imprescindible que las empresas crezcan rápidamente hasta alcanzar un tamaño sostenible.

### 3. Razones del fracaso de las empresas

Un mejor conocimiento de las causas del fracaso de las empresas debería ayudar a crear empresas sobre unas bases más sólidas. La tasa de natalidad de empresas españolas se encuentra cercana al 13% anual, y la tasa de mortalidad es próxima al 11%. La investigación internacional sobre la natalidad empresarial es relativamente robusta y puede ofrecer explicaciones sobre la tasa del 13%, sin embargo existen relativamente pocas aportaciones sobre la mortalidad empresarial.

Cabe destacar que la falta de ventas y el reembolso de los créditos son dos causas de fracaso frecuentemente mencionadas por empresas que han debido declararse en quiebra (Egge, 1998). También se han realizado estudios cualitativos para valorar la contribución al éxito o al fracaso de factores como la suerte, la habilidad y el esfuerzo. Cox y Sommer (1998) aprecian que los empresarios con éxito suelen atribuir éste al esfuerzo y a sus habilidades, mientras que los empresarios que fracasan creen haber tenido mala fortuna.

FIGURA1 OBSTÁCULOS, FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO



## II. 5. Políticas de fomento y consolidación empresarial

En la actualidad, las cuestiones relacionadas con la empresarialidad ocupan un lugar destacado de la agenda política de numerosos países de todo el mundo, y se han implementado programas para impulsar a las empresas, como los que, a título ilustrativo, se recogen seguidamente:

- El programa Technopreneurship 21, en Singapur, pone el acento en la mejora de la educación y habilidades de los empresarios, las facilidades financieras y los aspectos de la regulación. El programa aúna los esfuerzos del Gobierno y del sector privado para promover el desarrollo de empresas de base tecnológica e incentivar entre la población (local y foránea) la puesta en marcha y la expansión de actividades intensivas en tecnología en Singapur.
- La Unión Europea aprobó, en 1999, el Plan de Acción para Fomentar el Espíritu de Empresa y la Competitividad, que comprende un conjunto de medidas en el ámbito de la educación y formación, financiación y acceso a la I+D, etc. El programa incorpora un calendario para la aplicación de las medidas, con el objetivo de *"situar las necesidades de las empresas en el centro de las decisiones políticas"*.
- En Irlanda, el Departamento de Empresas, Comercio y Empleo, en el Strategy Statement 2001-2003, establece como objetivo promover el desarrollo sostenible de una economía empresarial moderna basada en la calidad del empleo y la inclusión social. Se reconoce como objetivo estratégico promover un entorno empresarial competitivo, que estimule el desarrollo empresarial y permita hacer frente a los retos de una economía globalizada y basada en el conocimiento.
- En España, las Medidas Liberalizadoras del Gobierno en Favor de las PYMES comprenden un paquete de medidas destinadas a impulsar la modernización, innovación e internacionalización de la PYME, incrementar la capacidad de crecimiento potencial y productividad de las pequeñas y medianas empresas y facilitar el acceso a la financiación. Buena parte de las medidas citadas fueron aprobadas en el año 2000<sup>4</sup>.
- El programa del gobierno brasileño, Brasil Emprendedor, lanzado en octubre de 1999, prevé un conjunto de servicios a las empresas, como mejora de la educación y concesión de financiación en condiciones preferenciales.

---

<sup>4</sup>Para más información sobre las Medidas Liberalizadoras, puede consultarse la página [www.ipyme.org/medidas/index.htm](http://www.ipyme.org/medidas/index.htm).

### EL PLAN DE ACCIÓN PARA FOMENTAR EL ESPÍRITU DE EMPRESA Y LA COMPETITIVIDAD. COMISIÓN EUROPEA

En 1997, en respuesta al mandato del Consejo de Amsterdam, se creó el Grupo Operativo para la Simplificación del Entorno Empresarial ("Best", acrónimo de *Business Environment Simplification Task Force*), con lo que se unifican, por primera vez, todos los aspectos de la política que afecta a la empresarialidad y a la competitividad a escala europea y de los Estados Miembros.

En mayo de 1998, el Grupo Operativo para la Simplificación del Entorno Empresarial presentó un informe a la Comisión con 64 recomendaciones para mejorar la legislación y eliminar los obstáculos innecesarios para el desarrollo de los negocios en Europa, en particular de las pequeñas y medianas empresas. En respuesta al informe del Grupo Operativo, la Comisión presentó una propuesta para un "Plan de Acción para Fomentar el Espíritu de Empresa y la Competitividad", aprobado por el Consejo de Ministros de Industria el 29 de abril de 1999.

#### **Las líneas prioritarias del plan de acción son las siguientes:**

1. Educación y formación para una sociedad empresarial.
2. Acceso a la financiación para las empresas pequeñas y jóvenes y para las empresas en expansión y de alta tecnología.
3. Acceso a la investigación y la innovación.
4. Mejora de la difusión de los servicios de apoyo.
5. Mejora de la administración pública (reducción de barreras regulatorias).
6. Mejora de las condiciones de empleo y de trabajo.

Dentro de cada línea de acción se detalla un conjunto de actuaciones a desarrollar por la Comisión. También se establecen objetivos para los Estados Miembros.

El Plan de Acción establece un calendario para la aplicación de las medidas, pero deja toda libertad a los Estados Miembros para decidir la modalidad exacta de las mismas y para conciliar los objetivos europeos con las diferencias nacionales en las políticas de fomento de la empresarialidad.

---

El vínculo entre empresarialidad y crecimiento económico explica el protagonismo que, en la actualidad, tienen las políticas que aspiran a fomentar y sostener la actividad empresarial. El objetivo de estas políticas es estimular el proceso de creación, expansión y consolidación de empresas, creando un entorno favorable a la empresarialidad y contribuyendo a eliminar obstáculos al quehacer empresarial. A su vez, al crear las condiciones para una mayor empresarialidad, se sientan unas bases propicias para impulsar el crecimiento económico.

Por lo que se refiere a las medidas empleadas para favorecer la creación y consolidación de empresas, existe un conjunto amplio de políticas y líneas de actuación. Pero buena parte de estas políticas se concentran en torno a las siguientes áreas o prioridades:

- Reducir los obstáculos derivados de la regulación.
- Reducir las barreras fiscales.
- Facilitar el acceso a la financiación.
- Facilitar el acceso a la innovación.
- Mejorar la educación y la formación empresarial.
- Reforzar la cultura empresarial.

A continuación se detallan algunas de las medidas propuestas dentro de cada una de las áreas anteriores.

#### • Reducir los obstáculos derivados de la regulación

La actividad cotidiana de las empresas se ve entorpecida por multitud de procedimientos administrativos que acaparan parte del tiempo de las empresas. Las normas que afectan a las empresas y los procedimientos administrativos asociados generan costes que, sin duda, empañan la competitividad de las empresas.

Dentro de las barreras regulatorias, suele destacarse el conjunto de trámites que regulan la entrada o creación de empresas. En todos los países de la OCDE se regula la entrada de empresas mediante la definición de los requisitos de registro y fiscalidad, entre otros aspectos. Como puede apreciarse en la Tabla 2, los requerimientos para crear una empresa, en términos de procedimientos administrativos, tiempo y coste, varían notablemente entre países. Pero, en general, se observa que en buena parte de los países considerados, la creación de una empresa es un proceso arduo, complejo en términos administrativos, costoso y lento.

TABLA 2. TRÁMITES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS (FINALES DÉCADA 1990)

País	Número de procedimientos	Tiempo (semanas)	Coste estimado (ECU)
Australia	1	1	340
Francia	10	6	3.400
Alemania	6	16	1.400
Italia	18	10	2.200
Japón	6	3	4.000
Holanda	2	12	1.000
España	7	24	330
Suecia	3	3	1.130
Reino Unido	1	1	420
Estados Unidos	1	1	500

Fuente: OCDE (2000), página 16.



Con el objeto de reducir las barreras regulatorias, especialmente en la creación de nuevas empresas, se han propuesto las siguientes medidas:

- Ventanillas únicas para la creación de empresas. A través de las mismas, se facilita notablemente el proceso de creación de empresas, al permitir cumplimentar todos los trámites en un único lugar. Las ventanillas únicas también son útiles como mecanismo para ofrecer información a las empresas sobre los aspectos de la regulación y los servicios y programas de apoyo de los que pueden beneficiarse.
- Formación completa para el autoempleo. Con ello se pretende que los empresarios potenciales conozcan y gestionen eficientemente sus relaciones con las administraciones públicas y se evita que las regulaciones desincentiven la creación de empresas.

#### • *Reducir las barreras fiscales*

La fiscalidad es un aspecto crítico para la empresarialidad por las dos razones siguientes. Por una parte, los analistas del mundo empresarial sostienen que altos tipos impositivos desincentivan la creación de empresas, pues los empresarios potenciales no desean realizar todos los esfuerzos que conlleva la creación y consolidación de una empresa para que, a la postre, una parte sustancial de la riqueza creada sea absorbida por los impuestos (el *accionista invisible* al que aludía Hicks). En segundo lugar, en las empresas de alto crecimiento se podría emplear de forma más eficiente los fondos dedicados a pagar impuestos, por ejemplo mediante inversiones productivas que aumentarían la posibilidad de consolidar la empresa y crear nuevos empleos.

La reducción de las barreras fiscales se ha traducido en :

- Reducción en el impuesto sobre la renta e impuesto sobre los beneficios.
- Reducción de las cotizaciones sociales a cargo del empresario.
- Reducción del impuesto sobre sucesiones y transmisiones patrimoniales, que dificultan la actividad empresarial al hacer prohibitiva la transferencia de la propiedad de una compañía.

#### • *Facilitar el acceso a la financiación*

Los expertos nacionales de distintos países del mundo consideran que el acceso a la financiación es uno de los principales obstáculos a la actividad empresarial, especialmente en las primeras etapas de desarrollo de una empresa. En el caso europeo, las empresas, especialmente las PYME, están infracapitalizadas, y dependen en exceso de los préstamos a corto plazo, lo que comporta un mayor coste de financiación<sup>5</sup>.

Las medidas y prácticas para favorecer el acceso a la financiación incluyen las siguientes:

- Establecer organismos especializados en la promoción de empresas en sus primeras fases de creación que garanticen el acceso a la financiación.
- Mejorar y ampliar los regímenes de micropréstamos. Una fórmula es mediante acuerdos de las entidades públicas con entidades financieras para otorgar microcréditos a proyectos de inversión viables que, sin embargo, serían rechazados por dichas entidades a causa de la falta de garantías de los demandantes y del riesgo imputado al proyecto.
- Impulsar las fórmulas cooperativas entre empresas. Una forma de mejorar las condiciones de acceso a la financiación es la cooperación empresarial: los acuerdos entre grupos de empresarios con entidades financieras pueden permitir obtener fondos en mejores condiciones que a nivel de una empresa particular.
- Fomentar el capital riesgo y la participación de Business Angels en la financiación de la PYME.

<sup>5</sup>Véase el *Plan de Acción para Fomentar el Espíritu de Empresa y la Competitividad (Comisión Europea, 1999)*.

### • *Facilitar el acceso a la innovación*

La innovación es un factor crítico para la competitividad de una empresa, una clave para su consolidación y una garantía para su supervivencia a largo plazo. A pesar de la relevancia de la innovación en la empresa, en la práctica son las empresas de mayor dimensión las que más innovan. Las pequeñas y medianas empresas tienen dificultades para acceder a la investigación y aplicar las oportunidades tecnológicas. Las razones son variadas: falta de percepción de oportunidades, dificultades para acceder a la información, escasez de recursos humanos con habilidades adecuadas y problemas de financiación de la innovación.

Las medidas para impulsar la innovación, sobre todo en las empresas pequeñas y medianas, incluyen las siguientes acciones:

- Promover la *cooperación entre pequeñas y grandes empresas* y centros de investigación.
- Facilitar el acceso a la *financiación de la innovación* en empresas pequeñas y medianas.
- Impulsar las campañas de *divulgación de las oportunidades tecnológicas*, informando a las empresas sobre las posibilidades existentes y los beneficios de su aplicación.
- Impulsar los viveros de empresas, incluidos los viveros virtuales.

### • *Mejorar la educación y la formación empresarial*

La capacidad empresarial de la población, cuando es insuficiente, genera obstáculos a la empresarialidad. Para que la empresarialidad pueda desarrollarse, es necesario que la población disponga de las habilidades adecuadas. La percepción de oportunidades no podrá materializarse en negocios efectivos en caso contrario. Cabe imaginar una economía rica en oportunidades de negocio, efectivamente percibidas por la población, pero con un bajo nivel de empresarialidad a causa de la falta de inclinación y/o habilidades de la población para aprovechar las oportunidades existentes.

Algunas medidas para favorecer la formación apta para la vida empresarial son las siguientes:

- Fomento de las escuelas de estudios empresariales, con cursos adaptados a las necesidades de las PYMEs y a las necesidades de formación para la creación de empresas.
- Aprovechar las tecnologías de la información para facilitar formación a empresarios (actuales y potenciales).
- Ofrecer incentivos a la participación en programas de formación.

### • *Fomentar la cultura empresarial*

Son importantes las acciones destinadas a crear cultura empresarial en la sociedad. La motivación para llevar a cabo una oportunidad empresarial depende, en buena medida, de la creencia en la aceptación social del empresario como un miembro respetado de la comunidad. Estos aspectos sólo cambian lentamente, pero determinan el futuro de una economía.

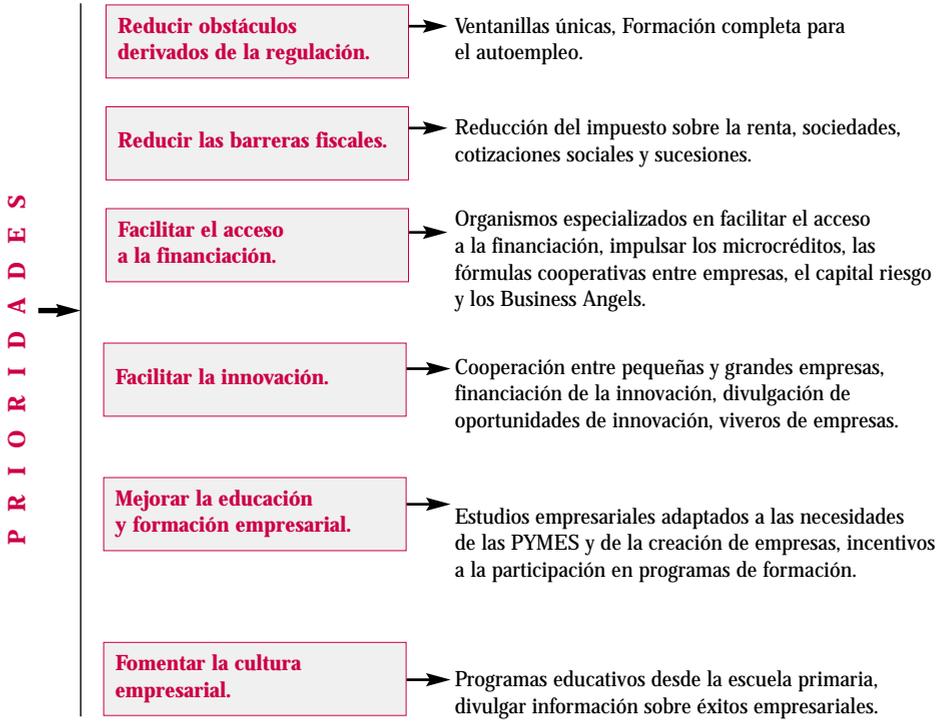
Para fomentar la cultura empresarial:

- Debería promoverse el *espíritu de empresa entre los más jóvenes*, introduciendo la empresa y los empresarios en los programas educativos desde la escuela primaria.
- Convendría *informar a la sociedad en general* sobre los acontecimientos empresariales, por ejemplo, sobre ciertas historias de éxito de pequeños empresarios.



FIGURA 2

## POLÍTICAS DE FOMENTO Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL



## II.6. Conclusiones

En los últimos años han adquirido protagonismo los estudios sobre la empresariedad, aspecto de la actividad económica que se reconoce estrechamente ligado al dinamismo y crecimiento de una economía.

Los estudios sobre demografía empresarial han puesto de manifiesto una serie de rasgos relevantes de la dinámica empresarial, tanto en lo relativo a la creación y desaparición de empresas como en lo referente a la supervivencia. Así, el análisis demográfico ha puesto de relieve que:

- La creación de empresas alcanza cifras anuales significativas, hecho difícil de reconciliar con la existencia de fuertes barreras a la entrada de empresas.
- La entrada y la salida de empresas están positivamente correlacionadas, fenómeno que no apoya la hipótesis de que la entrada se produce en respuesta a la existencia de beneficios extraordinarios y la salida cuando en una industria se generan pérdidas.
- Las empresas jóvenes presentan elevadas tasas de mortalidad. Por tanto, si bien los datos no sugieren que existan fuertes barreras a la entrada (pues las tasas de entrada son elevadas), sí parece que existen importantes barreras a la consolidación empresarial.
- La entrada es mayor entre las empresas de pequeño tamaño, pero estas empresas son también las que presentan mayores tasas de mortalidad en los primeros años de vida.
- El riesgo de desaparición de una empresa disminuye conforme aumenta la antigüedad de la misma, y es menor en las empresas que nacen con un mayor tamaño.

Otra línea de investigación ha profundizado en la comprensión de los factores de éxito y fracaso empresarial, así como en la identificación de los obstáculos a la creación y a la expansión de empresas. Estos estudios permiten orientar la formulación de políticas para impulsar el nacimiento y la consolidación de empresas que, en los últimos años, ocupan un lugar destacado en la agenda política de numerosos países del mundo. Las políticas y líneas de actuación para el fomento de la PYME abarcan un amplio espectro, pero se concentran mayoritariamente dentro de las siguientes áreas o prioridades:

- Reducir los obstáculos derivados de la regulación.
- Reducir las barreras fiscales.
- Facilitar el acceso a la financiación.
- Facilitar el acceso a la innovación.
- Mejorar la educación y la formación empresarial.
- Reforzar la cultura empresarial.

En suma, las políticas de apoyo a la empresa tratan de crear un entorno favorable para la actividad empresarial, reducir los obstáculos innecesarios a la empresariedad, mejorar el acceso a los recursos (financieros, de recursos humanos, etc.) disponibles para las empresas y crear un clima propicio para la empresariedad apoyado en una cultura que favorezca la iniciativa empresarial. Con ello se aspira a alimentar y sostener la actividad empresarial, como la base para lograr un mayor crecimiento económico.



# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## III Conceptos, definiciones y datos del estudio



## III Conceptos, definiciones y datos del estudio

**Conceptos tales como la entrada o natalidad y salida o mortalidad de empresas son sencillos e intuitivos, pero conviene definirlos de forma precisa para evitar problemas de interpretación sobre las variables demográficas. De hecho, en las publicaciones existentes en el ámbito de la demografía empresarial se ha definido de forma ligeramente diferente conceptos clave como las tasas de entrada o las funciones de riesgo. Por ello, resulta adecuado definir de forma precisa las variables utilizadas para llevar a cabo el análisis que se presenta en las secciones posteriores.**

Además, en esta sección se recogen los principales rasgos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística, que es la base de datos empleada en este trabajo. Se pondrá de manifiesto que la explotación de los datos del DIRCE permite llevar a cabo un análisis rico y profundo sobre ciertos aspectos de la empresarialidad en España, y en particular sobre demografía empresarial.

Como se verá más adelante, el empleo del DIRCE para llevar a cabo un análisis demográfico presenta dos ventajas innegables en comparación con otras bases de datos empleadas en los análisis demográficos realizados en otros países. En primer lugar, el DIRCE es un censo de todas las empresas españolas, salvo las empresas públicas y las agrícolas. En esto se diferencia claramente de buena parte de los estudios de demografía, que emplean bases de datos sobre el sector manufacturero únicamente. En segundo lugar, el DIRCE recoge la totalidad de las empresas con independencia de su tamaño, mientras que en la mayoría de los estudios sobre demografía y empresarialidad se emplean bases de datos que no contemplan a las empresas de muy pequeño tamaño (por ejemplo a las empresas sin asalariados).

La sección consta de cuatro apartados. En III.1 se describen las características, alcance y limitaciones del DIRCE como base de datos en la realización de análisis demográficos. A continuación, el apartado III.2 delimita los conceptos clave para analizar el flujo de las empresas: la tasa de entrada y salida bruta y la tasa de crecimiento neto. En III.3 se aborda la descripción de la función de riesgo que se calculará para las empresas creadas en España en el año 1996. Por último, el apartado III.4 se resume las conclusiones.

### III.1. El Directorio Central de Empresas

Los datos empleados para llevar a cabo el presente estudio son los correspondientes a las ediciones del Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística que han sido publicadas anualmente desde 1996 (DIRCE-1996 a DIRCE-2000)<sup>6</sup>.

<sup>6</sup>La edición de 1995 no pudo ser empleada por los serios problemas encontrados para establecer una correspondencia entre las clasificaciones por ramas de actividades de dicha edición y las clasificaciones de las ediciones posteriores.



El DIRCE es un conjunto organizado de información empresarial, que incluye datos de localización, distribución territorial, condición jurídica, clasificación por tamaño y por actividad económica de las unidades tipo empresa y local. A continuación se resumen las principales características de la base de datos.

- **Fuentes de entrada**

En la actualidad, las principales fuentes de información utilizadas para elaborar el DIRCE son el Impuesto de Actividades Económicas, las Cuentas de Cotización de la Seguridad Social, las Retenciones sobre Rentas de Trabajo, las Licencias Fiscales de la Comunidad Foral de Navarra y el Directorio de Locales del País Vasco. También se emplean otras fuentes administrativas y estadísticas, como la información que se recoge en los ficheros del Registro Mercantil y la obtenida a partir de sucesivas Encuestas de Mejora del DIRCE.

- **Ámbito económico**

En coherencia con el Reglamento comunitario 2186/93, el ámbito del directorio de empresas comprenderá a todas las empresas que ejerzan alguna actividad económica contribuyendo al Producto Interior Bruto a precios de mercado, con ciertas excepciones (hogares que emplean personal doméstico y organismos extraterritoriales) y opciones de exclusión (actividades del sector primario, administraciones públicas, defensa y seguridad social obligatoria). En la práctica, el DIRCE cubre todas las actividades económicas con las siguientes excepciones: producción agraria y pesquera, los servicios de las administraciones públicas (incluida la Seguridad Social), las actividades de las comunidades de propietarios y el servicio doméstico.

- **Ámbito territorial**

El DIRCE recoge la información sobre las actividades económicas mencionadas anteriormente que se desarrollan en todo el territorio nacional.

- **Ámbito poblacional**

El DIRCE presenta resultados para dos tipos de unidades: empresas y locales. La empresa *"se define como una organización sometida a una unidad rectora que puede ser, según los casos, una persona física, una persona jurídica o una combinación de ambas y constituida con miras a ejercer en uno o varios lugares actividades de producción de bienes o servicios"* (DIRCE 1999, pp.11), con independencia de que tenga o no asalariados. Por otra parte, la unidad local corresponde a la parte de una empresa ubicada en una cierta localidad.

- **Referencia temporal**

Cada una de estas ediciones presenta datos actualizados al 1 de enero del año correspondiente. Por ejemplo, la última edición del DIRCE, el DIRCE-2000, presenta datos con referencia al 1 de enero del año 2000.

En relación con los aspectos anteriores, debemos matizar que el presente trabajo tiene el siguiente alcance. En primer lugar, en este estudio se presentan resultados para el conjunto del territorio nacional, desagregado en su caso por regiones y provincias. Pero los datos demográficos (altas, bajas, permanencias) sólo han sido facilitados por el INE para un total de 6 zonas geográficas que agrupan a las Comunidades Autónomas. La correspondencia entre las mencionadas zonas y las CCAA está recogida en la Tabla 3. Por lo tanto, estas zonas constituyen el máximo nivel de desagregación para estudiar los datos demográficos en el presente trabajo. En segundo lugar, la unidad objeto de análisis en el presente trabajo es la unidad empresa. Por último, los datos empleados son los de las ediciones del DIRCE-1996, 1997, 1998, 1999 y 2000.

TABLA 3

**UNIDADES GEOGRÁFICAS DEL ANÁLISIS DEMOGRÁFICO**

ZONAS GEOGRÁFICAS	COMUNIDADES AUTÓNOMAS
Zona Cantábrica	Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco
Arco Mediterráneo	Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares
Eje del Ebro	Aragón, Navarra y La Rioja
Zona Centro	Madrid, Castilla La Mancha y Castilla León
Zona Sur	Andalucía y Extremadura
Archipiélago Canario	Canarias, Ceuta y Melilla

Resta mencionar que se ha empleado una clasificación de actividades económicas que comprende un máximo de 18 sectores de actividad. La correspondencia entre dicha clasificación y la A.24 se recoge en la Tabla 4.

TABLA 4

**DESAGREGACIÓN SECTORIAL**

	SECTORES DE ACTIVIDAD	SECTORES A.24
1	Industrias extractivas y energéticas	2 y 3
2	Alimentación, bebidas y tabaco	4
3	Textil, confección, cuero y calzado	5
4	Papel; edición y artes gráficas	7
5	Industria química (con caucho y plástico)	8 y 9
6	Productos minerales metálicos y no metálicos	10 y 11
7	Maquinaria y equipo mecánico	12
8	Equipo eléctrico, electrónico y óptico	13
9	Fabricación de material de transporte	14
10	Madera y corcho y otras manufacturas	6 y 15
11	Construcción	16
12	Comercio y reparación	17
13	Hostelería	18
14	Transportes y comunicaciones	19
15	Intermediación financiera	20
16	Inmobiliarias y servicios empresariales	21
17	Educación y sanidad de mercado	22
18	Otras actividades sociales y otros servicios mercado	23

El DIRCE presenta dos ventajas de gran relevancia para la realización de estudios sobre demografía empresarial, en comparación con otras bases de datos empleadas en diversos estudios sobre demografía en otros países (básicamente en Estados Unidos). En primer lugar, como se ha visto anteriormente, el DIRCE recoge los datos sobre las empresas que operan en la práctica totalidad de los sectores económicos, con escasas excepciones como las empresas públicas y las agrarias y pesqueras. Por lo tanto, la explotación de esta base de datos permite realizar un análisis sobre el conjunto de las empre-



sas españolas, y estudiar los patrones de comportamiento de los distintos sectores de la economía. Por el contrario, la mayoría de los trabajos sobre demografía empresarial y creación de empleo han estudiado únicamente los datos correspondientes al sector manufacturero.

En segundo lugar, pero no menos importante, la mayoría de los estudios empíricos han utilizado, por elección o por necesidad, bases de datos que no incluyen los establecimientos de menor dimensión. Por ejemplo, el trabajo clásico de Davis, Haltiwanger y Schuh (1996) sobre empresas y procesos de creación y destrucción de empleo utiliza datos sobre las empresas manufactureras con más de cinco empleados<sup>7</sup>. Puesto que la mayoría de las empresas que entran y salen del mercado son de tamaño muy pequeño, al menos a corto plazo, el estudio de la dinámica empresarial queda limitado, en el ámbito y en las conclusiones, en el caso de ignorar la trayectoria de las empresas pequeñas. Sin embargo, esta limitación no se encuentra presente en este trabajo, por incluir el DIRCE a todas las empresas de España con independencia de su tamaño.

### III.2. La entrada y salida bruta de empresas

Las tasas de entrada y salida de empresas ha sido calculada a partir de los datos sobre altas y bajas del DIRCE. En este directorio, se definen las altas y bajas de la siguiente manera:

*Altas (año t)* = Unidades que se registran en el DIRCE en el año t, por haber iniciado el desarrollo de actividades en dicho periodo.

*Bajas (año t)* = Unidades que estaban activas en el DIRCE en el año t-1 y que causan baja en la actualización del año t.

A partir de los datos sobre altas, se define la tasa de natalidad o tasa de entrada bruta (TEB) como el porcentaje que representan las empresas creadas en un cierto año t, en relación con las empresas operativas el año precedente. Esto es,

$$TEB_t = (A_t / E_{t-1}) * 100$$

donde,

$A_t$  son las altas del año t, esto es, las unidades que se registran por primera vez en el DIRCE en el año t.

$E_{t-1}$  es el stock de empresas activas en el año t-1. En el DIRCE, esto supone considerar el número de empresas activas el último día del año t-1.

Por lo tanto, la tasa de entrada bruta de empresas muestra el porcentaje que representan las empresas nacidas en un cierto año respecto al número total de empresas existentes al inicio del año considerado. Así, una tasa de entrada del 14% implicaría que las empresas nacidas en t representan el 14% de las existentes en t-1.

A su vez, la tasa de mortalidad o tasas de salida bruta (TSB) es el porcentaje que representan las empresas que cierran en un cierto período t, en relación con las empresas operativas en el período anterior. Esto es,

$$TSB_t = (B_t / E_{t-1}) * 100$$

<sup>7</sup>Davis et al (1996) utilizan la *Encuesta Anual de Manufacturas (Annual Survey of Manufactures)*, que no contempla a las empresas con menos de 5 empleados.

siendo  $B_t$  las bajas del año  $t$ , esto es, las unidades activas en el DIRCE en el año  $t-1$  que causan baja en la actualización del año  $t$ . Por lo tanto, con esta definición, una tasa de mortalidad de, por ejemplo, el 12% anual implicaría que el 12% de las empresas existentes en el año  $t-1$  han salido del mercado al año siguiente.

Las tasas de natalidad y mortalidad de las empresas, tal como han sido definidas, muestran la variación (entrada y salida) del número de establecimientos, respecto al universo inicial, ocurrida entre dos años consecutivos. No obstante, estas tasas no permiten valorar el peso de la entrada y salida de las empresas respecto al conjunto de la actividad económica de las empresas, porque no muestran la dimensión de las empresas que entran y salen respecto a la dimensión del conjunto empresarial. Para estudiar este aspecto sería necesario conocer algún dato representativo del tamaño de las empresas, como la facturación o el empleo que, sin embargo, no se encuentra disponible a la hora de realizar este trabajo.

Por otra parte, para valorar la variación neta del número de empresas se emplea la tasa de crecimiento o tasa de entrada neta (TEN), que es la diferencia entre las entradas y salidas de empresas del año  $t$ , expresada en porcentaje del número de empresas activas en el período  $t-1$ . Esto es,

$$TEN_t = (A_t - B_t / E_{t-1}) * 100$$

y muestra la variación neta en el número de empresas, que será positiva cuando la tasa de entrada supere a la tasa de salida de empresas y negativa en el caso contrario.

### III.3. Riesgo y supervivencia

La función de riesgo puede definirse como la probabilidad de que una empresa cierre  $t$  períodos después de su nacimiento. A su vez, la tasa de supervivencia muestra el porcentaje de empresas vivas  $t$  períodos después del nacimiento.

Para calcular las funciones de riesgo es necesario conocer la trayectoria de las empresas nacidas en un cierto año, en particular, se debe determinar si en los años siguientes las empresas siguen en activo o bien salen del mercado. En este trabajo, ha sido posible establecer la trayectoria de las empresas que se encuentran en las altas de 1996 en los años posteriores (hasta el año 2000). Ésta es la información básica para calcular las funciones de riesgo que se presentan en la sección VII.

Formalmente, si definimos:

$d_j$  es el número de empresas que aparecen en las altas del DIRCE-1996 y en las bajas del año  $j$  ( $j=1997, 1998, 1999$  o  $2000$ ).

$n_j$  es el número de empresas nacidas en 1996 con riesgo de cerrar al inicio de cada uno de los años siguientes (1997-2000). Por lo tanto,  $n_j$  es igual a:

- Altas de 1996, si  $j = 1997$ .
- **Altas de 1996** -  $\sum_{t=1997}^{j-1} d_t$  , si  $j = 1998, 1999, 2000$

De esta forma, la función de riesgo vendrá dada por la siguiente expresión:

$$\lambda_j = d_j / n_j, \quad j = 1997, 1998, 1999, 2000$$

El conjunto de probabilidades anteriores define la función de riesgo.



En cuanto a la función de supervivencia, ésta muestra el porcentaje de empresas nacidas en 1996 que permanecen vivas en un año posterior al nacimiento. Así, por ejemplo, la tasa de supervivencia en 1999 será igual al porcentaje de empresas nacidas en 1996 que siguen en activo en 1999. Formalmente, la función de supervivencia viene dada por la siguiente expresión:

$$\delta_j = 100 - \sum_{t=1997}^j d_t / \text{Altas}_{1996} \quad j = 1997, 1998, 1999, 2000$$

Las funciones de riesgo y las correspondientes tasas de supervivencia se pueden calcular distinguiendo entre empresas de distinto tamaño y de distintos sectores de actividad. Con ello se pone de manifiesto si existen riesgos diferentes según el sector de actividad y el tamaño de la empresa, aspecto éste último que ha sido extensamente documentado por la literatura empírica.

### III.4. Conclusiones

Con la información del Directorio Central de Empresas puede realizarse un estudio de ciertas cuestiones clave de la demografía empresarial española. Por una parte, a partir del DIRCE, se calcularán tasas de entrada y salida de empresas, para conocer los rasgos de la rotación empresarial española en distintos sectores de la economía y en las empresas de distinto tamaño. También se calcularán las tasas de crecimiento del número de empresas, información que permitirá identificar las regiones y sectores más dinámicos por su ritmo de aumento del número de empresas. Por otra parte, mediante el estudio de la trayectoria de las empresas nacidas en España en 1996, se obtendrá información de primera mano sobre la supervivencia empresarial española y sobre las tasas de mortalidad de las nuevas empresas.

Las fortalezas del DIRCE como base de datos para realizar estudios demográficos proceden de dos frentes: su carácter censal de todas las actividades económicas (sin restringirse a las manufacturas), y de todas las empresas con independencia de su tamaño. Por lo tanto, a partir de la información del DIRCE se puede realizar un amplio estudio de las características demográficas de las empresas españolas.

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## IV. Los rasgos básicos de las empresas en España



## IV Rasgos básicos de las empresas en España

**Las características del tejido empresarial español, que se desprenden de los datos sobre el número de empresas, valor añadido bruto y ocupación, se describen en esta sección. El objetivo es poner de relieve los principales rasgos del tejido empresarial, tales como los sectores y regiones con mayor peso en la economía, los patrones de especialización regional, la densidad empresarial y el tamaño medio de las empresas.**

El estudio de los sectores y regiones con mayor peso en la economía se llevará a cabo mediante el cálculo del peso de los sectores y regiones en el número de empresas españolas. También se realizará un análisis dinámico, que ponga de manifiesto cuáles han sido los sectores de actividad y las regiones españolas que han ganado peso en el conjunto de las empresas españolas entre 1996 y 2000.

Por otra parte, los datos sobre número de empresas se utilizarán para ofrecer información sobre el patrón de especialización de las regiones españolas. El análisis de la especialización sectorial ha sido objeto de atención en la última década, al destacarse la posibilidad de que las externalidades (intraindustriales o interindustriales) asociadas a la especialización regional sean un factor relevante para explicar el crecimiento regional. En esta sección, realizaremos una revisión del patrón de la especialización regional a partir de índices de especialización calculados con los datos sobre el número de empresas a escala regional/sectorial.

La densidad empresarial, se calcula como el número de empresas de una región por cada 1.000 habitantes. Es un indicador de la malla de empresas de una localidad que, además, puede tomarse como indicador del nivel de empresariedad de una región. Por lo tanto, el indicador de densidad permitirá determinar cuáles son las regiones españolas con mayor nivel de empresariedad.

Por último, se analizará el tamaño medio de las empresas en las regiones españolas, empleando al efecto dos indicadores: Valor Añadido Bruto (VAB) por empresa y ocupados por empresa. Tanto la variable VAB por empresa como la variable de ocupados por empresa deberían llevar a las mismas conclusiones sobre el tamaño medio de las empresas de las regiones, siempre que no existan diferencias de productividad interregionales. Las empresas de una región podrían tener menor tamaño medio en términos de empleo, pero no en términos de VAB, siendo la diferencia imputable a la mayor productividad aparente del trabajo de la región en cuestión.

La estructura de la sección es la siguiente. La distribución sectorial de las empresas de España y la distribución regional se analizan en los apartados IV.1 y IV.2, respectivamente, mientras que en IV.3 se describe el patrón de la especialización de las regiones españolas. El apartado IV.4 introduce los resultados sobre la densidad empresarial en España y en las regiones españolas, distinguiendo en su caso los datos sobre densidad en industria, construcción y servicios. Por último, se analiza el tamaño de las empresas españolas en las regiones mediante indicadores basados en el VAB (IV.5) y el empleo (IV.6). El apartado IV.7 resume los resultados del análisis de la sección.



## IV.1. Las empresas en España y su distribución sectorial

En el año 2000, el número de empresas activas en España ascendía a 2.595.392. La gran mayoría de estas empresas, 79,5%, se dedicaba como actividad principal a la prestación de servicios. Le siguen en importancia, por el número de empresas, las unidades dedicadas a la construcción, que representan el 11,3% de las empresas españolas. La última posición la ocupan las empresas industriales, con una cuota en el número de empresas de España del 9,3%.

TABLA 5 LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL AÑO 2000

Ramas de actividad	Número empresas (2000)	% Respecto al total (2000)	% Respecto al total (1996)
<b>Industria</b>	<b>240.215</b>	<b>9,3</b>	<b>10,4</b>
Industrias extractivas y energéticas	5.613	0,2	0,2
Alimentación, bebidas y tabaco	33.174	1,3	1,6
Textil, confección, cuero y calzado	34.347	1,3	1,5
Papel; edición y artes gráficas	24.073	0,9	0,9
Industria química	10.860	0,4	0,4
Min. no metálicos y prod. metálicos	55.250	2,1	2,3
Maquinaria y equipo mecánico	13.947	0,5	0,6
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	10.566	0,4	0,5
Material de transporte	4.565	0,2	0,2
Otras manufacturas	47.820	1,8	2,1
<b>Construcción</b>	<b>292.395</b>	<b>11,3</b>	<b>9,9</b>
<b>Servicios</b>	<b>2.062.782</b>	<b>79,5</b>	<b>79,7</b>
Comercio y reparación	790.920	30,5	33,6
Hostelería	261.316	10,1	10,7
Transportes y comunicaciones	226.387	8,7	8,7
Intermediación financiera	43.174	1,7	1,4
Serv inmob y empresariales	460.261	17,7	15,2
Educación y sanidad	143.960	5,5	5,1
Otros serv de mercado	136.764	5,3	5,1
<b>Total</b>	<b>2.595.392</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Los datos sobre el reparto del número de empresas por sectores de actividad ponen de relieve la terciarización de la economía española, esto es, el protagonismo de las actividades de servicios en el conjunto de la economía. El fenómeno de la terciarización, que es uno de los rasgos más destacados de la evolución de las economías occidentales tras la Segunda Guerra Mundial, ha sido habitualmente ilustrado con indicadores elaborados con datos de empleo y de valor añadido<sup>8</sup>. Así, por ejemplo, el grado de terciarización del empleo (peso del empleo de servicios respecto al empleo total) ha servido para otorgar la denominación de "economía de servicios" a las economías actuales. Sin duda, al emplear datos sobre número de empresas se confirma el fenómeno de la terciarización de la economía española, pues el grado de terciarización de las empresas españolas (peso de las empresas de servicios respecto al total) asciende al 79,5%, mientras que las industriales apenas representan el 9% del total.

<sup>8</sup>Véase, por ejemplo, Centro de Estudios Económicos Tomillo (2000).

Además, debemos recordar que los datos sobre número de empresas no incluyen las empresas públicas españolas (administración central, autonómica y local, incluyendo la Seguridad Social). Por lo tanto, cabe sostener que la terciarización de la economía española, aproximada por el número de empresas, será aún mayor, pues los servicios de mercado ya representan el 79,5% de las empresas, y a éstos habría que añadir las empresas públicas para tener una idea precisa del peso de las empresas de servicios.

Dentro de las empresas de servicios, cabe destacar la importancia de las empresas de comercio y reparación, con una participación en el número de empresas españolas del 30,5% en 2000, y de las empresas de servicios inmobiliarios y empresariales (17,7% de las empresas). El sector de la hostelería tiene un peso del 10,1% y transportes y comunicaciones del 8,7%. Les siguen en importancia los sectores de educación y sanidad, por una parte, y otros servicios de mercado, con una participación en el número de empresas españolas cercana al 5%. Por último, el peso de la intermediación financiera se sitúa en el 1,7% (Tabla 5).

Por lo que se refiere a la evolución de la participación de las distintas ramas de la economía en el stock de empresas españolas en los últimos años, la Tabla 5 apunta los siguientes hechos. En primer lugar, la participación de las empresas de servicios ha permanecido prácticamente inalterada entre 1996 y 2000, aunque se aprecia una ligera disminución de la misma (en 0,2 puntos porcentuales). Pero el análisis desagregado de las ramas de servicios revela un comportamiento diferenciado de dichas ramas. Sobre todo, cabe destacar la pérdida de peso relativo de la rama de comercio y reparación, que ha visto caer su participación en el número de empresas de España desde el 33,6% en 1996 hasta el 30,5% en el año 2000. A su vez, la gran protagonista ha sido la rama de servicios inmobiliarios y empresariales, con un aumento de su peso relativo superior a 2 puntos porcentuales en este período.

En segundo lugar, debemos destacar el retroceso del sector industrial en términos del número de empresas, pues pasa de representar el 10,4% de las empresas industriales en 1996 a una cifra del 9,3% en el año 2000. Esta caída de peso relativo se corresponde con la pérdida de peso de la mayoría de las ramas industriales, sobre todo la de alimentación bebidas y tabaco (-0,3 puntos porcentuales), la de textil y confección (-0,2 puntos porcentuales) y la de minerales no metálicos y productos metálicos (-0,2 puntos porcentuales).

Por último, conviene subrayar que el sector de la construcción ha aumentado su participación en el stock de empresas españolas en, aproximadamente, 1,5 puntos porcentuales entre 1996 y 2000. Por lo tanto, en términos del número de empresas, este sector ha ganado protagonismo en detrimento de la industria.

En conclusión, los datos sobre el número de empresas muestran que, entre 1996 y el año 2000, las ramas industriales han perdido peso en el tejido empresarial español, pues ha caído su participación en el número total de empresas de España. Las ramas de servicios (de mercado), en conjunto, mantienen su peso en el tejido empresarial español en torno al 79% entre 1996 y 2000. La rama de servicios más dinámica es la de servicios inmobiliarios y empresariales, que experimenta un fuerte aumento de peso en el número de empresas de España, y también destaca el mayor peso de la intermediación financiera y educación y sanidad de mercado. Por el contrario, la participación en el número de empresas de la rama de comercio y reparación ha experimentado un fuerte descenso entre 1996 y 2000.



## IV.2. Las empresas en las regiones españolas

La distribución de las empresas por Comunidades Autónomas da una idea aproximada del reparto de la actividad empresarial entre las regiones españolas. El peso de una región en el conjunto de empresas de España muestra la importancia de cada región dentro del tejido empresarial español. No obstante, no debe tomarse esta información, al menos no necesariamente, como una aproximación del desarrollo empresarial de una región respecto a las restantes, puesto que no se tiene en cuenta las diferencias en el tamaño (geográfico/poblacional) ni la especialización de las distintas regiones.

Hecha esta salvedad, pasamos a analizar la información sobre la distribución regional de las empresas en España (Tabla 6). En el año 2000, la Comunidad Autónoma con un mayor número de empresas era Cataluña, con un total de 492.546 empresas, esto es, el 19% de las empresas españolas. Tras Cataluña, se encuentran Andalucía, con 376.646 empresas (14,5% de las empresas españolas), y Madrid, con 365.083 (14,1%). También es notable la participación de la Comunidad Valenciana en el número de empresas, equivalente al 10,6% de las empresas españolas en el año 2000. Las restantes regiones españolas tienen una participación en el número de empresas de España sustancialmente inferior al 10%.

TABLA 6 LAS EMPRESAS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS

Ramas de actividad	Número empresas (2000)	% Respecto al total (2000)	% Respecto al total (1996)
Andalucía	376.646	14,5	14,3
Aragón	75.803	2,9	3,1
Asturias	63.133	2,4	2,5
Baleares	69.574	2,7	2,6
Canarias	105.232	4,1	3,7
Cantabria	32.449	1,3	1,3
Castilla-León	148.440	5,7	5,8
Castilla-Mancha	99.423	3,8	3,9
Cataluña	492.546	19,0	19,5
C. Valenciana	276.032	10,6	10,5
Extremadura	48.305	1,9	2,1
Galicia	166.072	6,4	6,4
Madrid	365.083	14,1	14,1
Murcia	68.131	2,6	2,5
Navarra	32.818	1,3	1,6
País Vasco	150.163	5,8	5,3
Rioja	18.716	0,7	0,7
Ceuta y Melilla	6.826	0,3	0,3
<b>España</b>	<b>2.595.392</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Entre 1996 y el año 2000, seis regiones (Andalucía, Baleares, Canarias, C. Valenciana, Murcia y País Vasco) han aumentado su participación en el número de empresas españolas. Por lo tanto, estas regiones han experimentado un crecimiento neto del número de empresas, dado por la diferencia entre la tasa de entrada y salida bruta de empresas, superior al de la media española. El aumento de participación es máximo en el País Vasco (0,5 puntos porcentuales). También destaca el aumento de peso de la región canaria, que pasa de representar el 3,7% de las empresas españolas en 1996 a suponer el 4,1% de las mismas en el año 2000.

En siete regiones (Aragón, Asturias, Castilla-León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Extremadura y Navarra) se constata una pérdida de participación en el total de empresas españolas entre 1996 y el año 2000, indicativa de una tasa de crecimiento del número de empresas inferior a la registrada en España en dicho período. La máxima pérdida de participación se produce en Cataluña, que disminuye su peso en el número de empresas españolas desde el 19,5% de 1996 hasta el 19,0% en 2000.

Las restantes regiones (Cantabria, Galicia, Madrid, La Rioja y Ceuta y Melilla) han mantenido prácticamente inalterado su peso en el número de empresas de España entre 1996 y el año 2000.

En conclusión, las regiones con mayor peso en el número de empresas de España son, en orden de importancia, Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana. Entre 1996 y el año 2000, Cataluña ha perdido peso relativo y Madrid ha mantenido su participación en el número de empresas de España. A su vez, Andalucía y la Comunidad Valenciana han visto aumentar su participación en el número de empresas del conjunto nacional.

### IV.3. Especialización

El patrón de la especialización productiva de las regiones españolas puede aproximarse con indicadores basados en el número de empresas. Un índice habitual en los estudios regionales sobre la especialización o concentración geográfica es el que relaciona la distribución de la actividad económica por sectores de una región con la distribución existente en un conjunto de regiones, siendo aproximado el nivel de actividad mediante variables como el valor añadido o el empleo.

En este apartado, presentamos los resultados sobre especialización basados en el siguiente índice<sup>9</sup>:

$$s_{i,j} = \frac{N_{i,j} / N_j}{N_{i,ESP} / N_{ESP}}$$

donde los subíndices i,j,ESP denotan, respectivamente, las ramas de la economía consideradas (i), las Comunidades Autónomas (j) y España (ESP), mientras que N denota el número de empresas.

Por lo tanto, esta variable mide el grado de especialización de una región en una actividad económica dada, en relación a la situación que se daría si el número de empresas estuviera distribuido de forma aleatoria entre todas las regiones. El índice de especialización es menor a la unidad si la participación del sector i en la región j (en términos del número de empresas) es inferior a la media nacional. Si la participación de un sector en una región es superior a la media nacional, el índice de especialización será superior a la unidad. En este caso, cabe sostener que la región se encuentra especializada en el sector en cuestión.

Los índices de especialización, calculados para las regiones españolas y para tres sectores de actividad (industria, construcción y servicios), se presentan en la Tabla 7. Podemos establecer una clasificación de las Comunidades Autónomas en función del sector que arroja un máximo valor del índice de especialización:

- Regiones especializadas en actividades de servicios. Son aquellas regiones que tienen un valor máximo del índice de especialización en servicios. Hay cinco regiones en las que se verifica esta condición: Andalucía, Asturias, Canarias, Madrid y Ceuta y Melilla<sup>10</sup>.

<sup>9</sup>Este índice fue empleado inicialmente por GLAESER et al (1992) para estudiar la concentración geográfica en Estados Unidos, definido en términos de empleo.

<sup>10</sup>El valor del índice de especialización de la Comunidad Autónoma de Madrid en servicios parece algo bajo (1,04), pues esta región tiene un fuerte desarrollo del sector servicios. Como se verá en el siguiente apartado, tras este bajo valor puede encontrarse el mayor tamaño medio de las empresas de servicios de Madrid. Si se tuviera en cuenta el mayor tamaño medio de las empresas de Madrid, se constataría una especialización de la región más acusada en actividades de servicios.



- Regiones especializadas en actividades de construcción. En siete regiones españolas, el valor máximo del índice de especialización se registra en el sector de la construcción. Estas regiones son: Aragón, Baleares, Cantabria, Castilla-León, Extremadura, Galicia y Navarra.
- Regiones especializadas en actividades industriales. Hay seis regiones españolas que presentan una marcada especialización en actividades industriales. Estas regiones son Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia, País Vasco y La Rioja.

El cálculo de los índices de especialización para cada uno de los 18 sectores de actividad considerados en este trabajo permite obtener información adicional sobre el patrón de especialización de las regiones españolas. En la tabla siguiente se recogen los tres sectores que arrojan valores máximos del índice de especialización en cada una de las Comunidades Autónomas en el año 2000.

**TABLA 7 Y 8. ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE LAS REGIONES\*. AÑO 2000**

	INDICES			SECTORES		
	Industria	Construcción	Servicios	1	2	3
Andalucía	0,86	0,74	1,05	Alimentación	Comercio	Hostelería
Aragón	1,10	1,22	0,96	Maq.&eq. mecán	Equipo eléct	Mat transporte
Asturias	0,89	1,00	1,01	Hostelería	Extractivas&energét.	Transp&comunic.
Baleares	0,81	1,33	0,97	Mat transporte	Extractivas&energét.	Construcción
Canarias	0,62	0,83	1,07	Extractivas&energét.	Hostelería	Transp&comunic.
Cantabria	0,79	1,10	1,01	Hostelería	Mat transporte	Construcción
Castilla-León	0,93	1,25	0,97	Alimentación	Extractivas&energét.	Hostelería
Castilla-Mancha	1,35	1,29	0,92	Alimentación	Textil	Min no metál.
Cataluña	1,21	1,04	0,97	Maq.&eq. mecán	Químicas	Textil
C. Valenciana	1,21	0,93	0,99	Textil	Químicas	Otras manufact.
Extremadura	0,92	1,02	1,01	Alimentación	Extractivas&energét.	Comercio
Galicia	0,95	1,11	0,99	Mat transporte	Extractivas&energét.	Alimentación
Madrid	0,76	0,89	1,04	Artes gráficas	Inmob.&serv empr	Equipo eléct
Murcia	1,10	1,01	0,99	Químicas	Alimentación	Otras manufact.
Navarra	1,13	1,27	0,95	Maq.&eq. mecán	Mat transporte	Alimentación
País Vasco	1,13	1,11	0,97	Min no metál.	Maq.&eq. mecán	Equipo eléct
Rioja	1,63	1,10	0,91	Alimentación	Textil	Otras manufact.
Ceuta y Melilla	0,25	0,59	1,14	Comercio	Educ&sanidad	Otros serv

\* La tabla muestra los tres sectores que, en cada región, registran los valores máximos del índice de especialización.  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Dentro de la diversidad de los sectores en los que las regiones se encuentran especializadas, la información recogida en la Tabla 8 sugiere los siguientes rasgos de la especialización regional. En primer lugar, la práctica totalidad de las regiones españolas registran un valor máximo del índice de especialización en alguna de las ramas industriales. Sin embargo, existen importantes diferencias en cuanto a la rama industrial en la que estas regiones se encuentran especializadas. Así, hay cinco regiones españolas (Andalucía, las dos Castillas, Extremadura y La Rioja) cuya especialización máxima se presenta en la rama de alimentación, bebidas y tabaco, esto es, en una rama que puede considerarse como una industria madura de baja intensidad tecnológica. En tres regiones (Aragón, Navarra y Cataluña), el sector de maquinaria y equipo mecánico es el que presenta un mayor valor del índice de especialización. En Madrid, el sector con una mayor especialización es el de artes gráficas, seguido de los servicios inmobiliarios y empresariales.

Las regiones que presentan un mayor valor del índice de especialización en ramas de servicios son Asturias y Cantabria (hostelería) y Ceuta y Melilla (comercio y reparación).

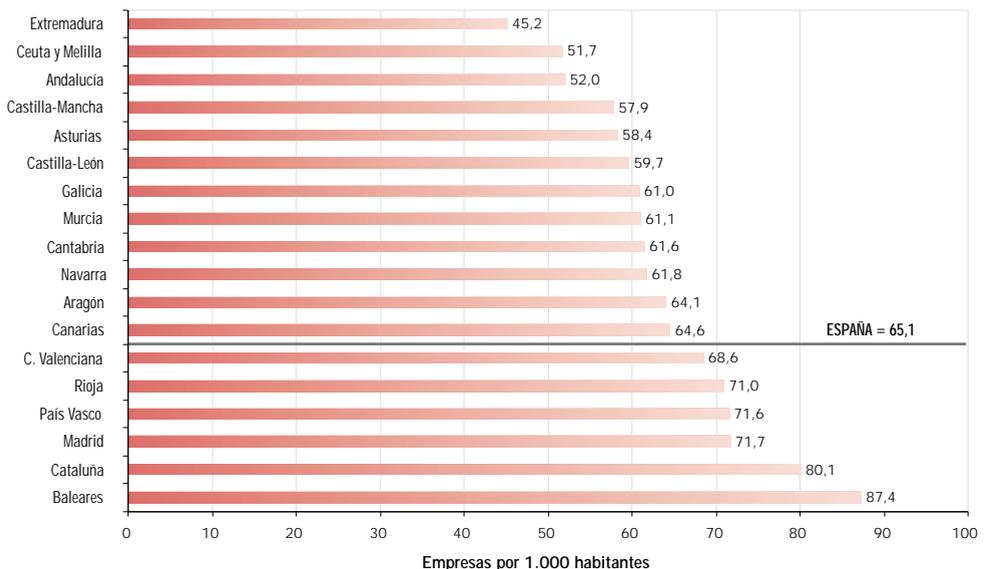
Por otra parte, el patrón de especialización es ilustrativo de los condicionantes específicos de las economías. Cabe destacar sobre todo, el probable reflejo de la insularidad en el patrón de especialización de Canarias y Baleares. Ambas regiones registran un índice de especialización industrial muy bajo (inferior a la unidad), que puede ser reflejo de las dificultades que crea la insularidad para el desarrollo de los sectores comercializables, sobre todo por las dificultades de los transportes y aprovisionamientos. Pero dentro del sector industrial, ambas regiones se encuentran fuertemente especializadas en la rama de actividades energéticas y extractivas. Posiblemente, ello refleja el impacto de la lejanía y la fragmentación de las islas, que hace aumentar las exigencias de producción energética para garantizar el suministro y abastecer a todas las islas.

## IV.4. Densidad empresarial

La densidad empresarial (número de empresas por cada 1.000 habitantes) da una idea de la malla de empresas de una determinada región. Además, esta variable aporta información sobre el grado de iniciativa empresarial de la población residente en las distintas regiones. En principio, una mayor cultura empresarial favorecerá la aparición y consolidación de un mayor número de empresas *per cápita*. En consecuencia, la densidad empresarial es un indicador del nivel de empresariedad de una región dada.

Por otra parte, la densidad empresarial es un indicador relativo del nivel de actividad de una economía dada, que permite establecer comparaciones entre regiones de distinto tamaño (geográfico-económico-poblacional). Por supuesto, si la distribución de las empresas por tamaño difiriese de forma notable entre regiones, la densidad empresarial sería un indicador pobre del nivel de actividad. Sin embargo, como se verá en el apartado siguiente, no existen fuertes diferencias interregionales en el tamaño medio de las empresas, al menos para el conjunto de la economía y para la industria y los servicios.

GRAFICO 4. DENSIDAD EMPRESARIAL. AÑO 2000



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE



Hechas estas matizaciones, pasamos a analizar las cifras sobre densidad empresarial que registraron las regiones españolas en el año 2000. En el conjunto de España, el número de empresas por cada 1.000 habitantes fue igual a 65, si bien se aprecian importantes disparidades entre regiones (Gráfico 4). Seis regiones (Baleares, Cataluña, Madrid, País Vasco, La Rioja y Comunidad Valenciana) registraron una densidad superior a la media española, que es máxima en Baleares (87 empresas por cada 1.000 habitantes), seguida de Cataluña (80).

En el otro extremo se encuentran las CCAA con menores densidades empresariales, siendo Extremadura (45), Ceuta y Melilla (51) y Andalucía (52) las regiones que tienen una menor densidad empresarial.

Los datos anteriores ponen de manifiesto la utilidad de la densidad empresarial como indicador puro de desarrollo empresarial, frente a otros indicadores no relativizados, como el peso de una región en el número de empresas de España. Al considerar las empresas en términos *per cápita*, es posible comparar el nivel de empresarialidad de las distintas regiones, bajo el supuesto de que las regiones con mayor desarrollo empresarial serán las que tengan mayores cifras de densidad. Por el contrario, el peso de una región en la cifra total de empresas de España es poco representativo del desarrollo empresarial, porque no tiene en cuenta los diferentes tamaños (geográfico-poblacionales) de las regiones.

Para comprobar este punto, basta considerar los datos obtenidos para la Comunidad Autónoma andaluza. Las empresas de esta región son un 14,5% de las empresas españolas, cifra muy superior al 10,6% de la Comunidad Valenciana. Sin embargo, en términos *per cápita*, el número de empresas es muy superior en la Comunidad Valenciana, que tiene 68,6 empresas por cada 1.000 habitantes frente a las 52 de Andalucía.

Para analizar si en el conjunto de España la densidad empresarial es alta o baja, se deben comparar las cifras de densidad de España con las registradas en otros países europeos. Por supuesto, la comparación de las cifras de densidad entre países debe realizarse con notable cautela, a causa de las disparidades metodológicas en la elaboración de censos de empresas. No obstante, resulta interesante realizar un análisis orientativo sobre la densidad empresarial de España en el contexto de los países europeos.

TABLA 9 DENSIDAD Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS EUROPEAS. AÑO 1996

	Empresas por 1.000 habitantes	Tamaño medio (empleados)
Bélgica	78,7	5
Portugal	69,5	4
Reino Unido	64,1	5
España	62,1	5
Italia	58,3	4
Grecia	55,4	3
EU-15	50,2	6
Dinamarca	43,8	7
Alemania	42,0	8
Finlandia	40,1	5
Luxemburgo	36,3	12
Francia	35,8	7
Holanda	34,2	10
Suecia	32,3	7
Austria	27,3	11
Irlanda	22,1	11

Fuente: EIM Small Business research&Consultancy y elaboración propia

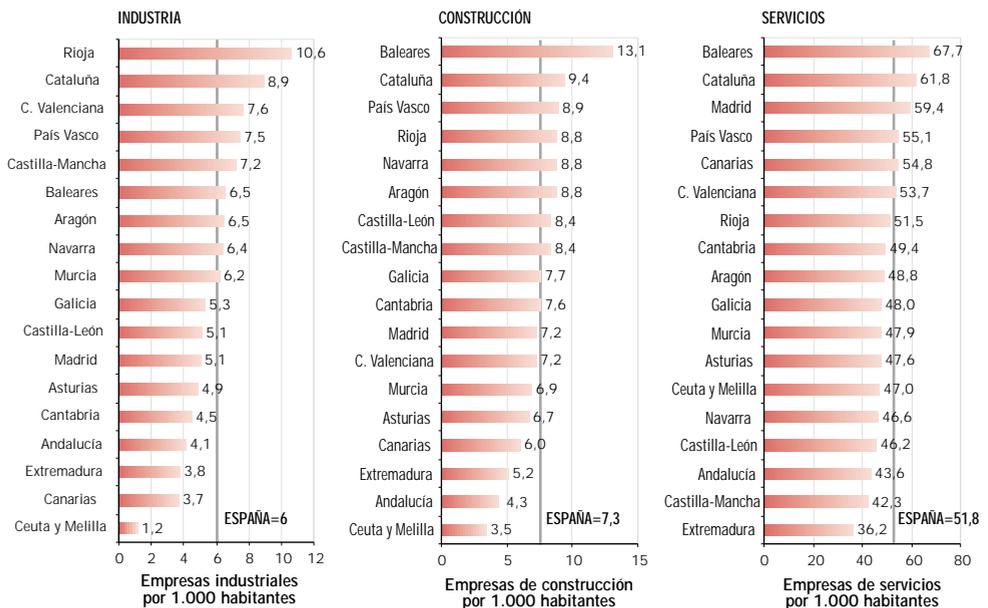
La ordenación de los países de la Unión Europea de mayor a menor densidad empresarial muestra que España se encontraba en 1996 entre los países europeos con mayores cifras de densidad empresarial (Tabla 9). En España, se registró una densidad de 62 empresas por cada 1.000 habitantes, mientras que la media de la UE-15 fue de 50 empresas por 1.000 habitantes. Solamente Bélgica, Portugal y Reino Unido presentaban una densidad empresarial superior a de España.

Sin embargo, estos resultados deben interpretarse con cautela, pues podrían estar condicionados por diferencias metodológicas, sobre todo en la medida de que la definición de empresa no sea homogénea en los países considerados. Por ejemplo, si en algunos países no se incluyen las empresas sin asalariados o las de muy pequeño tamaño (1 ó 2 empleados), se producirán fuertes variaciones en las cifras de densidad.

De hecho, el análisis de los datos sobre densidad empresarial y tamaño medio (número de empleados por empresa) parece sugerir que existen efectivamente diferencias metodológicas en la definición de las empresas. Para ilustrar esta posibilidad, se deben subrayar las marcadas diferencias en el tamaño medio de las empresas, que va desde los 4 empleados por empresa de Portugal hasta los 12 de Luxemburgo. Los países con densidades superiores a la media de la UE tienen un tamaño empresarial inferior al de la media europea, y lo contrario sucede en los países con densidades inferiores a la media de la UE. Las marcadas diferencias en el tamaño medio podrían ser el resultado de las disparidades metodológicas. Por supuesto, debe esperarse que existan ciertas diferencias en el tamaño medio de las empresas europeas, pero las disparidades registradas parecen excesivas y podrían ser en efecto el resultado de diferentes definiciones de las unidades empresariales en los países europeos.

Por lo que se refiere a la densidad empresarial en los tres grandes sectores de la economía (industria, construcción y servicios), la mayor densidad empresarial se produce, lógicamente, en el sector servicios (Gráfico 5). En el conjunto de España, el número de empresas de servicios por cada 1.000 habitantes se situó en 51,8 en el año 2000. Esto es, de las 65 empresas por 1.000 habitantes que existen en España, 51,8 empresas son de servicios. Esta cifra elevada ilustra nuevamente el fenómeno de la terciarización de la economía española. Las tres regiones con mayores densidades en la rama de servicios son Baleares (67,7 empresas), Cataluña (61,8) y Madrid (59,4).

GRAFICO 5. DENSIDAD EMPRESARIAL POR SECTORES. AÑO 2000





En la rama de construcción se registra una densidad de 7,3 empresas por 1.000 habitantes en el conjunto de España. La región con mayor densidad empresarial en este sector es Baleares, con una cifra que casi duplica la obtenida para el conjunto de España (13,1 empresas por 1.000 habitantes). Tras Baleares, destacan las altas cifras de densidad en construcción de Cataluña (9,4), País Vasco (9), La Rioja (8,8), Navarra (8,8), Aragón (8,8), Castilla León (8,4) y Castilla La Mancha (8,4).

La industria es el sector de la economía que, de los tres considerados, tiene una menor densidad empresarial. En el año 2000, el número de empresas por cada 1.000 habitantes fue igual a 6 en el conjunto de España. La Rioja, con 10,7 empresas por 1.000 habitantes, es la región española que presenta una mayor densidad de empresas industriales, seguida de Cataluña (9,4), la Comunidad Valenciana (7,7), País Vasco (7,5) y Castilla La Mancha (7,2).

Por último, el análisis de la densidad de las regiones en los tres sectores en los que se ha desagregado la actividad pone de manifiesto que hay dos regiones españolas con una densidad empresarial superior a la de España tanto en industria y construcción como en servicios. Estas regiones son Cataluña y el País Vasco. Este hecho apunta a un elevado desarrollo económico-empresarial, generalizado en todos los sectores de la economía, sin que una especialización intensa en un sector haya conducido a una menor desarrollo relativo de otros sectores. Frente a esta situación, en Madrid se aprecia una elevada densidad empresarial en servicios, pero la densidad en empresas industriales es significativamente inferior a la de la media española.

Por otra parte, hay tres regiones españolas con densidad empresarial inferior a la media española en industria, construcción y servicios. Son las Comunidades Autónomas de Andalucía, Extremadura y Asturias, a las que hay que añadir las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla. En estas zonas de España hay un desarrollo empresarial bajo, que se da en todos los sectores económicos.

## IV.5. Valor Añadido Bruto

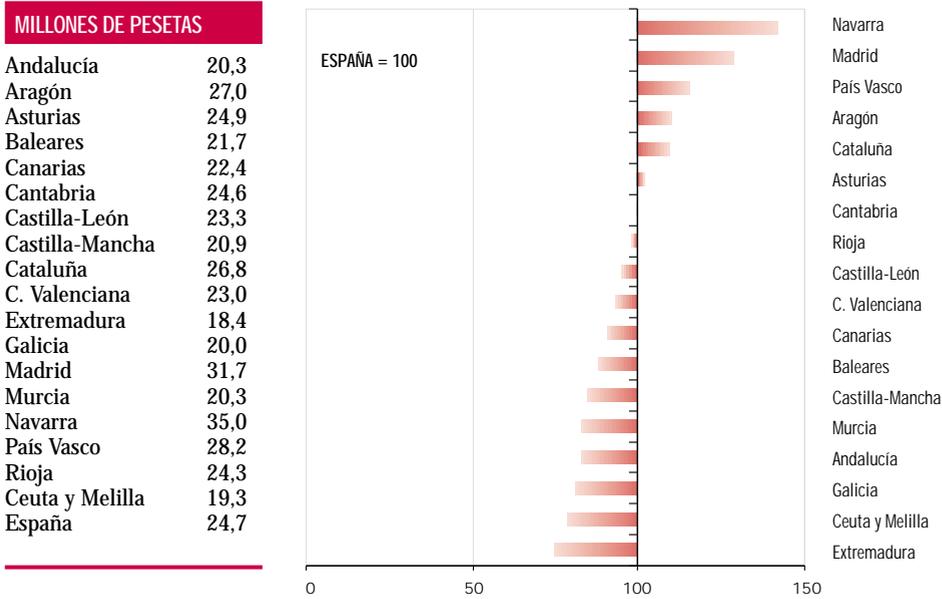
En este apartado empleamos los datos sobre el Valor Añadido Bruto para aproximar el tamaño medio de las empresas españolas. Puesto que los datos sobre número de empresas no incluyen las empresas del sector agrícola ni las empresas públicas, los datos de VAB utilizados a continuación se refieren al VAB de la economía sin incluir el sector agrario y los servicios públicos. Con ello se busca una máxima homogeneidad que facilite la comparación de los datos sobre el número de empresas y el VAB generado por las mismas.

En 1999, el último año para el que se disponen de datos sobre VAB sectorial y regional, cada empresa española generó, en promedio, un VAB igual a 24,7 millones de pesetas (Cuadro 4). Hay cinco regiones que, según el indicador VAB por empresa, tienen unas empresas de tamaño significativamente mayor al de la media española. Estas regiones son: Navarra, Madrid, País Vasco, Aragón y Cataluña. En Navarra, cada empresa generó, en promedio, un VAB de 35 millones de pesetas, mientras que en Madrid esta cifra fue igual a 31,7 millones de pesetas. País Vasco, Aragón y Cataluña registran una cifra cercana a los 27 millones de pesetas de VAB por empresa en 1999.

En el extremo opuesto se encuentran las empresas de regiones como Extremadura, Ceuta y Melilla, Galicia y Andalucía, con un tamaño empresarial significativamente inferior al de la media de las empresas españolas. En Extremadura, el VAB por empresa fue de 18,4 millones de pesetas en 1999, con lo que esta región figura como la Comunidad con menor tamaño de las empresas según el indicador de VAB por empresa. A continuación se encuentran Ceuta y Melilla, con 19,3 millones de pesetas de VAB por empresa, Galicia, con 20 millones por empresa, y Andalucía, con una cifra de 20,3 millones.

En conclusión, según el indicador VAB por empresa, el tamaño medio de la empresa española es de 24,7 millones de pesetas. Hay 5 regiones con un tamaño empresarial mayor a la media española y once regiones con un tamaño inferior al de la media española. En Asturias y Cantabria, el tamaño medio de las empresas prácticamente coincide con el tamaño medio del conjunto de las empresas de España (i.e., VAB igual a 24,7 millones de pesetas por empresa).

CUADRO 4. VALOR AÑADIDO BRUTO POR EMPRESA. AÑO 1999



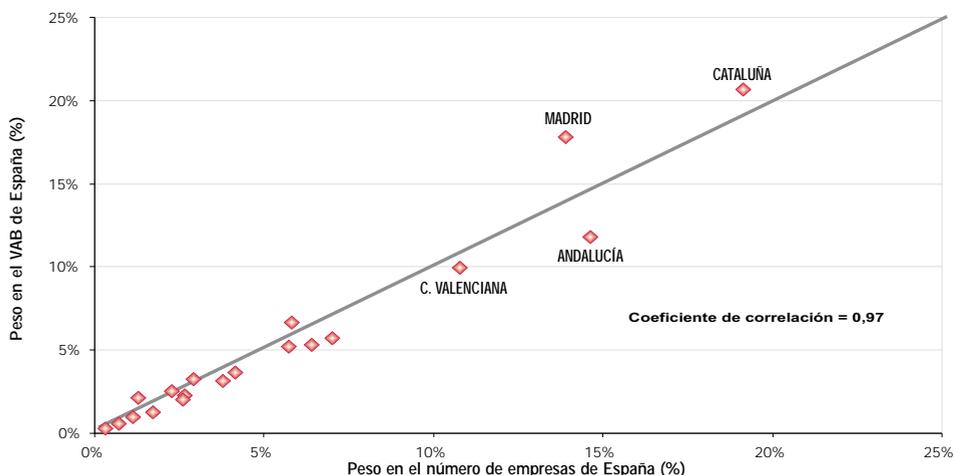
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Las disparidades anteriores entre el VAB por empresa de las regiones españolas no son muy acusadas. De hecho, si se compara la participación de cada región en el VAB de España y en el número de empresas de España, se aprecia que estos pesos son prácticamente idénticos y, de hecho, el coeficiente de correlación entre el peso de las CCAA en el VAB y el peso en el número de empresas es igual 0,97 (Gráfico 6). Esto tiene las dos implicaciones siguientes:

- El tamaño medio de las empresas es similar en las regiones españolas, puesto que las regiones tienen aproximadamente el mismo peso en el VAB y en el número de empresas de España. Por tanto, el VAB por empresa es similar en las distintas regiones.
- El número de empresas puede emplearse como indicador del nivel de actividad y, con dicho indicador, se puede comparar el nivel de actividad interregional. Ello no sería posible si existieran fuertes disparidades entre el tamaño medio de las empresas. En tal caso, una región podría tener menos empresas que otra, pero con mayor tamaño y, así tener mayor nivel de actividad económica.



GRAFICO 6. PARTICIPACIÓN REGIONAL EN EL VAB Y EN EL NÚMERO DE EMPRESAS. AÑO 1999



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

A pesar de que el tamaño medio de las empresas sea similar en todas las regiones españolas, se producen ciertas particularidades que conviene destacar. Las regiones que presentan una mayor disparidad positiva (en términos absolutos) entre su peso en el VAB y el número de empresas de España son Madrid y Cataluña. Por lo tanto, estas regiones tienen unas estructuras empresariales caracterizadas por un mayor tamaño medio de las empresas que el del conjunto de España.

La mayor disparidad, en términos absolutos, entre la participación regional en el número de empresas y en el VAB español se encuentra en Madrid (Gráfico 6). Esta Comunidad Autónoma generó el 18% del VAB español en 1999, pero su peso en el número de empresas de España es significativamente inferior (el 14%)<sup>11</sup>. Por lo tanto, las empresas de Madrid tienen un mayor tamaño medio que las de España, que podría relacionarse con el conocido "efecto sede", esto es, el hecho de que la capitalidad de Madrid atrae las sedes centrales de las empresas que operan en otras partes del territorio. Tampoco puede descartarse una elevada productividad de las empresas madrileñas, que explique, al menos en parte, las mayores cifras de VAB por empresa (IV.6).

También cabe destacar el mayor tamaño medio de las empresas de Cataluña, región que, en 1999, generó el 20% del VAB español con el 18,9% de las empresas del conjunto nacional.

En el otro extremo se encuentran las regiones como Andalucía y la Comunidad Valenciana, que arrojan cifras de tamaños empresariales muy inferiores a la media española y, en consecuencia, tienen una participación en el VAB español que es significativamente inferior a la participación en el número de empresas. Así, en el caso de Andalucía, a pesar de tener el 14,5% de las empresas españolas, la participación en el VAB nacional de 1999 fue del 11,9%. En la Comunidad Valenciana, estos porcentajes son del 10,6% y el 9,8%, respectivamente.

Al analizar la relación entre VAB y número de empresas de las regiones españolas, distinguiendo entre el sector industrial (con construcción) y el sector servicios, se constata de nuevo la correlación entre el peso de las regiones en el número de empresas y en el VAB del sector correspondiente en España (Cuadro 5). A su vez, ello indica que el tama-

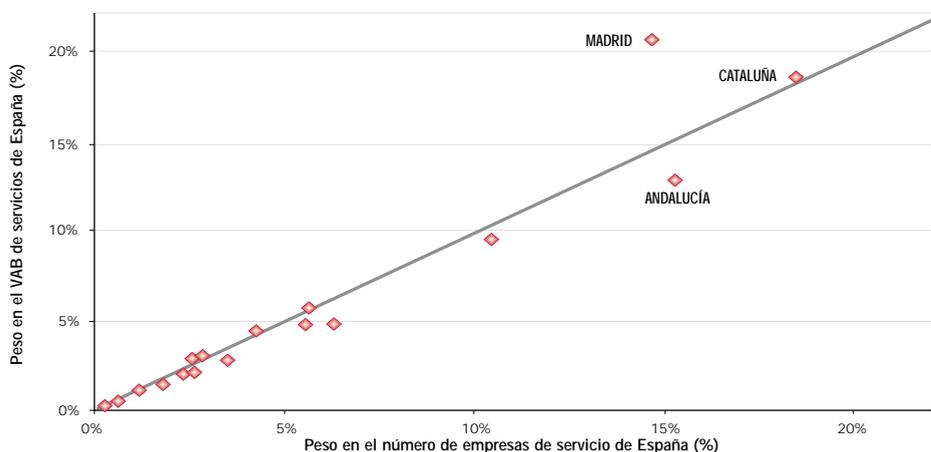
<sup>11</sup>Recuérdese que los datos sobre VAB comentados en esta sección excluyen el VAB de la agricultura y de los servicios públicos.

ño de las empresas industriales, por una parte, y de las empresas de servicios, por otra parte, es similar en las regiones españolas.

El análisis de los datos sectoriales del Cuadro 5 arroja nueva información sobre la distribución por tamaños de las empresas de Madrid. Aunque tanto en el sector industrial como en el de servicios se constata que Madrid tiene un mayor peso en el VAB que en el número de empresas, en el sector servicios esta disparidad es mucho más marcada. En efecto, Madrid generó el 20% del VAB del sector servicios (de mercado) de España, y tuvo una participación en el número de empresas de servicios españolas del 14%. En la industria, estos porcentajes son del 13% y del 11%, respectivamente.

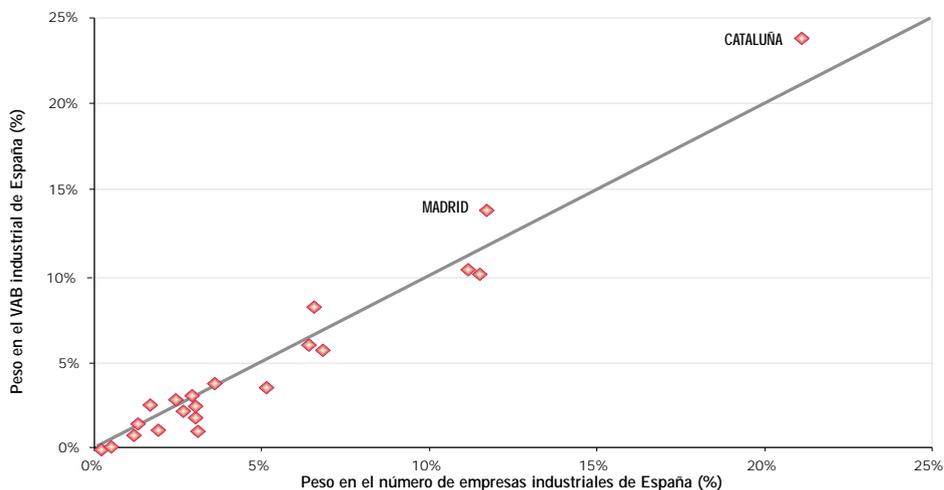
CUADRO 5. PARTICIPACIÓN REGIONAL EN EL VAB Y EN EL NÚMERO DE EMPRESAS. AÑO 1999

SERVICIOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

INDUSTRIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE



En suma, los datos apuntan a un mayor tamaño medio (aproximado por el VAB regional medio por empresa) de las empresas de Madrid que de las empresas de España, resultante sobre todo del mayor tamaño medio de las empresas de servicios.

En cuanto a Cataluña, que también aparecía como una de las regiones con tamaño medio por empresa superior a la media de España, la información recogida en el Cuadro 5 sugiere que las mayores disparidades se presentan en el sector industrial. Este sector genera el 23% del VAB de la industria española, mientras que las empresas industriales catalanas son tan sólo el 21% de las empresas industriales españolas. Sin embargo, en el sector servicios estos porcentajes son aproximadamente iguales, y toman valores próximos al 18%. Por lo tanto, en el caso de Cataluña se observa un mayor tamaño de las empresas industriales, respecto a España, mientras que las empresas de servicios tienen un tamaño medio similar al de las empresas españolas de servicios.

## IV.6. Ocupación en las empresas españolas

El número medio de ocupados por empresa en la economía española fue igual a cuatro, en el año 1999. Las empresas industriales tienen un tamaño medio, en términos de ocupados, muy superior al del conjunto de las empresas españolas, con ocho ocupados en promedio por empresa. Las empresas de servicios, por el contrario, tienen un tamaño medio inferior a las del conjunto nacional, con tres ocupados por empresa frente a los cuatro registrados para el total de las empresas (Tabla 10).

En cuanto al tamaño medio de las empresas en las regiones españolas existen escasísimas variaciones. Para el total de las empresas, la región con mayor número de ocupados por empresa es Navarra (4,6), mientras que Ceuta y Melilla registran la menor cifra (3,3). La varianza de la cifra de ocupados por empresa, entre regiones, es muy baja, sobre todo en comparación con la varianza del VAB por empresa a escala regional.

TABLA 10 OCUPADOS POR EMPRESA. AÑO 1999

	Industria	Servicios	Total
Andalucía	8,5	2,9	3,8
Aragón	8,1	3,1	4,3
Asturias	8,0	2,5	3,6
Baleares	4,8	3,2	3,6
Canarias	7,4	3,5	4,1
Cantabria	9,5	2,6	4,0
Castilla-León	7,4	2,9	3,9
Castilla-Mancha	7,3	2,8	4,0
Cataluña	7,9	2,8	4,0
C. Valenciana	8,4	3,0	4,2
Extremadura	8,5	3,2	4,2
Galicia	7,7	2,7	3,7
Madrid	8,0	3,4	4,1
Murcia	7,5	3,0	3,9
Navarra	10,1	2,8	4,6
País Vasco	8,6	2,9	4,2
Rioja	7,8	2,3	3,8
Ceuta y Melilla	6,8	3,0	3,3
España	8,0	3,0	4,0

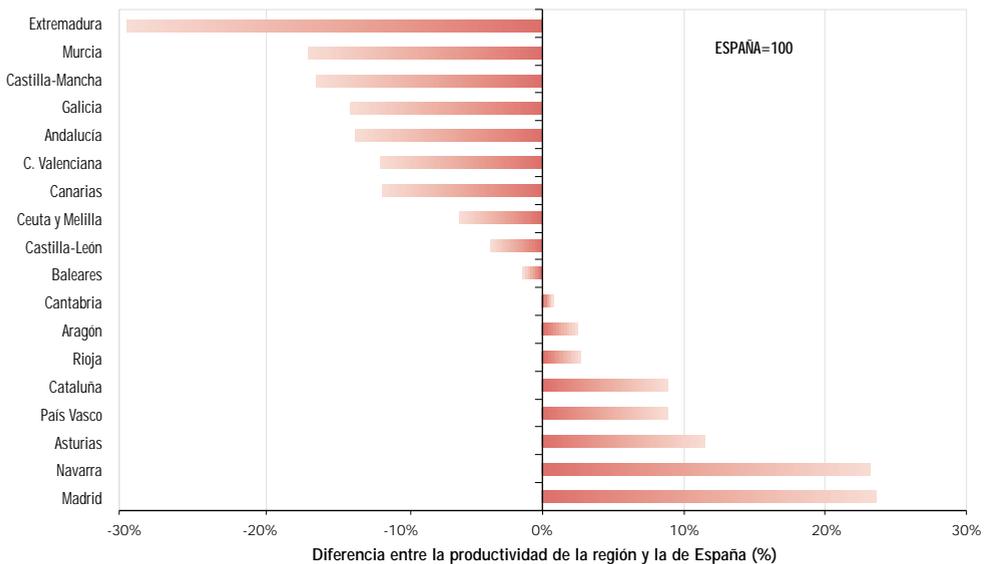
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Puesto que el número medio de ocupados por empresa varía poco entre regiones, en comparación con las variaciones interregionales de VAB por empresa, podemos concluir que buena parte de las diferencias entre regiones de las cifras de VAB por empresa estarán reflejando diferenciales de la productividad aparente del trabajo. Por lo tanto, para finalizar esta sección conviene detenerse en las cifras de productividad aparente del trabajo y, sobre todo, en los diferenciales de la misma entre las regiones y España.

En el Gráfico 7 se representa la diferencia, en términos porcentuales, entre la productividad aparente del trabajo de las regiones y de España. La productividad aparente del trabajo viene dada por el cociente entre el VAB de una región y el número de ocupados. Una diferencia porcentual positiva implica que una región tiene una productividad aparente del trabajo superior a la de España, y es negativa en caso contrario.

Los diferenciales de productividad entre regiones que se recogen en el Gráfico 7 han de interpretarse con cautela, pues se ha calculado la productividad aparente del trabajo agregada en cada región. Por tanto, no se tienen en cuenta las diferencias en la composición sectorial de las economías regionales, susceptibles de conducir a que ciertas regiones presenten mayores productividades medias que las de España por estar especializadas en actividades de productividad elevada, frente a las regiones especializadas en actividades de baja productividad aparente del trabajo.

GRÁFICO 7. DIFERENCIA PORCENTUAL DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO ENTRE REGIONES  
AÑO 1999



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

Hecha esta cautela, cabe subrayar la existencia de marcadas disparidades de la productividad aparente del trabajo entre las regiones españolas. En el Gráfico 7 se observa que ocho regiones tienen una productividad aparente del trabajo superior a la de España. Los mayores diferenciales positivos de productividad se registran en Madrid y Navarra, con una productividad superior en un 23% a la del conjunto de España. Tras estas regiones, destacan las altas productividades de Asturias, País Vasco y Cataluña, con diferenciales de productividad en torno al 9%. Finalmente, La Rioja, Aragón y Cantabria tienen productividades ligeramente superiores a las del conjunto nacional.



En el extremo opuesto se encuentran las regiones con productividades del trabajo más bajas que las registradas en el conjunto de España. Sobre todo, destaca la muy baja cifra de productividad de Extremadura, que es casi un 30% inferior a la de España. Murcia y Castilla La Mancha registran diferenciales de productividad con España cercanos al 16%, Galicia y Andalucía del 13%, y la Comunidad Valenciana y Canarias del 11%. Ceuta y Melilla, Castilla-León y Baleares tienen diferenciales de productividad negativos, pero de escasa magnitud.

En conclusión, existen importantes diferenciales de productividad entre las regiones españolas, y estos diferenciales explican en buena medida las diferencias entre el VAB regional por empresa. Para ilustrar este punto, basta considerar simultáneamente la información sobre el VAB por empresa (Cuadro 4) y la relativa a los diferenciales de productividad (Gráfico 7). Las regiones con cifras de VAB por empresa superiores a las de España son también las regiones que presentan diferenciales de productividad positivos, mientras que en las regiones con VAB por empresa inferior al de España se da, en general, un diferencial de productividad negativo. De hecho, se observa una elevada correlación positiva entre el diferencial con España de un región en términos del VAB por empresa y de la productividad del trabajo: las regiones con mayor (menor) VAB por empresa presentan, en general, los mayores diferenciales positivos (negativos) de productividad.

En resumen, las diferencias entre el VAB por empresa de las regiones son atribuibles en gran parte a las diferencias interregionales en la productividad del trabajo. Así, por ejemplo, en Madrid, la alta productividad del trabajo es la que explica las mayores cifras de VAB por empresa (31,7 millones de pesetas frente a los 24,7 de España), pues la ocupación por empresa es prácticamente igual a la de España (4,1 versus 4 ocupados). Por lo tanto, no es que en Madrid se ocupe, en promedio, un número de trabajadores por empresa muy superior al de España, es que en dicha región se registra una mayor productividad por trabajador ocupado. Algo similar ocurre en Extremadura, que tiene un VAB por empresa de 18,4 millones de pesetas (frente a los 24,7 de España) y un número de ocupados por empresa igual a 4,2, ligeramente superior al de España (4 ocupados). En esta región, con una ocupación por empresa similar a la de España, es la muy baja productividad por trabajador, en comparación con la de España, la que explica la reducida cifra de VAB por empresa.

## IV.7. Conclusiones

La información y los principales resultados obtenidos en esta sección se resumen en la Tabla 11, que muestra el peso de las regiones en las empresas españolas, en términos absolutos y relativos, el principal sector en la especialización regional y los indicadores de tamaño medio de las empresas (VAB y ocupados por empresa) y de productividad aparente del trabajo.

TABLA 11

	Empresas en 2000			Especialización	Tamaño		Productividad (España=100)
	Número	% España	Densidad		VAB/N	Ocupados/N	
Andalucía	376.646	14,5	52,0	Alimentación	20,3	3,8	87
Aragón	75.803	2,9	64,1	Maq.&eq. mecán	27,0	4,3	102
Asturias	63.133	2,4	58,4	Hostelería	24,9	3,6	112
Baleares	69.574	2,7	87,4	Mat transporte	21,7	3,6	99
Canarias	105.232	4,1	64,6	Extractivas&energét.	22,4	4,1	89
Cantabria	32.449	1,3	61,6	Hostelería	24,6	4,0	101
C-León	148.440	5,7	59,7	Alimentación	23,3	3,9	96
C-Mancha	99.423	3,8	57,9	Alimentación	20,9	4,0	84
Cataluña	492.546	19,0	80,1	Maq.&eq. mecán	26,8	4,0	109
C. Valenciana	276.032	10,6	68,6	Textil	23,0	4,2	88
Extremadura	48.305	1,9	45,2	Alimentación	18,4	4,2	70
Galicia	166.072	6,4	61,0	Mat transporte	20,0	3,7	86
Madrid	365.083	14,1	71,7	Artes gráficas	31,7	4,1	124
Murcia	68.131	2,6	61,1	Químicas	20,3	3,9	83
Navarra	32.818	1,3	61,8	Maq.&eq. mecán	35,0	4,6	123
País Vasco	150.163	5,8	71,6	Min no metál.	28,2	4,2	109
Rioja	18.716	0,7	71,0	Alimentación	24,3	3,8	103
Ceuta&Melilla	6.826	0,3	51,7	Comercio	19,3	3,3	94
España	2.595.392	100	65	---	24,7	4,0	100

\* La densidad muestra el número de empresas por 1.000 habitantes. En especialización figura la rama que, entre las 18 en las que se desagrega la actividad, tiene un mayor índice de especialización en cada región. En tamaño se muestra el VAB por empresa (millones de pesetas por empresa) y número de ocupados por empresa.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE

Las principales conclusiones obtenidas sobre los rasgos básicos de las empresas en las regiones españolas son los siguientes:

- En términos absolutos, las regiones con mayor nivel de empresarialidad, por tener un mayor número de empresas del total existente en España, son, en orden de importancia, Cataluña, Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana. Las regiones con menor participación en las empresas de España son Ceuta y Melilla y La Rioja.
- En términos relativos, utilizando la densidad empresarial como indicativo del nivel de empresarialidad, las regiones más activas en términos de actividad empresarial son Baleares, Cataluña, Madrid, País Vasco y La Rioja. En estas regiones, se alcanzan cifras de número de empresas por 1.000 habitantes entre 70 y 87, frente a las

65 del conjunto nacional. Por el contrario, las regiones con menor actividad empresarial relativa (menor cifra de densidad empresarial) son Extremadura, Ceuta y Melilla y Andalucía.

- En cuanto al patrón de especialización regional, con la excepción de Asturias, Cantabria y Ceuta y Melilla, todas las regiones muestran un índice de especialización máximo en alguna rama industrial. En Baleares y Canarias se constata la influencia de la insularidad y fragmentación de las islas, que parece conducir a una acusada especialización en industrias extractivas y energéticas.
- El VAB por empresa, a escala regional, presenta mayores variaciones que el número de ocupados por empresa, lo que indica la importancia de los diferenciales de productividad para explicar las diferencias en las cifras de VAB por empresa de las regiones españolas. Las regiones con mayores diferenciales positivos de productividad son Madrid y Navarra, mientras que en Extremadura, seguida a cierta distancia de Murcia y Castilla-La Mancha, se registran las menores productividades del trabajo en el contexto español.

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## V. Entrada y salida de empresas



# V Entrada y salida de empresas

El estudio de la creación y desaparición de empresas es importante por varias razones. En primer lugar, la creación de empresas es un indicativo del nivel de empresariedad de una región. Las zonas con una mayor cultura empresarial serán, en principio, las que experimenten mayores tasas de creación de empresas, pues la iniciativa empresarial y el apoyo social al empresario serán más acusados. Por supuesto, hay otros factores susceptibles de afectar al ritmo de creación de empresas, como las oportunidades de negocios existentes, las restricciones regulatorias, la facilidad de acceso a la financiación o las posibilidades de llevar a cabo un trabajo asalariado. Pero, en conjunto, la creación de empresas es un indicativo del dinamismo empresarial de una región y de su inclinación a la empresariedad.

En segundo lugar, el estudio de la creación de empresas, por una parte, y de la destrucción de empresas, por otra, supone separar los dos procesos determinantes del aumento neto del número de empresas. Un estudio del crecimiento neto no permite apreciar el flujo de creación y desaparición de empresas que se encuentra tras las tasas de variación netas del número de empresas. El análisis de las entradas y las salidas, por el contrario, muestra el flujo empresarial, cuyo resultado final es el crecimiento neto del número de empresas. Además, ayuda a determinar si el crecimiento neto del número de empresas se debe a una mortalidad empresarial reducida o bien a una elevada tasa de natalidad que compensa una desaparición elevada de empresas.

El resto de la sección está estructurado en tres apartados. Las características de la creación de empresas en España se describen en el apartado V.1. En V.2 se aborda el estudio de las salidas o mortalidad empresarial. Tanto en el análisis de las entradas como de las salidas, se presentarán resultados por zonas geográficas, sectores de actividad y tamaños empresariales. Por último, en el apartado V.3 están recogidos los principales resultados y conclusiones de la sección.

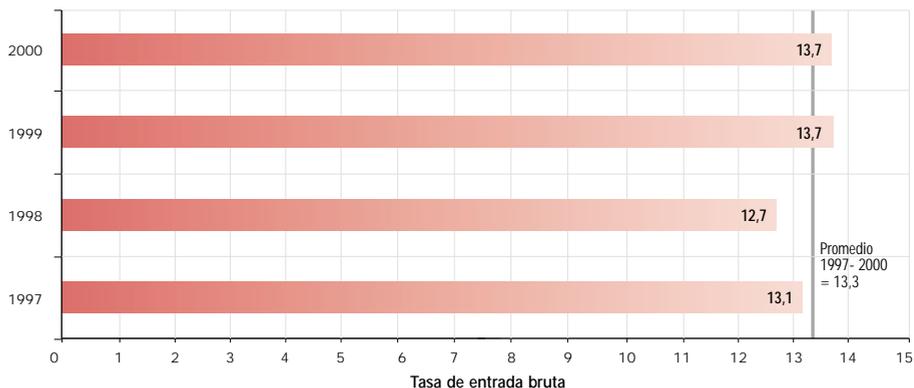
## V.1. La entrada de empresas

La tasa de entrada bruta de empresas (tasa de creación o natalidad empresarial) es un indicador del nivel de empresariedad de una región, porque las regiones donde haya una cultura de empresa más arraigada y generalizada tendrán mayor propensión a crear nuevos negocios. Ciertamente, los factores determinantes de la creación de empresas son numerosos e incluyen, entre otros, la existencia de oportunidades de beneficios o la tasa de paro de una localidad. Pero, en conjunto, cabe esperar que las regiones y países con fuerte espíritu de empresa presenten mayores tasas de creación de nuevas empresas.



Por lo que se refiere a la tasa de natalidad empresarial de nuestro país, en el período 1997-2000 esta tasa alcanzó valores anuales promedio del 13,3%. Esto es, por cada 100 empresas existentes, cada año han nacido en España 13,3 empresas. La tasa de entrada bruta es muy estable a lo largo del tiempo en el conjunto de España, pues el valor mínimo que se registra es el 12,7%, en 1998, y el valor máximo es el 13,7%, en el año 2000 (Gráfico 8).

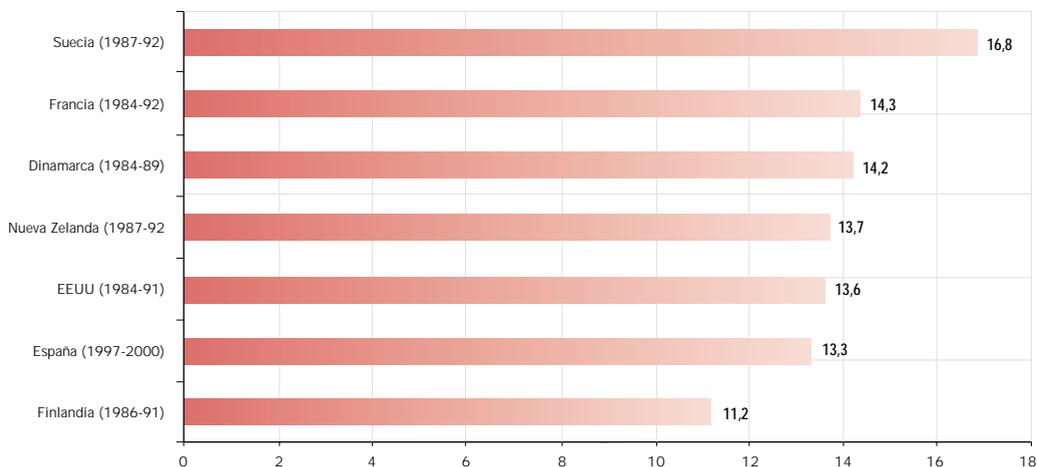
GRÁFICO 8. TASAS DE ENTRADA BRUTA DE EMPRESAS EN ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Las cifras anteriores sugieren que la entrada de empresas en España alcanza una magnitud considerable. Para valorar si, en efecto, la creación anual de empresas es elevada, es necesario disponer de un marco de referencia con el que establecer comparaciones. En el Gráfico 9 se recoge información sobre las tasas de entrada bruta de algunos países de la OCDE, que emplearemos como marco para valorar la magnitud de la entrada bruta de empresas en España. De los siete países considerados, Finlandia presenta las menores tasas de creación anual de empresas, el 11,2%, mientras que Suecia, con un 16,9%, es el país que mayores tasas de natalidad empresarial arroja. En el resto de los países las tasas anuales de creación de empresas arrojan cifras muy similares, entre el 13,3% de España y el 14,3% de Francia.

GRÁFICO 9. TASAS DE ENTRADA EN PAÍSES DE LA OCDE



Fuente: OCDE (1994), salvo España (INE y elaboración propia)

Los datos sobre las tasas de entrada bruta de los países de la OCDE deben interpretarse con cautela, por ser posible que existan diferencias metodológicas en la definición de empresa y su nacimiento, así como por el hecho de que se refieren a distintos periodos del tiempo. No obstante, y teniendo en cuenta estas salvedades, se observa la similitud de la entrada de empresas en España y en otros países de la OCDE, sobre todo respecto a la tasa de Estados Unidos (13,6%) y a la de Nueva Zelanda (13,7%).

Por lo tanto, en relación con la entrada de empresas en España, cabe concluir que la creación anual de empresas, del 13,3%, es de una magnitud elevada, aunque se encuentra en línea con las tasas de natalidad que han registrado otros países de nuestro entorno. Esto sugiere que, como se ha documentado en la literatura sobre entrada y salida, "la entrada de empresas es un fenómeno común", y España no presenta un comportamiento diferenciado de otros países en este aspecto.

### V.1.1. La entrada de empresas por zonas geográficas.

Existen ciertas diferencias en cuanto a la creación de empresas en las distintas zonas geográficas en las que se agrupan las Comunidades Autónomas. En la zona de Canarias (que incluye Ceuta y Melilla) es donde se ha registrado una mayor entrada bruta de empresas entre 1997 y 2000. En este período, Canarias registró una tasa de entrada bruta anual media del 15,5%, cifra superior en más de dos puntos porcentuales a la registrada en España y que ilustra el dinamismo empresarial del archipiélago (Tabla 12).

TABLA 12 **TASAS DE ENTRADA DE EMPRESAS (PORCENTAJES)**

Año	1997	1998	1999	2000	Media (97-00)
Zona Cantábrica	14,6	7,7	11,7	17,0	12,7
Arco Mediterráneo	11,9	13,8	14,6	11,7	13,0
Eje del Ebro	11,2	10,4	7,5	13,4	10,6
Zona Centro	12,9	13,3	13,9	12,7	13,2
Zona Sur	14,7	14,3	14,9	16,0	15,0
Canarias	15,4	15,7	15,6	15,3	15,5
España	13,1	12,7	13,7	13,7	13,3

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE*

Tras Canarias, destaca la elevada tasa de entrada bruta de empresas de la Zona Sur (Andalucía y Extremadura). La tasa de entrada promedio en esta zona es del 15%, y se han registrado los valores más elevados en el año 1999 y 2000. En este último año, entraron 16 empresas por cada 100 unidades empresariales existentes al inicio del año.

En la Zona Centro (Madrid y las dos Castillas) y en el Arco Mediterráneo (Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia e Islas Baleares), se ha producido una entrada de empresas similar a la de la media de España, en torno al 13% anual. En estas zonas, la entrada de empresas no muestra grandes oscilaciones año a año, lo que sugiere una cierta estabilidad en el proceso de nacimiento de empresas.

Por el contrario, en la Zona Cantábrica (Galicia, Asturias, Cantabria y País Vasco), si bien la tasa de entrada media es similar a la de España (12,7% anual), se observan importantes oscilaciones anuales. En esta zona, la tasa de entrada fue del 14,6% en 1997, para caer hasta el 7,7% en 1998. Posteriormente, se produce un fuerte aumento en la tasa de entrada, hasta alcanzar la cifra del 17% en el año 2000. En suma, en la Zona Cantábrica, la tasa de entrada de empresas es mucho más errática que el conjunto de España.



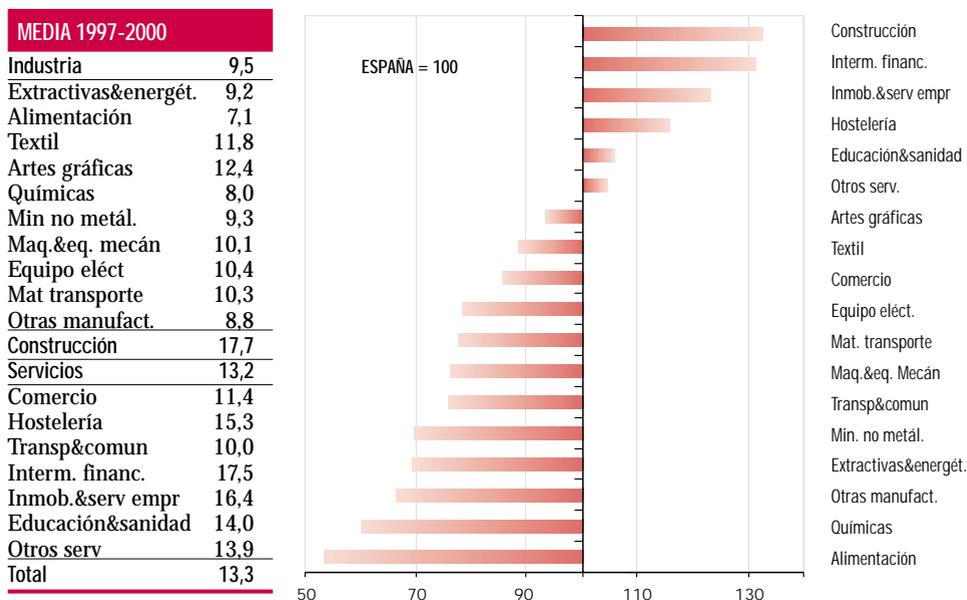
Por último, la zona del Eje del Ebro (Aragón, Navarra y La Rioja) es la que tienen un menor índice medio de creación de Empresas de España en el periodo 1997-2000. En esta zona, se ha alcanzado una tasa de entrada bruta anual media del 10,6%, inferior en casi tres puntos porcentuales a la de España. Estos datos apuntan a un bajo dinamismo empresarial de la zona, en comparación con el conjunto nacional, por haberse creado un menor porcentaje de empresas al año.

### V.1.2. Tasas de entrada por sectores

Al analizar la creación de empresas en los distintos sectores económicos se advierten interesantes disparidades intersectoriales que conviene subrayar. Considerando tres sectores de actividad (industria, construcción y servicios), se constata que el sector más dinámico en creación de empresas entre 1997 y 2000 es, con mucho, el sector de la construcción, que registra una tasa de entrada bruta de empresas anual del 17,7% en promedio. A una cierta distancia se encuentra el sector servicios, con una tasa de creación de empresas del 13,2%. Esta tasa se reduce hasta el 9,5% en el caso de la industria (Cuadro 6). Por lo tanto, la creación de empresas es muy moderada en el sector industrial, si se la compara con la creación de empresas de servicios y, sobre todo, de empresas de construcción.

Al pasar de la desagregación de las empresas en tres sectores de actividad a la que distingue un total de 18 sectores, se obtiene una información más detallada sobre la creación de empresas en las distintas ramas de actividad de la economía. Para ilustrar esta cuestión, hemos representado en el gráfico del Cuadro 6 la tasa de entrada bruta media del período 1997-2000 en los 18 sectores de actividad, dividida por la tasa alcanzada en el conjunto de la economía (y multiplicada por 100). Los sectores con una creación de empresas superior (inferior) a la media española son los que presentan un valor mayor (menor) a 100 del anterior cociente.

CUADRO 6. TASAS DE ENTRADA BRUTA POR SECTORES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Entre 1997 y el año 2000, la creación de empresas ha sido máxima en los sectores de construcción, intermediación financiera, servicios inmobiliarios y empresariales, hostelería, educación y sanidad y otros servicios de mercado. Todas estas ramas tienen tasas de entrada bruta anuales superiores al 13%, y llegan a alcanzarse cifras superiores al 16% en construcción, intermediación financiera, servicios inmobiliarios y empresariales.

El cuadro anterior muestra la mayor vitalidad de las ramas servicios, además de la construcción, por lo que se refiere a la creación de empresas. Todas las ramas de servicios presentan una tasa anual de creación de empresas mayor que la de la economía, con la salvedad de la rama de comercio, cuya tasa de entrada media es del 11,4% entre 1997 y 2000.

En el extremo opuesto se encuentran las ramas industriales: todas las ramas de la industria española arrojan tasas de natalidad empresarial inferiores a las del conjunto de España. Las ramas industriales con menores tasas de entrada media en 1997-2000 son las de alimentación e industrias químicas. En el sector de la alimentación, la entrada de empresas es del 7% anual y, en las industrias químicas, del 8%. Estas cifras son claramente inferiores a las registradas en el conjunto de la economía.

Al descender del conjunto de España a las diversas zonas geográficas, se aprecia que, en cuanto a la entrada de empresas por sectores, existen pocas disparidades entre las diversas zonas (Tabla 13). Los sectores con mayores tasas de entrada media entre 1997 y 2000 son, en todas las zonas, construcción, servicios inmobiliarios y empresariales e intermediación financiera (aunque en distinto orden de importancia). Sólo en la Zona Sur aparece otro sector entre los tres con mayores tasas de entrada (la hostelería).

TABLA 13 **LOS SECTORES CON MAYORES TASAS DE ENTRADA**

	1	2	3
Zona Cantábrica	Interm. financ. 16,5	Inmob.&serv empr 16,1	Construcción 15,9
Arco Mediterráneo	Construcción 18,0	Inmob.&serv empr 16,4	Interm. Financ. 16,2
Eje del Ebro	Interm. financ. 15,4	Inmob.&serv empr 13,8	Construcción 13,8
Zona Centro	Construcción 17,4	Interm. financ. 17,4	Inmob.&serv empr 16,1
Zona Sur	Interm. financ. 21,6	Construcción 20,1	Hostelería 17,7
Canarias	Construcción 24,5	Interm. Financ. 20,6	Inmob.&serv empr 19,0

\* La tabla muestra los tres sectores, de los 18 en los que se desagrega la actividad, que tienen mayor TEB promedio entre 1997 y 2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En todas las zonas geográficas, los tres sectores con menores tasas de entrada de empresas pertenecen a la industria (Tabla 14). Dentro de las mismas, destaca la alimentación, que es la rama con menor tasa de entrada bruta en cuatro de las seis zonas geográficas. El sector químico también se reitera como uno de los sectores con menor entrada de empresas.

TABLA 14 LOS SECTORES CON MENORES TASAS DE ENTRADA

	1	2	3
Zona Cantábrica	Químicas 7,3	Otras manufact. 8,2	Alimentación 8,2
Arco Mediterráneo	Alimentación 6,3	Extractivas&energét. 7,4	Químicas 7,9
Eje del Ebro	Alimentación 5,7	Otras manufact. 6,0	Mat transporte 6,6
Zona Centro	Alimentación 6,5	Mat transporte 7,1	Químicas 7,5
Zona Sur	Alimentación 7,9	Transp&comun 10,1	Químicas 10,6
Canarias	Extractivas&energét. 6,9	Otras manufact. 7,9	Químicas 8,6

\* La tabla muestra los tres sectores que tienen menor TEB promedio entre 1997 y 2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En suma, los datos sobre la entrada bruta de empresas sugieren que, o bien las empresas perciben mayores oportunidades de beneficios en el sector servicios que en el sector industrial, lo que conduce a una mayor creación de empresas de servicios, o bien existen mayores barreras a la entrada de empresas en el sector industrial que en el sector servicios, o bien se da una conjunción de ambos aspectos. En cuanto a la posibilidad de que en el sector industrial se presenten mayores barreras a la entrada que en el sector servicios, convendría investigar cuáles son los obstáculos a la entrada de empresas en la industria y en los servicios, para determinar la naturaleza de estos obstáculos y orientar en consecuencia la política de consolidación de la PYME y el empleo.

### V.1.3. Tasas de entrada por tamaños empresariales

Las empresas que entran en el mercado son, de forma mayoritaria, empresas de muy pequeña dimensión. En el año 2000, el 71% de las nuevas empresas de España eran empresas sin asalariados y el 24,4% eran empresas de 1 a 5 asalariados. En suma, en torno al 95% de las nuevas empresas tenía menos de 6 asalariados, el 2,3% tenía entre 6 y 9, y sólo el 2,4% tenía 10 o más empleados (Tabla 15).

El predominio de las empresas de muy pequeña dimensión entre las nuevas empresas es un hecho general que se aprecia en todas las zonas geográficas. Las empresas sin asalariados llegan a representar en la Zona Centro el 73% de las empresas nacidas en esta zona en el año 2000. El valor mínimo lo registra Canarias, donde las empresas sin asalariados son el 68% de las entrantes.

TABLA 15

**DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS ENTRANTES POR TRAMOS DE TAMAÑO. AÑO 2000**  
 (% SOBRE EL TOTAL DE ENTRADAS DE CADA ZONA)

	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 9	De 10 o más	Total
Zona Cantábrica	71,6	24,6	1,9	1,8	100
Arco Mediterráneo	68,8	25,8	2,7	2,8	100
Eje del Ebro	69,9	25,5	2,3	2,3	100
Zona Centro	73,1	22,5	2,2	2,2	100
Zona Sur	72,0	23,4	2,2	2,3	100
Canarias	68,4	26,2	2,4	3,0	100
España	70,9	24,4	2,3	2,4	100

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE*

Por lo tanto, los datos anteriores muestran que las microempresas, con menos de 10 asalariados, constituyen la práctica totalidad de las empresas de nueva creación (el 97,6% de las empresas creadas en España en el año 2000). Las empresas de más de 10 asalariados sólo representan el 2,4% de las nuevas empresas en España. La zona donde las nuevas empresas de 10 o más asalariados tienen un mayor peso respecto al total de entrantes es Canarias (suponen un 3%), mientras que en la Zona Cantábrica estas empresas tienen un peso pequeño en comparación con España (1,8%).

TABLA 16

**TASAS DE ENTRADA BRUTA DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO. AÑO 2000**

	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 9	De 10 o más	Total
Zona Cantábrica	22,6	11,3	8,5	5,9	17,0
Arco Mediterráneo	15,0	8,5	7,2	5,0	11,7
Eje del Ebro	16,6	10,1	7,9	5,1	13,4
Zona Centro	16,2	8,6	7,2	5,0	12,7
Zona Sur	20,3	10,8	9,6	7,9	16,0
Canarias	20,3	10,6	8,1	7,2	15,3
España	17,6	9,5	7,8	5,6	13,7

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE*

El predominio de las empresas pequeñas dentro del conjunto de las empresas de nueva creación se refleja en las tasas de entrada bruta según tamaños empresariales (Tabla 16). Estas tasas muestran el peso porcentual de las nuevas empresas pertenecientes a un cierto tramo de tamaño respecto al stock inicial de empresas de dicho tamaño. Por lo tanto, las tasas de entrada por tamaño reflejan la tendencia a crear empresas en función del tamaño de las mismas.

En el año 2000, las empresas sin asalariados tuvieron una tasa de entrada del 17,6%, esto es, se crearon 17,6 empresas sin asalariados por cada 100 empresas existentes con estas características al inicio del año. Este porcentaje, superior en 4 puntos porcentuales al del conjunto de las empresas, es ilustrativo de la elevada tendencia a la creación de empresas sin asalariados. Ahora bien, esta tendencia a crear empresas sin asalariados muestra ciertas discrepancias entre las diversas zonas. Así, en el Eje del Ebro, el Arco Mediterráneo y la Zona Centro, la tasa de entrada de empresas sin asala-



riados fue cercana al 15%, mientras que en las restantes zonas (Cantábrica, Sur y Canarias) la tasa de creación de empresas sin asalariados alcanzó el 20%.

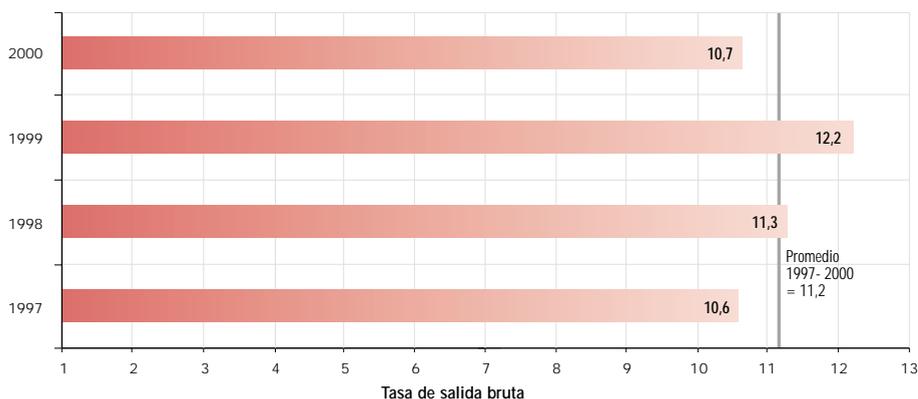
Las tasas de entrada disminuyen notablemente al aumentar el tamaño de las empresas. Así, entre las empresas de 1 a 5 asalariados y las empresas de 6 a 9, la natalidad es del 9,5% y del 7,8% respectivamente. Fuera de las microempresas, se registra una tasa de entrada del 5,6%.

## V.2. Salida de empresas

La salida de empresas determina, junto con el proceso de creación de empresas, el impacto de los acontecimientos de la demografía empresarial sobre el tejido empresarial y el crecimiento económico de una localidad dada. Respecto a la creación de empresas, el apartado anterior ha puesto de manifiesto que existe un proceso intenso de creación de empresas, que anualmente pasan a engrosar el conjunto de las unidades productivas. Ahora bien, este proceso de creación de empresas tendrá un impacto neto sobre el nivel de actividad y el tejido empresarial siempre que no se vea frustrado por un proceso de similar magnitud en cuanto a la salida o desaparición de empresas. Por lo tanto, es necesario estudiar la salida de empresas con la finalidad de determinar, en última instancia, el crecimiento neto del número de empresas. A continuación se detallan las características del proceso de salida o desaparición de empresas, mientras que el crecimiento empresarial neto se estudiará en la siguiente sección.

En España, en el período 1997-2000, ha salido un número de empresas cada año equivalente al 11,2% de las empresas existentes al inicio de dicho año, esto es, se registra una tasa de salida bruta de empresas del 11,2% anual en promedio. Entre los años 1997 y 1999 se produjo un incremento gradual de la tasa de salida, que pasa del 10,6% en 1997 al 11,3% en 1998 y, finalmente, se sitúa en un 12,2% en 1999. En el año 2000, la tasa de salida de empresas se redujo considerablemente, hasta alcanzar el valor del 10,7% (Gráfico 10).

GRÁFICO 10. TASA DE SALIDA BRUTA DE EMPRESAS EN ESPAÑA. AÑOS 1997-2000

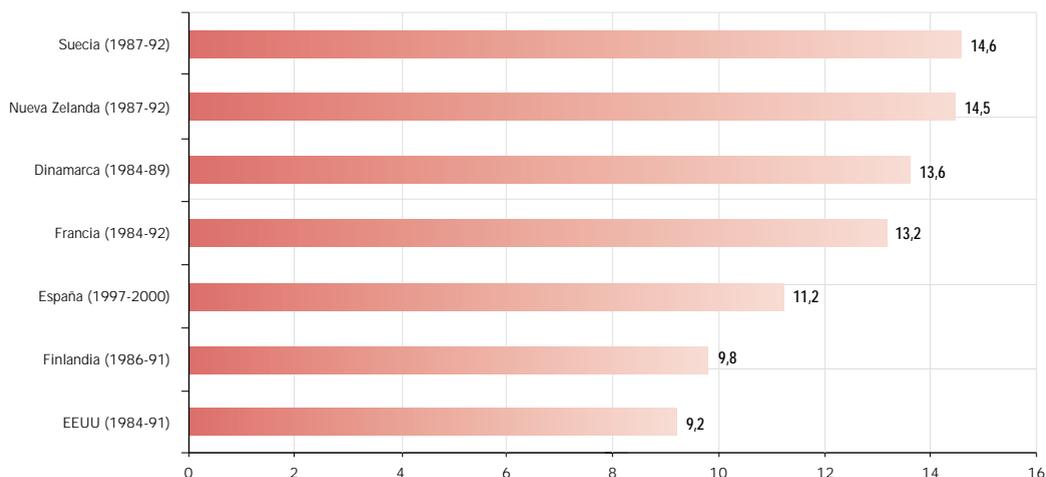


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Tal y como sucedía con los datos sobre entrada de empresas, resulta conveniente establecer una comparación entre las cifras de salida en España y en otros países, para valorar la magnitud del proceso de desaparición de empresas. Esta información se recoge en el Gráfico 11, que muestra tasas de salida bruta anuales en siete países de la OCDE. Entre los países considerados, las mayores tasas de mortalidad empresarial son las de Suecia y Nueva Zelanda, con unas bajas empresariales del 14,6% y del 14,5% anual, respectivamente. Dinamarca y Francia tienen tasas de salida de empresas cercanas al 13%, mientras que las tasas más bajas son las de Finlandia (9,8%) y Estados

Unidos (9,2%). España tiene una tasa de salida de empresas que se encuentra en línea con la de los países anteriores, con un 11,2% que puede considerarse un valor medio-bajo de la tasa de mortalidad en el contexto de los países estudiados.

GRÁFICO 11. TASAS DE SALIDA EN PAÍSES DE LA OCDE



Fuente: OCDE (1994), salvo España (INE y elaboración propia)

Por lo tanto, las cifras sobre salida de empresas de España en el contexto de otros países de la OCDE no apuntan, de forma agregada, a la existencia de un patrón de salida o destrucción de empresas específico de España, se registran cifras de salida similares a las de otros países de nuestro entorno.

### V.2.1. Tasa de salida de empresas en las zonas geográficas

Las cifras sobre salida de empresas en las distintas zonas en las que pueden ser agrupadas las Comunidades Autónomas a fin de realizar el estudio de los datos demográficos ponen de manifiesto la existencia de ciertas disparidades en cuanto a las tasas de salida bruta de empresas (Tabla 17). Cabe destacar, en primer lugar, que la zona donde se registra una mayor tasa de salida bruta anual media en el período 1997-2000 es la Zona Sur. En esta zona de España, la tasa de salida bruta media es del 13%, cerca de dos puntos porcentuales por encima de la de España, y ello evidencia una mayor propensión a la salida de empresas que en el conjunto de España. La tasa de salida bruta se elevó desde el 12,4% en 1997 hasta el 14,5% en 1999, pero cayó significativamente en el año 2000, hasta situarse en un 11,9%, más en línea con la del conjunto de España.

TABLA 17

## TASA DE SALIDA DE EMPRESAS

Año	1997	1998	1999	2000	Media (97-00)
Zona Cantábrica	10,8	7,4	13,8	10,0	10,5
Arco Mediterráneo	9,6	12,3	12,1	10,2	11,1
Eje del Ebro	9,9	6,1	7,6	9,9	8,4
Zona Centro	10,8	12,3	10,8	11,1	11,2
Zona Sur	12,4	13,1	14,5	11,9	13,0
Canarias	11,4	11,2	11,6	11,1	11,3
España	10,6	11,3	12,2	10,7	11,2

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE*

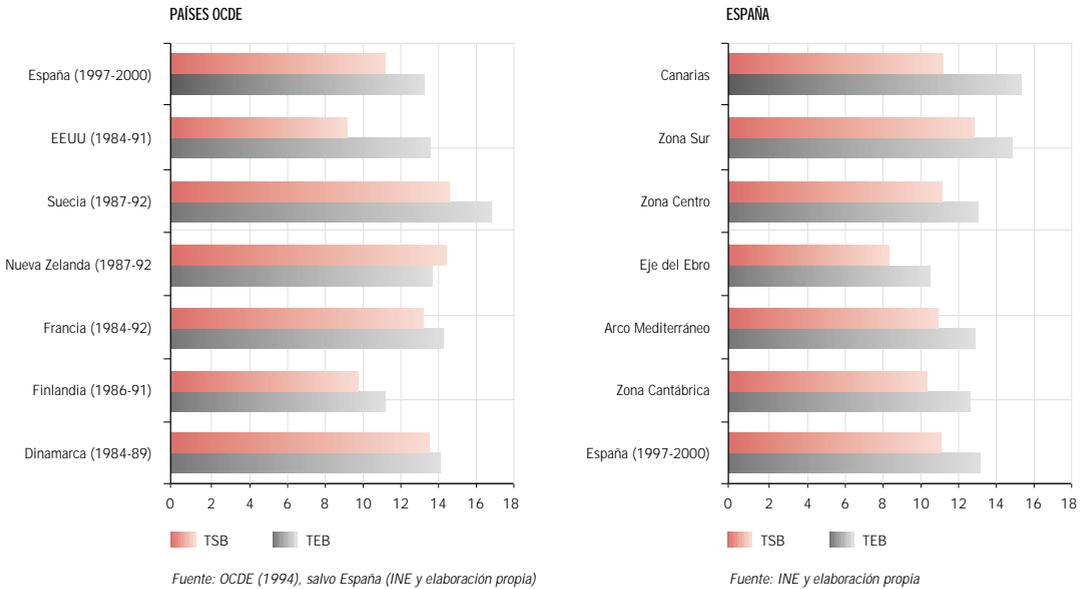
Tras la Zona Sur, las mayores tasas de salida de empresas se han registrado en Canarias, en el Arco Mediterráneo y en la Zona Centro. En estas zonas, las tasas medias de salida de empresas en el período 1997-2000 son muy similares a las del conjunto nacional (un 11,3% en Canarias, un 11,1% en el Arco Mediterráneo y un 11,2% en la Zona Centro). Por tanto, la propensión a salir del mercado de las empresas de estas zonas es similar a la experimentada por el conjunto de las empresas españolas. En el caso de Canarias, destaca la estabilidad de la tasa de salida, que alcanza valores máximos y mínimos del 11,6% (1999) y 11,1% (2000), respectivamente.

En la Zona Cantábrica, la salida anual de empresas es, en promedio, inferior a la del conjunto nacional. La tasa de salida media en el período 1997-2000 fue del 10,5% anual, 0,7 puntos porcentuales por debajo de la de España. Hay que subrayar que se producen acusadas variaciones anuales de las tasas de salida. Sobre todo, destaca la baja tasa registrada en 1998 (un 7,4%), aunque viene seguida de un fuerte aumento de la misma en el año siguiente (hasta el 13,8%).

Por último, cabe destacar que la zona de España que registra una menor salida de empresas es el Eje del Ebro. En el conjunto del período analizado, la tasa de salida de empresas en esta zona alcanzó un valor medio del 8,4% anual, frente al 11,2% del conjunto nacional. La tasa de salida mínima se produjo en el año 1998, cuando salió el 6% de las empresas (frente al 11,3% de España), pero a partir de dicho año ha ido aumentando la tasa de salida, hasta situarse en un 9,9% en el año 2000. No obstante, esta tasa es muy baja en comparación con las que se registran en el conjunto de España.

Los datos sobre la salida de empresas unidos a los datos sobre entrada, tanto en España como en varios países de la OCDE, apuntan a una estrecha correlación entre la salida y la entrada. En el apartado anterior se puso de manifiesto que las empresas tienen tasas de entrada elevadas, pero también se observa que mayores (menores) tasas de entrada en una economía dada vienen acompañadas de mayores (menores) tasas de salida. Tanto en los países de la OCDE analizados como en las diversas zonas de España, se advierte una correlación estrecha entre las tasas de entrada y de salida bruta (Gráfico 12).

GRÁFICO 12. TASAS DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS



Por lo tanto, a pesar de la importancia cuantitativa de la entrada de nuevas empresas, el impacto neto de la entrada sobre el número de empresas de una economía se ve limitado por la magnitud de las salidas. Si la entrada de empresas es considerada como "un fenómeno común", la salida de empresas también es acusada y, en consecuencia, la variación anual en el número de empresas es bastante más modesta de lo que pudiera imaginarse al estudiar en solitario las cifras de natalidad empresarial.

El resto de este apartado aportará evidencia adicional sobre la correlación entre la entrada y salida de empresas, al estudiar el patrón de las salidas por sectores y tamaños empresariales.

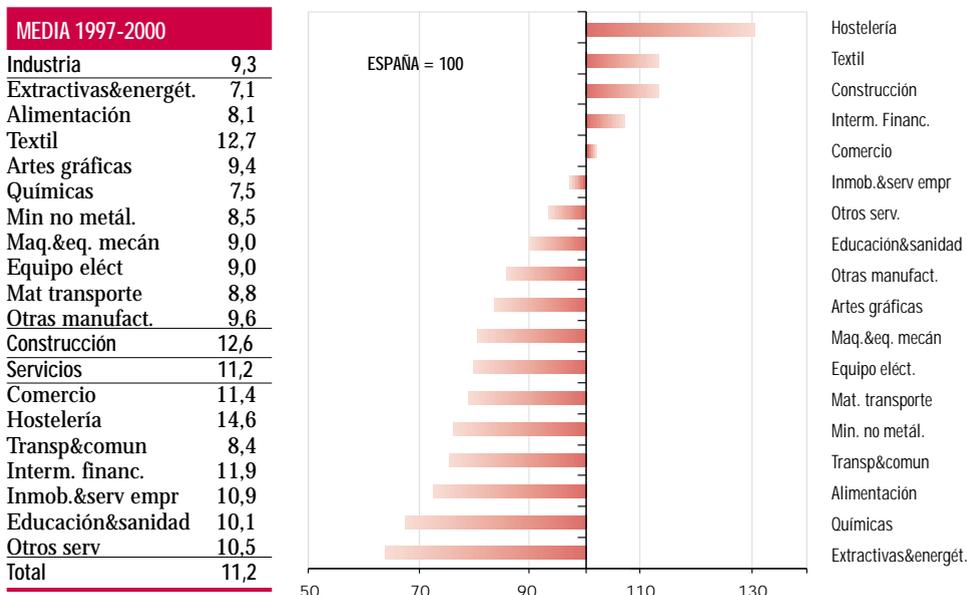
### V.2.2. Tasas de salida por sectores

La salida o destrucción de empresas difiere según el sector de actividad en el que operan las empresas. Un análisis de la salida de las empresas en los tres grandes sectores de la economía (industria, construcción y servicios) permite una primera ilustración de este hecho. Pues, en efecto, entre 1997 y 2000, el sector de la construcción ha experimentado una tasa de salida de empresas media del 12,6%, mientras que el sector servicios, con un 11,2% de salida media anual, se sitúa tras la construcción y, a considerable distancia, se encuentra el sector industrial, con una tasa de salida del 9,3% anual.

El análisis de la salida de empresas en los tres grandes sectores de la economía muestra, de nuevo, la correlación positiva entre las cifras de entrada y salida. Si el estudio de la entrada puso de manifiesto que las mayores tasas de entrada se presentaban en el sector de la construcción, seguido de los servicios y, a buena distancia, de la industria, los datos sobre las salidas muestran la misma ordenación de los sectores.



CUADRO 7. TASAS DE SALIDA BRUTA POR SECTORES



Fuente: *Elaboración propia a partir de datos del INE*

Si se desagrega el conjunto de empresas en 18 sectores de actividad, se aprecian rasgos interesantes sobre el patrón sectorial de las salidas de empresas (Cuadro 7). En primer lugar, dentro de las ramas del sector servicios hay importantes diferencias en los valores alcanzados por la tasa de salida. El sector de hostelería es el que tiene una mayor tasa de salida de empresas, dentro del sector servicios y en el conjunto de la economía. Entre 1997 y el año 2000, se produjo la salida de 14,6 empresas de hostelería al año por cada 100 empresas existentes en el sector. Otras ramas de servicios, como la de comercio y la de intermediación financiera, han registrado tasas de salida bruta similares a las del conjunto de España, esto es, el 11,2% anual de media entre 1997 y 2000. Pero hay cuatro ramas de servicios que tienen una tasa de salida inferior a la de España. Destaca en particular la rama de transporte y comunicaciones, con una tasa de salida bruta media, entre 1997 y 2000, del 8,4%.

En cuanto a la industria, la mayoría de las ramas industriales arrojan tasas de salida medias inferiores a las de España. La rama con menor tasa de mortalidad empresarial es la de industrias extractivas y energéticas (7,1% de media anual entre 1997 y 2000), seguida a poca distancia de las industrias químicas (7,5%).

Sin embargo, no todas las ramas industriales presentan tasas de salida inferiores a las de España. La excepción se encuentra en la rama de textil y confección, con unas salidas de empresas anuales muy superiores a las registradas en la industria y en el conjunto de España. En este sector, cada año desaparece un número de empresas equivalente al 12,7% del stock inicial de empresas de textil. Con ello, el sector se convierte en el segundo sector de España con mayor tasa media anual de salida de empresas, precedido sólo de la hostelería.

TABLA 18

## SECTORES CON MAYORES TASAS DE SALIDA DE EMPRESAS (PROMEDIO 1997-2000)

	1	2	3
Zona Cantábrica	Hostelería 13,0	Textil 11,6	Construcción 11,4
Arco Mediterráneo	Hostelería 14,7	Textil 13,1	Construcción 13,0
Eje del Ebro	Interm. financ. 11,2	Textil 10,3	Hostelería 9,8
Zona Centro	Hostelería 14,1	Construcción 13,0	Interm. financ. 12,3
Zona Sur	Hostelería 17,7	Construcción 14,7	Textil 13,9
Canarias	Textil 14,69	Hostelería 14,50	Construcción 13,20

\* La tabla muestra los tres sectores, de los 18 en los que se desagrega la actividad, que tienen mayor TSB promedio entre 1997 y 2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

El análisis de las salidas de empresas a nivel sectorial en las seis zonas geográficas muestra pocas variaciones en cuanto a los sectores que presentan las mayores tasas de salida en las distintas zonas (Tabla 18). Hostelería y construcción figuran dentro de las tres ramas con mayores tasas de mortalidad en las seis zonas consideradas. También textil figura en este ranking, salvo en la Zona Centro, donde los tres sectores con mayores tasas de salida son, en orden de importancia, hostelería, construcción e intermediación financiera.

TABLA 19

## SECTORES CON MENORES TASAS DE SALIDA DE EMPRESAS (PROMEDIO 1997-2000)

	1	2	3
Zona Cantábrica	Maq.&eq. mecán 6,9	Químicas 6,9	Mat transporte 7,2
Arco Mediterráneo	Extractivas&energét. 6,1	Químicas 7,7	Alimentación 8,1
Eje del Ebro	Mat transporte 4,6	Extractivas&energét. 5,5	Químicas 6,2
Zona Centro	Mat transporte 7,3	Químicas 7,4	Alimentación 7,5
Zona Sur	Extractivas&energét. 8,2	Químicas 8,5	Alimentación 8,6
Canarias	Extractivas&energét. 5,75	Transp&comun 6,51	Otras manufact. 8,26

\* La tabla muestra los tres sectores que tienen menor TSB promedio entre 1997 y 2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En cuanto a las ramas con menor tasa de mortalidad empresarial, se encuentran sobre todo las industrias extractivas y energéticas, las químicas y las de alimentación (Tabla 19). Cabe subrayar la total ausencia de ramas de servicios entre los tres sectores que presentan menores tasas de salida de empresas en las seis zonas analizadas.



En conclusión, las empresas con mayor riesgo de desaparición, aproximado éste por la tasa de salida de empresas, se encuentran dentro del sector de la hostelería, la construcción y la industria textil y de confección. Prácticamente en todas las zonas de España, estas son las ramas que han presentado mayores tasas de mortalidad empresarial entre los años 1997 y 2000. A su vez, las empresas con menor riesgo de desaparición son las que pertenecen a las industrias extractivas y energéticas, químicas y alimentación. En algunas zonas de España, también aparecen como sectores con bajo riesgo de salida de empresas los siguientes: material de transporte, maquinaria y equipo mecánico, transporte y comunicaciones y otras manufacturas.

### V.2.3. Tasas de salida por tamaños

Las empresas que salen del mercado son, sobre todo, empresas de muy pequeña dimensión. En el conjunto de España, el 66,6% de las empresas que salieron en el año 2000 eran empresas sin asalariados y el 29,5% tenía entre 1 y 5 asalariados. Así, el peso de las empresas de 6 o más asalariados en las bajas totales del año 2000 se situó en torno al 4% del total (Tabla 20).

En otras palabras, el problema de la salida de empresas está concentrado en las empresas de muy pequeña dimensión, y sobre todo en las empresas sin asalariados. Estos resultados no se alteran apenas al realizar un análisis de las bajas en las distintas zonas de España. Llama la atención que en Canarias las empresas sin asalariados sólo representaron el 59% de las bajas en el año 2000 (66% en España), si bien el tramo de 1 a 5 asalariados concentra un porcentaje de las bajas de la zona muy superior al de España (un 35,6% frente al 29,5% de España).

TABLA 20

#### DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE SALEN POR TRAMOS DE TAMAÑO. AÑO 2000 (% SOBRE EL TOTAL DE SALIDAS DE CADA ZONA)

	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 9	De 10 o más	Total
Zona Cantábrica	65,3	31,3	1,8	1,6	100
Arco Mediterráneo	65,6	30,1	2,2	2,1	100
Eje del Ebro	72,6	24,5	1,4	1,5	100
Zona Centro	68,9	27,6	1,8	1,8	100
Zona Sur	66,5	29,9	2,0	1,6	100
Canarias	59,0	35,6	2,8	2,6	100
España	66,6	29,5	2,0	1,9	100

Fuente: *Elaboración propia a partir de datos del INE*

La concentración de las bajas en las empresas pequeñas refleja la mayor tasa de mortalidad de las mismas. Las empresas sin asalariados tuvieron en el año 2000 una tasa de salida bruta del 12,9%, frente al 10,7% registrado en el conjunto nacional. Esto es, por cada 100 empresas sin asalariados existentes en España, desaparecieron 12,9 en el año 2000. Esta cifra se eleva hasta el 13,9% en el caso de las empresas sin asalariados de la zona Sur (Tabla 21).

La probabilidad de salida de una empresa cae al aumentar el tamaño de las mismas. En efecto, la tasa de mortalidad en el año 2000 fue del 9% en las empresas de 1 a 5 asalariados, del 5,2% en las empresas de 6 a 9 y del 3,5% en las empresas de 10 o más asalariados.

TABLA 21

## TASAS DE SALIDA BRUTA DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO. AÑO 2000

	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 9	De 10 o más	Total
Zona Cantábrica	12,2	8,4	4,7	3,1	10,0
Arco Mediterráneo	12,5	8,6	5,1	3,4	10,2
Eje del Ebro	12,8	7,2	3,5	2,6	9,9
Zona Centro	13,3	9,2	5,1	3,5	11,1
Zona Sur	13,9	10,2	6,5	4,0	11,9
Canarias	12,8	10,5	6,8	4,5	11,1
España	12,9	9	5,2	3,5	10,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

En suma, la entrada de empresas sin asalariados parece relativamente sencilla, a tenor de las cifras sobre entrada anual de estas empresas. Pero las altas tasas de salida de empresas sin asalariados y, en menor medida, de empresas de 1 a 5 asalariados, hacen pensar en dificultades para la supervivencia de estas empresas. Esta cuestión será investigada en profundidad en la sección VII, mediante las funciones de riesgo y supervivencia.

### V.3. Conclusiones

Los principales resultados sobre la creación y salida de empresas en España entre el año 1997 y el año 2000, obtenidos en esta sección, se han resumido en la tabla siguiente. La tabla muestra las tasas de entrada y salida bruta medias del periodo 1997-2000, en las seis zonas geográficas y en España, por sectores y tamaños empresariales.

TABLA 22. LA CREACIÓN Y DESAPARICIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA. PROMEDIO 1997-2000

	TOTAL		INDUSTRIA		CONSTRUCCION		SERVICIOS		SIN ASALARIADOS		CON ASALARIADOS	
	TEB	TSB	TEB	TSB	TEB	TSB	TEB	TSB	TEB	TSB	TEB	TSB
Zona Cantábrica	12,7	10,5	9,0	8,4	15,9	11,4	12,7	10,6	22,6	12,2	9,4	7,5
Arco Mediterráneo	13,0	11,1	9,5	9,7	18,0	13,0	12,9	11,0	15,0	12,5	10,2	7,2
Eje del Ebro	10,6	8,4	7,3	7,5	13,8	8,2	10,6	8,6	16,6	12,8	8,7	5,6
Zona Centro	13,2	11,2	9,4	9,3	17,4	13,0	13,1	11,2	16,2	13,3	9,8	7,6
Zona Sur	15,0	13,0	11,5	10,3	20,1	14,7	14,9	13,1	20,3	13,9	11,7	9,2
Canarias	15,5	11,3	10,7	9,3	24,5	13,2	15,0	11,3	20,3	12,8	11,6	8,7
España	13,3	11,2	9,5	9,3	17,7	12,6	13,2	11,2	17,6	12,9	10,2	7,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

El proceso de creación y salida de empresas en España presenta una serie de rasgos que se resumen a continuación:

- La entrada de empresas es un fenómeno común en España, pero la salida de empresas también es importante en términos cuantitativos. La tasa de creación anual media entre 1997 y 2000 fue del 13,3% y la tasa de salida alcanzó el 11,2%. Por tanto, el hecho estilizado señalado por la literatura relativo a la abundancia de nuevas empresas se verifica en el caso español. También se observa en España, como en otros países, la correlación positiva entre la creación y desaparición de empresas.
- El sector industrial presenta menores tasas de natalidad que el sector servicios y la construcción (un 9,5% anual frente al 13,2% de los servicios y el 17,7% de la construcción). También se presentan bajas tasas de mortalidad en la industria, en torno al 9,3% frente al 11,2% registrado en el sector servicios y el 12,6% de la construcción. No obstante, la menor tasa de salida de empresas industriales no es suficiente para compensar la baja tasa de entrada, relativa a los servicios y la construcción. Por ello, mientras que en los servicios y la construcción la diferencia entre la entrada y salida de empresas es claramente positiva, en torno al 2% anual y el 5%, respectivamente, en la industria esta diferencia es insignificante.

En suma, en la industria se crean menos empresas cada año que en los otros sectores económicos, y aunque también salen menos, en conjunto, la entrada y salida de empresas industriales no ha permitido un claro incremento neto de las empresas de este sector. Por el contrario, a pesar de que las empresas de servicios y construcción experimentan altas tasas de mortalidad, las tasas de natalidad han sido lo suficientemente elevadas como para permitir un aumento medio de estas empresas.

- Las menores tasas de natalidad entre las empresas industriales, respecto a las empresas de servicios, pueden estar poniendo de manifiesto la existencia de barreras a la entrada específicas del sector industrial. Estas barreras dificultan la entrada y, en última instancia, el crecimiento neto de las empresas del sector industrial y, por tanto, de la actividad industrial.
- Las empresas que entran en el mercado son, sobre todo, empresas sin asalariados. Estas empresas registran tasas medias anuales de natalidad del 17,6%, mientras que en las empresas con asalariados la tasa anual de creación de empresas es del 10,2%. Las empresas sin asalariados también presentan una mayor mortalidad: del 13% anual frente al 7,6% de las empresas con asalariados.

El balance de la entrada y salida de empresas es más favorable a las empresas sin asalariados que a las empresas con asalariados. Las primeras registran un aumento neto anual medio, dado por la diferencia entre la TEB y la TSB cercano al 5%. En las empresas con asalariados, esta cifra es inferior al 3%.

- Los resultados sobre la entrada y salida apuntan a la importancia de tener elevadas tasas de entrada de empresas para lograr un aumento neto de las mismas, a pesar de que altas tasas de entrada también conlleven altas tasas de salida.

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## VI Crecimiento del número de empresas



## VI Crecimiento del número de empresas

**Las causas que conducen al aumento del número de empresas de una economía son complejas y variadas. Por una parte, la creación de empresas está guiada por la existencia de oportunidades de negocio y por la inclinación de la población a crear empresas para aprovechar tales oportunidades. Además, las personas que consideran la posibilidad de emprender negocios deben disponer de las habilidades adecuadas para iniciar y gestionar una empresa. De hecho, si entre la población se da una escasez de la formación y habilidades necesarias para crear y gestionar empresas, el nivel de empresariedad podría ser bajo pese a la existencia de oportunidades de negocio.**

Pero el crecimiento del número de empresas también viene determinado por la capacidad de consolidar empresas y ejercer de forma estable una actividad económica. Las cifras sobre creación y desaparición de empresas en distintos países son elocuentes: la creación anual de empresas se sitúa con frecuencia por encima del 10% de las existentes. Pero el aumento neto del número de empresas está lejos de alcanzar tasas tan elevadas como las de creación de empresas, ya que la mortalidad empresarial también es acusada, particularmente en los primeros años de vida de las empresas. De esta manera, la desaparición de empresas, que indica la existencia de dificultades en la consolidación, impide en gran medida un aumento del número de empresas.

En suma, el crecimiento del número de empresas de una economía es un fenómeno complejo en el que intervienen numerosas fuerzas, como la motivación y habilidades de la población, las oportunidades de negocio y los obstáculos para la consolidación empresarial. El resultado de este conjunto de fuerzas es la variación, positiva o negativa, en el número de empresas. En principio, los sectores y regiones/países más dinámicos serán los que experimenten mayores aumentos en el número de empresas, que conducirán a incrementos en el nivel de actividad toda vez que las empresas logren consolidarse y expandirse. En el extremo opuesto, los sectores y regiones/países en declive presentarán escasas tasas de aumento (o bien disminuciones) del número de empresas.

En esta sección se analiza el crecimiento del número de empresas españolas entre los años 1996 y 2000. El análisis mostrará los sectores y regiones de España que mayores aumentos han experimentado en el número de empresas, así como los sectores y regiones que presentan una menor vitalidad e, incluso, han visto disminuir el número de empresas.

La estructura de la sección es la siguiente. En el apartado VI.1 se muestra la evolución del número de empresas entre 1996 y 2000 en España, y se comparan las cifras sobre crecimiento del número de empresas con las registradas por otros países de la OCDE. El estudio del crecimiento del número de empresas por sectores de actividad se presenta en VI.2. En función del crecimiento experimentado los sectores se clasifican en



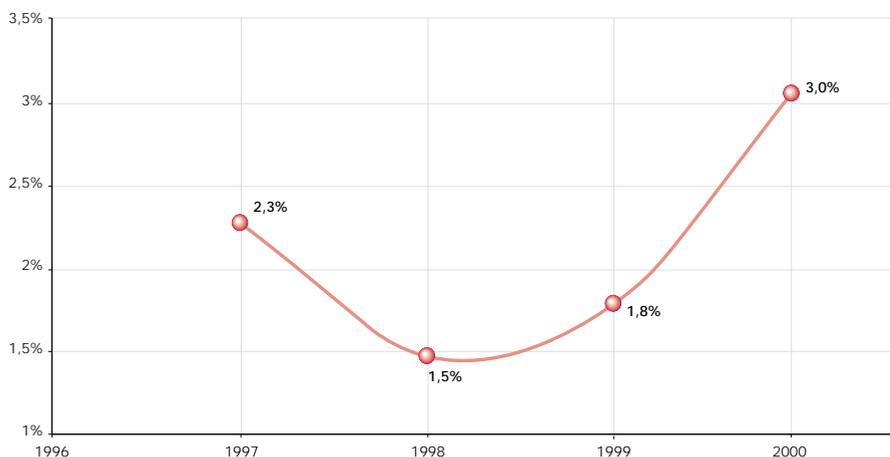
tres categorías: dinámicos, de menor crecimiento y con destrucción de empresas. En el apartado VI.3 se recogen los resultados sobre el crecimiento del número de empresas en las Comunidades Autónomas, y sobre los sectores que más aumentan el número de empresas dentro de cada región. Además, en VI.4 se profundiza en el estudio del crecimiento del número de empresas a escala regional, para determinar si se ha producido o no un acercamiento de las regiones a la densidad empresarial media del conjunto de España. La sección finaliza con un resumen de las conclusiones obtenidas (VI.5).

## VI.1. Evolución del número de empresas

En el año 1996, el número de empresas activas en España era igual a 2.384.654. Cuatro años más tarde, las empresas españolas ascendían a 2.595.392. Esto es, entre 1996 y 2000 se ha producido un incremento neto del número de empresas de España, y se ha registrado una tasa media de crecimiento anual del número de empresas igual al 2,1%. Como resultado, en el año 2000 había unas doscientas mil empresas más que en el año 1996.

Este crecimiento en el número de empresas ha experimentado ciertas oscilaciones anuales, como puede comprobarse en el Gráfico 13. Así, en el año 1997 se produjo un aumento del número de empresas del 2,3%, que vino seguido de una cierta caída en el ritmo de aumento de las empresas, hasta el 1,5%, en el año siguiente. Pero, a partir de 1998, se produce una aceleración en el ritmo de crecimiento del número de empresas, que pasa a registrar valores del 1,8% en 1999 y del 3% en el año 2000.

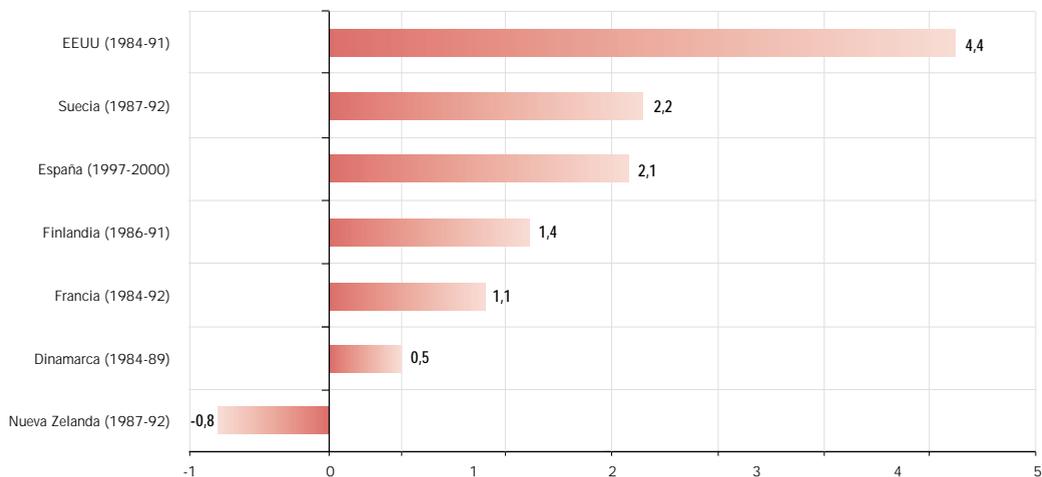
GRAFICO 13. CRECIMIENTO ANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

La valoración de las cifras de crecimiento del número de empresas requiere disponer de un marco de referencia con el que establecer comparaciones. Tal y como se hizo en el estudio de la creación y desaparición de empresas, se emplearán datos sobre crecimiento del número de empresas en la OCDE para valorar el aumento del número de empresas de España.

GRÁFICO 14. CRECIMIENTO ANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS



Fuente: OCDE (1994), salvo España (INE y elaboración propia)

El Gráfico 14 muestra el crecimiento medio anual del número de empresas en siete países de la OCDE en diferentes periodos de tiempo. Estos datos deben interpretarse con cautela, porque se refieren a distintos momentos del tiempo y pueden estar afectados por el impacto del ciclo económico, sin olvidar eventuales diferencias metodológicas en los datos recopilados en distintos países.

Hechas estas salvedades, conviene subrayar que existen manifiestas disparidades en cuanto a la creación anual de empresas en los países considerados. En todos los casos, con la excepción de Nueva Zelanda, se han registrado incrementos positivos del número de empresas, pero las cifras de crecimiento muestran una cierta variabilidad. En Dinamarca, el crecimiento anual de empresas apenas alcanza el 0,5%. Francia y Finlandia también tienen tasas de aumento moderadas, del 1,1% y el 1,4%, respectivamente. A continuación se encuentran España (2,1%) y Suecia (2,2%). Por último, en Estados Unidos se han registrado tasas de crecimiento del número de empresas extraordinarias, pues superan el 4% anual.

Por lo tanto, los datos sugieren que el aumento anual del número de empresas en España es medio-alto en relación a otros países de nuestro entorno. De los países analizados, sólo Estados Unidos tiene una tasa de aumento del número de empresas significativamente superior a la de España (4,4% frente al 2,1% de España). Y la tasa de crecimiento del número de empresas en España es superior a la registrada en países como Finlandia, Francia, Dinamarca y Nueva Zelanda.

## VI.2. Crecimiento sectorial del número de empresas

Entre los años 1996 y 2000 ha aumentado el número de empresas de España en 210.738 unidades (Tabla 23). Este crecimiento neto de las empresas ha venido liderado por las empresas de servicios, que han registrado una tasa media de crecimiento anual del número de empresas del 2,1% en este período. Con ello, el número de empresas de servicios ha crecido en 161.999 unidades empresariales entre 1996 y el año 2000.

También cabe destacar la vitalidad de las empresas de la construcción, que aumentan a un ritmo medio anual del 5,6%, muy por encima de la media de las empresas espa-



ñolas (2,1%). No obstante, estas empresas tienen un menor peso en el conjunto de las empresas españolas (suponen un 11% del total en el año 2000), por lo que el impacto de su elevada tasa de aumento sobre el crecimiento del número de empresas españolas es inferior que en el caso de las empresas de servicios. En particular, la variación de las empresas de construcción entre 1996 y 2000 fue igual a 57.469 unidades, que representan el 27% de la variación total del número de empresas habido en estos años en España (Tabla 23).

TABLA 23

**VARIACIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS. AÑOS 1996-2000**

Sector	Crecimiento medio anual	Número de empresas (2000-1996)
<b>Industria</b>	<b>-0,9</b>	<b>-8.730</b>
<b>Construcción</b>	<b>5,6</b>	<b>57.469</b>
<b>Servicios</b>	<b>2,1</b>	<b>161.999</b>
<b>Total</b>	<b>2,1</b>	<b>210.738</b>

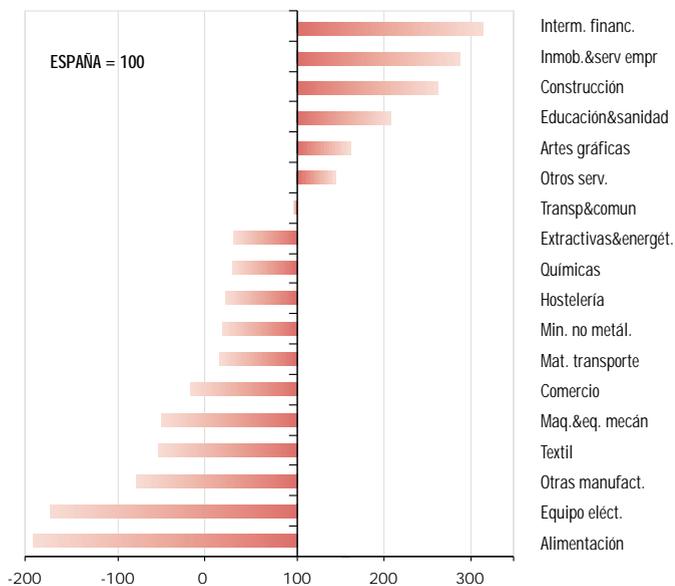
*Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE*

Frente a la vitalidad de los servicios y la construcción, las empresas industriales han registrado una tasa de variación negativa entre 1996 y 2000. A pesar del momento del ciclo económico, expansivo en dichos años, el número de empresas industriales, en conjunto, ha disminuido, al experimentar una tasa media anual de crecimiento del -0,9%. Como resultado, el número de empresas industriales era en año 2000 inferior al registrado en 1996 (8.730 unidades empresariales menos).

Para ampliar la información sobre los sectores que aumentan o disminuyen su número de empresas, conviene utilizar una mayor desagregación de la economía por ramas de actividad. Así, en el Cuadro 8 se presentan los resultados sobre el aumento del número de empresas, en términos absolutos y relativos, para una desagregación de la economía en 18 ramas de actividad, datos que aportan información interesante sobre los sectores más dinámicos de la economía española en los últimos años en términos del aumento del número de empresas.

CUADRO 8. CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS. (Tasa media anual 1996-2000)

MEDIA 1997-2000		
Sector	Crecimiento anual (porcentaje)	Número de empresas 2000-1996
Extract.&energét.	0,7%	153
Alimentación	-4,1%	-6.080
Textil	-1,1%	-1.561
Artes gráficas	3,5%	3.114
Químicas	0,7%	295
Min no metál.	0,4%	939
Maq.&eq. mecán	-1,0%	-587
Equipo eléct	-3,7%	-1.727
Mat transporte	0,4%	64
Otras manufact.	-1,7%	-3.340
Construcción	5,6%	57.469
Comercio	-0,3%	-9.715
Hostelería	0,5%	5.222
Transp&comun	2,2%	18.895
Interm. financ.	6,7%	9.872
Inmob.&serv empr	6,2%	98.547
Educación&sanidad	4,5%	23.275
Otros serv	3,1%	15.903
<b>Total</b>	<b>2,1</b>	<b>210.738</b>



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

De las 18 ramas consideradas, en seis ramas se ha producido una caída del número de empresas entre 1996 y 2000. En términos absolutos, el sector que ha experimentado una mayor pérdida de empresas es el de comercio y reparación. En conjunto, el número de empresas de este sector disminuyó en 9.715 unidades entre el año 1996 y el año 2000. Tras la rama de comercio, destaca la pérdida de empresas del sector de alimentación, que se sitúa en 6.080 unidades. Otras manufacturas perdió un total de 3.340 empresas, y equipo eléctrico y electrónico y el sector textil perdieron cerca de 1.500 empresas. La menor disminución, dentro de las ramas que pierden empresas, se dio en la rama de maquinaria y equipo mecánico (-587 empresas).

Por lo tanto, las ramas en las que se producen disminuciones del número de empresas son ramas industriales, con la excepción de la rama de comercio y reparación. Dentro de estas ramas, en alimentación se ha reducido el número de empresas en un 4,1%, anual y en el sector de equipo eléctrico y electrónico en un 3,7%. Los restantes sectores industriales con pérdidas de empresas experimentan tasas de disminución del número de empresas en torno al 1%.

Pero la caída del número de empresas no es un fenómeno generalizado en todas las ramas industriales. Hay cuatro ramas industriales con tasas medias anuales de variación del número de empresas cercanas al 0,5% anual (extractivas y energéticas, químicas, minerales no metálicos y productos metálicos y, por último, material de transporte). Pero sobre todo destaca el comportamiento de la rama de artes gráficas, que ha visto aumentar el número de sus empresas en un 3,5% anual entre 1996 y 2000. De hecho, por la elevada tasa de aumento del número de empresas, el sector de las artes gráficas se encuentra más próximo a las ramas de servicios que a las industriales.

En el sector servicios, llama la atención la tasa de variación negativa del número de empresas de comercio y reparación. Entre 1996 y el año 2000, las empresas de comer-



cio y reparación de España han disminuido a una tasa media anual del -0,3%, que contrasta con el aumento del 2,1% registrado en el conjunto de las ramas de servicios. Por lo tanto, este sector ha mostrado un comportamiento más próximo a las ramas industriales que a las de servicios, por lo que se refiere a la evolución del número de empresas.

Tras el sector del comercio y reparación, la rama de servicios con menores tasas de aumento del número de empresas es la de hostelería. En esta rama, las empresas han aumentado a un ritmo medio anual del 0,5%. En las restantes ramas de servicios se registran crecimientos medios anuales superiores al 2%. Cabe destacar el fuerte impulso de las ramas de intermediación financiera y de servicios inmobiliarios y empresariales, con aumentos del número de empresas superiores al 6% anual. También educación y sanidad y otros servicios de mercado experimentan fuertes aumentos del número de empresas (4,5% y 3,1%, respectivamente), seguidos a cierta distancia de transporte y comunicaciones (2,2%).

TABLA 24

**CLASIFICACIÓN DE LOS SECTORES SEGÚN EL AUMENTO DE LAS EMPRESAS**

	Superior a la media (Mayor a menor tasa de crecimiento)	Inferior a la media (Menor a mayor tasa de crecimiento)	Crecimiento negativo
<b>RANKING</b>	1 Interm. financ.	1 Material transporte	1 Alimentación
	2 Inmob.&serv. empre.	2 Min. no metálico	2 Equipo eléctrico
	3 Construcción	3 Hostelería	3 Otras manufact.
	4 Educación&sanidad	4 Químicas	4 Textil
	5 Artes gráficas	5 Extractivas&energét.	5 Maq.&eq. mecán.
	6 Otros serv.		6 Comercio
	7 Transp.&comun.		
	Sectores dinámicos	Sectores de bajo crecimiento	Sectores con destrucción de empresas

Fuente: elaboración propia.

La posición de los sectores en función de su aumento medio anual del número de empresas entre 1996 y 2000 permite establecer una clasificación de los mismos en las tres categorías siguientes (Tabla 24):

**1. Sectores dinámicos**

Son los sectores de la economía que han experimentado las mayores tasas de aumento medio anual del número de empresas entre 1996 y 2000, en particular, los que registran tasas de aumento superiores a la media de España (el 2,1%).

Los sectores dinámicos son, en orden de importancia por la mayor tasa de aumento registrada, intermediación financiera, servicios inmobiliarios y empresariales, construcción, educación y sanidad, artes gráficas, otros servicios de mercado y transporte y comunicaciones.

**2. Sectores de bajo crecimiento**

Son los sectores que ven aumentar su número de empresas entre el año 1996 y 2000, pero en menor medida que la media española. Por lo tanto, aunque muestran una cierta vitalidad, ya que se produce un incremento positivo del número de empresas, ésta es inferior a la del conjunto de las empresas españolas.

Los sectores de menor crecimiento son, de menor a mayor tasa de crecimiento, los de material de transporte, minerales no metálicos y productos metálicos, químicas, hostelería e industrias extractivas y energéticas .

### 3. Sectores con destrucción de empresas

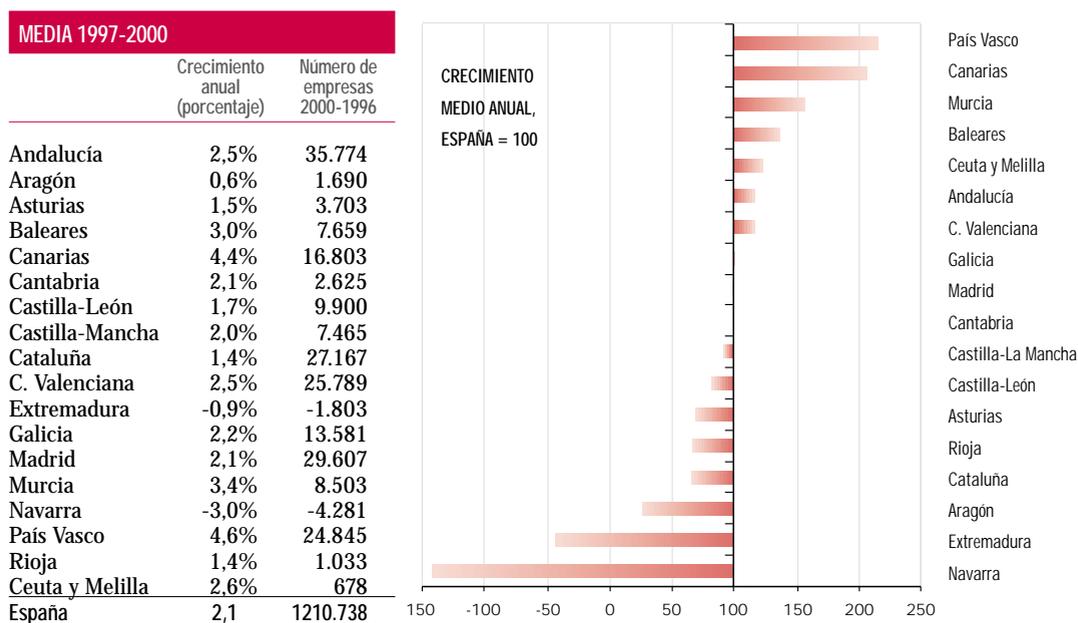
Son los sectores donde se ha producido una pérdida de empresas entre el año 1996 y el año 2000. Hay seis sectores donde se ha registrado una disminución neta del número de empresas, que podría sugerir una falta de vitalidad en la actividad del sector. Este resultado podría alterarse si, a pesar de la reducción neta del número de empresas, las que permanecen activas aumentan su tamaño o su ritmo de actividad, lo que compensaría la caída del número de empresas.

En España, los sectores con destrucción de empresas, ordenados de menor a mayor tasa de crecimiento (negativa) son los siguientes: alimentos, bebidas y tabaco, equipo eléctrico y electrónico, otras manufacturas, textil, confección cuero y calzado, maquinaria y equipo mecánico y, comercio y reparación.

## VI.3. Evolución del número de empresas en las regiones

Todas las regiones españolas, con la excepción de Navarra y Extremadura, han experimentado aumentos en el número de empresas entre 1996 y el año 2000 (Cuadro 9). En términos absolutos, las regiones con mayores aumentos del número de empresas (diferencia entre el número de empresas en el año 2000 y en 1996) son Andalucía (35.774), Madrid (29.607) y Cataluña (27.167). Las regiones donde se registran menores aumentos absolutos son Ceuta y Melilla (607), La Rioja (1.033) y Aragón (1.690). Por otra parte, en Extremadura y en Navarra se han registrado pérdidas netas de empresas (1.803 empresas en Extremadura y 4.281 en Navarra).

CUADRO 9. EL CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN LAS REGIONES. 1996-2000



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE



En conjunto, hay ocho regiones que experimentan tasas de crecimiento del número de empresas superiores a la media española, mientras que las restantes muestran un ritmo de aumento inferior al de la media de España. Las regiones con mayores tasas de crecimiento del número de empresas entre el año 1996 y el año 2000 son el País Vasco y Canarias, con un 4,6% y un 4,4%, respectivamente. Esto es, se registran tasas de aumento del número de empresas que duplican a las del conjunto de la economía española.

Tras el País Vasco y Canarias, destacan las altas tasas de aumento del número de empresas de Murcia (3,4%), Baleares (3%), Ceuta y Melilla (2,6%), Andalucía (2,5%) y la Comunidad Valenciana (2,5%). En Galicia, Madrid y Cantabria se registra una variación del número de empresas similar a la del conjunto de España (un 2,1% en media anual).

En las regiones que experimentan menores tasas de crecimiento del número de empresas, hay que distinguir las regiones con tasas de crecimiento positivas pero inferiores a las de la media española de las regiones que ven disminuir su número de empresas. Las regiones con tasas de crecimiento del número de empresas inferiores a la media española son Aragón (con un crecimiento medio anual del 0,6%), Cataluña (1,4%), La Rioja (1,4%), Asturias (1,5%), Castilla-León (1,7%) y Castilla-La Mancha (2%). Las regiones con tasas de crecimiento negativas del número de empresas son Navarra y Extremadura. En Navarra, se ha producido una caída media anual entre 1996 y el año 2000 de 3%, mientras que en Extremadura esta cifra es próxima al 1%.

La caída del número de empresas en Navarra es un hecho algo sorprendente, habida cuenta de que el ritmo de actividad de esta región ha sido similar o superior a la media española en el período analizado. En esta coyuntura económica, se esperaría encontrar, cuanto menos, un mantenimiento del número de empresas de la región. Una posible explicación a la disminución del número de empresas en un clima de elevada actividad, es que se haya producido una mayor concentración empresarial, de manera que, aunque haya menos empresas, éstas tengan mayor tamaño. De hecho, un análisis de los datos apunta en esta dirección, pues entre 1998 y 1999 se genera una caída del número de empresas de la región desde 38.293 unidades hasta 32.818 unidades, y el 72% de las empresas que desaparecen son empresas sin asalariados. Estos hechos ponen de relieve la necesidad de interpretar con cautela los datos sobre número de empresas, por no tener en cuenta las diferencias de tamaño de las empresas.

TABLA 25

## LOS SECTORES CON MAYOR AUMENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS\*

Posición en el ranking de crecimiento	1	2	3
Andalucía	Interm. financ. 9,1%	Construcción 7,2%	Inmob.&serv empr 6,6%
Aragón	Construcción 5,0%	Educación&sanidad 3,8%	Inmob.&serv empr 3,5%
Asturias	Interm. financ. 5,6%	Inmob.&serv empr 5,4%	Construcción 4,8%
Baleares	Interm. financ. 9,2%	Inmob.&serv empr 8,1%	Construcción 7,7%
Canarias	Construcción 12,5%	Interm. financ. 9,7%	Inmob.&serv empr 8,9%
Cantabria	Interm. financ. 11,1%	Inmob.&serv empr 6,5%	Construcción 4,6%
Castilla y León	Interm. financ. 8,4%	Inmob.&serv empr 5,6%	Educac.&sanidad 5,4%
Castilla-La Mancha	Interm. financ. 9,6%	Educación&sanidad 6,8%	Construcción 5,5%
Cataluña	Inmob.&serv empr 6,0%	Construcción 4,9%	Educac.&sanidad 3,8%
C. Valenciana	Interm. financ. 8,1%	Inmob.&serv empr 7,7%	Construcción 6,0%
Extremadura	Interm. financ. 13,2%	Artes gráficas 4,9%	Educac.&sanidad 4,8%
Galicia	Interm. financ. 10,8%	Inmob.&serv empr 6,6%	Artes gráficas 5,7%
Madrid	Construcción 5,5%	Inmob.&serv empr 5,0%	Interm. financ. 4,2%
Murcia	Interm. financ. 9,9%	Construcción 7,3%	Inmob.&serv empr 7,2%
Navarra	Maq&eq mecánico 10,8%	Interm. financ. 9,7%	Inmob.&serv empr 2,8%
País Vasco	Transp&comun 32,4%	Inmob.&serv empr 9,0%	Construcción 7,4%
Rioja	Interm. financ. 6,9%	Inmob.&serv empr 5,5%	Construcción 4,0%
Ceuta y Melilla	Maq&eq mecánico 25,7%	Construcción 7,4%	Interm. financ. 7,4%
España	Interm. financ. 6,7%	Inmob.&serv empr 6,2%	Construcción 5,6%

\* La tabla muestra los tres sectores que ocupan los tres primeros puestos en el ranking de crecimiento y sus respectivas tasas de crecimiento medio anual 1996-2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

El análisis desagregado en 18 ramas de actividad pone de manifiesto que, en cuanto a los sectores de mayor crecimiento del número de empresas, hay pocas variaciones entre regiones (Tabla 25). Intermediación financiera, servicios inmobiliarios y empresariales y construcción son los primeros sectores por el crecimiento del número de empresas en la mayoría de las Comunidades Autónomas.

Hay, no obstante, algunas excepciones que conviene subrayar. Así, maquinaria y equipo mecánico es el primer sector por el aumento del número de empresas en Navarra y Ceuta y Melilla. Por otra parte, en Extremadura, el segundo sector con mayor aumento del número de empresas entre 1996 y el año 2000 es el sector de las artes gráficas. Por último, cabe destacar el sector de educación y sanidad, que figura entre los tres sectores con mayor crecimiento del número de empresas en Castilla-La Mancha, Castilla León, Cataluña y Extremadura.

Con respecto a los sectores con menores aumentos del número de empresas en las regiones españolas, la Tabla 26 muestra que existe una mayor variedad a escala regional. Aunque las ramas de otras manufacturas, equipo eléctrico y alimentación sean, frecuentemente, las que menores tasas de aumento presentan en buena parte de las Comunidades Autónomas, también hay otros sectores ocupando las posiciones últimas del ranking de crecimiento en las regiones. Así, cabe destacar al sector de material de transporte, textil y, en menor medida, química, comercio y hostelería. En algunas regiones, estas ramas se encuentran entre aquellas que experimentan menor aumento del número de empresas.

TABLA 26

## LOS SECTORES CON MENOR AUMENTO DEL NÚMERO DE EMPRESAS\*

Posición en el ranking de crecimiento	18	17	16
Andalucía	Alimentación -2,5%	Equipo eléct -0,8%	Hostelería 0,2%
Aragón	Maq.&eq. mecán -9,7%	Otras manufact. -4,9%	Textil -4,8%
Asturias	Textil -4,7%	Maq.&eq. mecánico -3,1%	Química -2,4%
Baleares	Equipo eléct -9,4%	Alimentación -3,0%	Textil -2,9%
Canarias	Equipo eléct -8,8%	Química -4,6%	Mat. transporte -2,6%
Cantabria	Alimentación -3,6%	Textil -1,2%	Otras manufact. -1,1%
Castilla-León	Maq.&eq. mecán -6,8%	Equipo eléct -5,8%	Otras manufact. -2,2%
Castilla-Mancha	Equipo eléct -5,0%	Maq.&eq. mecán -2,3%	Alimentación -2,1%
Cataluña	Alimentación -7,9%	Otras manufact. -3,3%	Textil -3,1%
C. Valenciana	Alimentación -11,4%	Equipo eléct -2,4%	Otras manufact. -1,4%
Extremadura	Equipo eléct -6,5%	Alimentación -5,7%	Hostelería -4,9%
Galicia	Equipo eléct -6,4%	Maq.&eq. Mecán -2,4%	Otras manufact. -1,7%
Madrid	Equipo eléct -7,3%	Mat. transporte -4,3%	Alimentación -3,9
Murcia	Equipo eléct -5,5%	Alimentación -4,7%	Textil 1,0%
Navarra	Otras manufact. -11,1%	Textil -9,6%	Comercio -5,8%
País Vasco	Comercio -1,0%	Mat. transporte 0,8%	Alimentación 1,0%
Rioja	Maq.&eq. mecán -6,7%	Alimentación -4,7%	Mat. transporte -3,3%
Ceuta y Melilla	Textil -28,4%	Química -19,1%	Mat. transporte -15,9%
España	Alimentación -4,1%	Equipo eléct -3,7%	Otras manufact. -1,7%

\* La tabla muestra los tres sectores que ocupan los últimos tres puestos en el ranking de crecimiento y sus respectivas tasas de crecimiento medio anual 1996-2000.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.



## VI.4. Regiones convergentes y divergentes

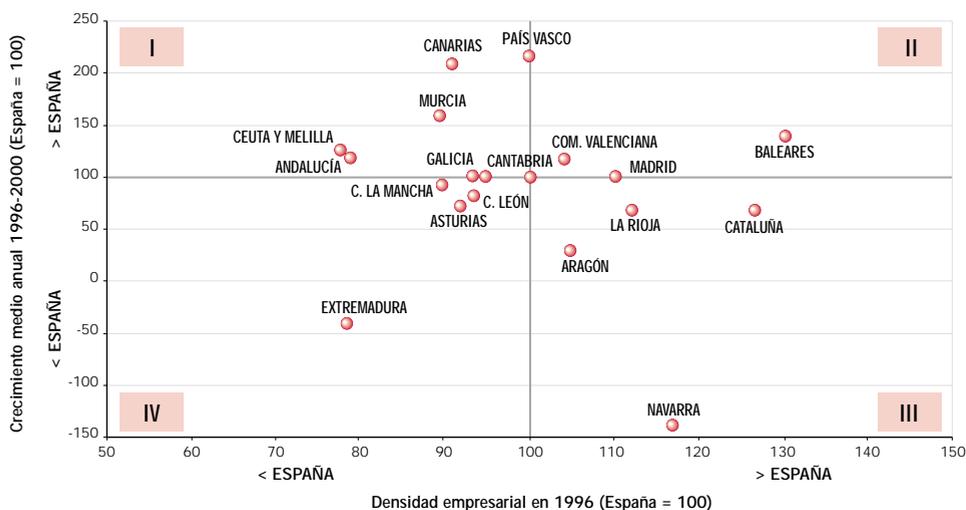
En este apartado se estudia si el crecimiento acumulado del número de empresas entre 1996 y el año 2000 ha sido mayor en las regiones que, inicialmente, tenían menores densidades empresariales. La importancia de este análisis reside en el hecho de que, como se vio en la sección IV, el número de empresas es una variable aproximativa del nivel de actividad económica (PIB) de una región, pues el PIB y número de empresas presentan una correlación elevada (próxima al 0,99) y, por lo tanto, en principio y en general, las regiones con mayor número de empresas per capita son las que tienen un mayor PIB per capita.

Lo anterior implica que, presumiblemente, un mayor crecimiento a largo plazo del número de empresas de las regiones con menores densidades empresariales iniciales permitirá ir cerrando la brecha de la renta per capita. Conforme aumenta el número de empresas y se logra que se consoliden, la mayor producción de éstas y los efectos indirectos fruto del mayor nivel de actividad, deberían permitir el aumento de PIB per capita en las regiones que, inicialmente, parten de los menores niveles del mismo, impulsando el proceso de convergencia.

Para estudiar la relación entre densidad empresarial y crecimiento en el número de empresas, se ha representado en el Gráfico 15 el valor de la densidad empresarial en las regiones españolas en el año 1996 (España = 100) y el crecimiento medio anual del número de empresas entre 1996 y 2000 (España = 100). Las regiones situadas a la derecha de la línea vertical correspondiente al valor 100 de la densidad empresarial en 1996 (que representa el valor de la densidad empresarial en el conjunto de España en dicho año) son las que partían de una densidad empresarial superior la de la media española, mientras que las regiones situadas a la izquierda de dicha línea son las que partían de una densidad inferior a la de España.

Por otra parte, la línea horizontal trazada en el valor 100 del crecimiento medio del número de empresas refleja el valor que toma dicha variable en el conjunto de España. La regiones situadas por encima de dicha línea son las que han arrojado cifras de crecimiento del número de empresas superiores a las de España, mientras que las regiones con crecimiento inferior al del conjunto nacional se encuentran por debajo de la línea.

GRÁFICO 15. DENSIDAD Y VARIACIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

La información sobre la densidad empresarial en las regiones españolas en el año 1996 y la tasa de aumento de las empresas entre 1996 y el año 2000 permite responder a la cuestión de si se ha producido un acercamiento a la densidad empresarial media española en las distintas regiones. La respuesta a esta cuestión es afirmativa en el caso de diez regiones españolas (las de los cuadrantes I y III del Gráfico 15). Por otra parte, en ocho regiones se ha producido un alejamiento de la densidad empresarial respecto a la cifra de España (las de los cuadrantes II y IV).

A continuación, se clasifican las regiones españolas en convergentes y divergentes, según se haya producido o no un alejamiento de la densidad empresarial a la cifra registrada en España en el año inicial (1996). Además, en cada caso, se distinguirán dos tipos de regiones: las que partían de una cifra de densidad superior a la de España y las que registraban inicialmente una cifra de densidad inferior a la del conjunto nacional.

### Regiones divergentes

Las regiones divergentes son las que, entre 1996 y 2000, han experimentado una evolución de la densidad empresarial que ha provocado un alejamiento de las cifras de densidad de estas regiones respecto a la cifra registrada en España. Dentro de esta categoría hay que distinguir dos tipos de regiones.

- **Regiones líder de alto crecimiento.** Son las regiones que, en 1996, tenían una densidad empresarial superior a la de España y, además, han experimentado una tasa de crecimiento del número de empresas entre 1996 y 2000 que es mayor que la de España. Por lo tanto, estas regiones tenían un tejido empresarial más denso que el de España, habiéndose enfatizado este aspecto en los últimos años.
- **Regiones en declive.** Son las regiones que partían, en 1996, de una densidad inferior a la del conjunto nacional, y que han visto aumentar su número de empresas en menor medida que en España. Por lo tanto, se ha ampliado la brecha que separaba a estas regiones con el conjunto de España, en términos del número de empresas per cápita.

En el Cuadro 10 se puede observar que las regiones líder de alto crecimiento son el País Vasco, Comunidad Valenciana, Madrid y Baleares. En estas regiones existía una malla de empresas más densa que en España, y este rasgo se acentúa entre 1996 y 2000. La situación opuesta se presenta en las regiones en declive, esto es, las dos Castillas, Asturias y Extremadura. En estas regiones se partía de densidades empresariales inferiores a las de España y se ha ensanchado la brecha entre la densidad de estas regiones y la de España entre 1996 y 2000.

### Regiones convergentes

Son las regiones en las que se produce un acercamiento de la densidad empresarial a la registrada en España entre 1996 y 2000. Por lo tanto, en estas regiones se tiende a consolidar una malla empresarial similar a la de la media española. De nuevo, hay que distinguir dos tipos de regiones convergentes.

- **Regiones en recuperación (catch-up).** Son las regiones que, en 1996, tenían una densidad empresarial inferior a la de la media española, que indica la presencia de un tejido empresarial menos denso y desarrollado que en el conjunto de España. No obstante, en estas regiones se ha producido un mayor crecimiento del número de empresas que en el conjunto de España, entre 1996 y 2000, que ha permitido un acercamiento de la densidad de la región a la de España.
- **Regiones líder de bajo crecimiento.** Son las regiones que, en 1996, tenían una densidad empresarial superior a la de España, pero que han experimentado un menor aumento neto del número de empresas que en el conjunto de España entre 1996 y 2000. Por esta razón, la densidad empresarial de estas regiones se ha aproximado a la del conjunto de España.

Las regiones convergentes y en recuperación (las que partían de una densidad empresarial inferior a la de España) son Canarias, Murcia, Ceuta y Melilla, Andalucía, Galicia y Cantabria. A su vez, hay cuatro regiones que pueden considerarse como regiones líder de bajo crecimiento: La Rioja, Cataluña, Aragón y Navarra.



CUADRO 10

**DENSIDAD EMPRESARIAL**

		Inferior a la media	Superior a la media	
Regiones en recuperación (catch up)	CRECIMIENTO NÚMERO DE EMPRESAS SUPERIOR A LA MEDIA	Canarias	País Vasco	Regiones líder de alto crecimiento
		Murcia	C. Valenciana	
		Ceuta y Melilla	Madrid	
		Andalucía	Baleares	
		Galicia		
Regiones en declive Regiones líder de bajo crecimiento	CRECIMIENTO NÚMERO DE EMPRESAS INFERIOR A LA MEDIA	Cantabria	Rioja	Regiones líder de bajo crecimiento
		Castilla-Mancha	Cataluña	
		Castilla-León	Aragón	
		Asturias	Navarra	
		Extremadura		

## VI.5. Conclusiones

Tras haber experimentado tasas de crecimiento medio anual del 2,1% entre 1996 y 2000, el número de empresas de España se ha situado en 2.595.392 en el año 2000. El aumento del número de empresas ha sido sostenido en el período analizado, e inferior a las cifras de crecimiento de la economía (tasa de aumento del PIB).

El crecimiento del número de empresas ha sido desigual en los distintos sectores de la economía. La construcción, con un aumento medio del 5,6%, se encuentra a la cabeza en el ranking de crecimiento. A cierta distancia se encuentran las empresas de servicios, que crecen a un ritmo medio del 2,1% anual. Por último, el sector "perdedor" de los últimos años ha sido el industrial, al ver disminuir el número de empresas en un -0,9% anual.

El análisis más desagregado por sectores de actividad permite identificar los sectores dinámicos de la economía española, en los que más aumenta el número de empresas entre 1996 y el año 2000. Los sectores con tasas de aumento del número de empresas superiores a las de España son (1) intermediación financiera, (2) servicios inmobiliarios y empresariales, (3) construcción, (4) educación y sanidad, (5) artes gráficas, (6) otros servicios de mercado y (7) transporte y comunicaciones.

Los sectores de bajo crecimiento (aumentan el número de empresas, pero en menor medida que la media española) son los de (1) material de transporte, (2) minerales no metálicos y productos metálicos, (3) hostelería, (4) químicas e (5) industrias extractivas y energéticas.

Por último, los sectores con destrucción de empresas, donde se ha producido una reducción en el número de empresas entre el año 1996 y el año 2000, son los siguientes: (1) alimentos, bebidas y tabaco, (2) equipo eléctrico y electrónico, (3) otras manufacturas, (4) textil, confección cuero y calzado, (5) maquinaria y equipo mecánico y, (6) comercio y reparación.

A escala regional, se aprecian importantes disparidades en la senda de aumento del número de empresas. Hay ocho regiones españolas que experimentan tasas de aumento del número de empresas que son superiores a las del conjunto de España. Estas regiones son el País Vasco, Canarias, Murcia, Baleares, Ceuta y Melilla, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia. En Madrid el ritmo de aumento del número de empre-

sas es similar al de España, mientras que en siete regiones el crecimiento ha sido menor que en España. En efecto, en Cantabria, las dos Castillas, Asturias, La Rioja, Cataluña y Aragón, el crecimiento medio anual del número de empresas entre 1996 y 2000 ha sido inferior al del conjunto de España. Finalmente, en Extremadura y en Navarra ha disminuido el número de empresas entre el año 1996 y el año 2000.

Por último, debemos destacar que entre el año 1996 y 2000, se ha producido un acercamiento de la densidad empresarial de 10 regiones españolas a la densidad de España. Por tanto, en estas regiones se está consolidando una malla de empresas similar a la de España. Dentro de este grupo de regiones convergentes hay que distinguir las regiones en recuperación (catch-up) y las regiones líder de bajo crecimiento. Las primeras (con densidad inicial inferior a la de España pero mayor crecimiento del número de empresas desde 1996 hasta 2000) son Canarias, Murcia, Ceuta y Melilla, Andalucía, Galicia y Cantabria. Las regiones líder de bajo crecimiento (en 1996 tenían una densidad empresarial superior a la de España, pero han experimentado un menor aumento neto del número de empresas) son La Rioja, Cataluña, Aragón y Navarra.

Las restantes regiones españolas entrarían en la categoría de regiones divergentes, en el sentido de que se ha producido una evolución de la densidad empresarial que las aleja de la densidad del conjunto de España. Dentro de esta categoría hay que distinguir dos tipos de regiones. En primer lugar, las regiones líder de alto crecimiento (en 1996 tenían una densidad empresarial superior a la de España y esta diferencia se acentúa entre 1996 y 2000). Estas regiones son el País Vasco, Comunidad Valenciana, Madrid y Baleares. En segundo lugar, las regiones en declive (partían de densidades empresariales inferiores a las de España y se ha ensanchado la brecha entre la densidad de estas regiones y la de España entre 1996 y 2000), que comprenden las siguientes regiones: Castilla-La Mancha, Castilla León, Asturias y Extremadura.



# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## VII. Consolidación empresarial



## VII Consolidación empresarial

**Las empresas experimentan las mayores dificultades para consolidarse en el período inmediatamente posterior a su creación, y ello da lugar a que las empresas de nueva creación arrojen elevadas tasas de mortalidad. Sólo el 53% de las 364.934 empresas creadas en España en 1996 permanecía en activo cuatro años después. Esta cifra reducida pone en evidencia el impacto de los obstáculos que soportan las empresas para consolidarse tras su creación.**

La existencia de altas tasas de mortalidad infantil es un hecho documentado en la literatura sobre demografía empresarial, que ha estudiado de forma sistemática la relación entre la edad de la empresa y su probabilidad de desaparición por medio de las funciones de riesgo y de supervivencia. La función de riesgo muestra la tasa de mortalidad de las nuevas empresas en cada año posterior a la creación. Las empresas de las regiones o sectores económicos que experimenten mayores valores de la función de riesgo serán las que concentren las mayores dificultades para lograr impulsar la creación de empresas sostenibles. A su vez, la función de supervivencia muestra, en cada año posterior al nacimiento de las empresas, el porcentaje de empresas que permanece en activo.

En esta sección se estiman las funciones de riesgo y supervivencia de las 364.934 empresas españolas creadas en el año 1996. En primer lugar, se analizará la mortalidad y supervivencia de las empresas en las distintas zonas geográficas, con el objetivo de determinar cuáles son las zonas de España donde las empresas experimentan mayores probabilidades de consolidarse. En segundo lugar, se analiza el riesgo empresarial y la supervivencia en los sectores de actividad (construcción, industria y servicios). Mediante este análisis se contrastará si existen disparidades entre los sectores en términos de las tasas de supervivencia. Por último, se introduce el tamaño en el análisis del riesgo y la supervivencia, lo que permitirá determinar si en España las empresas de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de mortalidad infantil, tal y como ha sido documentado en los estudios sobre demografía realizados en otros países.

La sección consta de cuatro apartados. En el apartado VII.1 se representan las funciones de riesgo y supervivencia del conjunto de España y, también, las de las distintas zonas geográficas. El estudio de la mortalidad empresarial y la supervivencia por sectores se aborda en VII.2, mientras que el análisis por tamaños se realiza en el apartado VII.3. Por último, en VII.4 se recogen las conclusiones de la sección.

## FUNCIÓN DE RIESGO Y SUPERVIVENCIA

La función de riesgo muestra como evoluciona la probabilidad de salida de las empresas al aumentar la antigüedad de las mismas. Estrechamente relacionada con la función de riesgo se encuentra la función de supervivencia, que recoge el porcentaje de empresas que permanecen en activo en los años posteriores a su creación.

En la sección III.3 se derivaron formalmente las funciones de riesgo y supervivencia. Conviene, no obstante, ilustrar mediante un ejemplo sencillo el cálculo y significado de estas funciones. Para ello, en la Tabla 27 se recogen los datos de un caso hipotético en el que nacen 100 empresas en un cierto año ( $t=0$ ). Durante el primer año posterior al nacimiento (en  $t=1$ ), se produce el cierre de 17 empresas. Por lo tanto, un año después de la creación, la tasa de mortalidad es del 17% y la supervivencia es del 83% de las empresas creadas en  $t=0$ . Dos años después de la creación desaparecen 10 empresas de las 87 que permanecían en activo, así, la tasa de mortalidad es del 12% y sobreviven el 73% de las empresas creadas en  $t=0$ . Finalmente, durante el tercer año posterior al nacimiento, cierran 7 empresas de las 73 que se mantenían en activo al inicio de dicho año. Ello implica que, tres años después de su creación, la tasa de mortalidad es del 9,6% y que sobreviven el 66% de las empresas creadas tres años antes.

Tabla 27. NÚMERO DE BAJAS Y EMPRESAS VIVAS

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Años transcurridos tras el nacimiento	Empresas activas al inicio del año	Bajas registradas durante el año	Tasas de mortalidad	Tasa de supervivencia
t = 1	100	17	$(17/100) * 100 = 17\%$	$(100-17) = 83\%$
t = 2	83	10	$(10/83) * 100 = 12\%$	$(83 - 10) = 73\%$
t = 3	73	7	$(7/73) * 100 = 9,6\%$	$(73-7) = 66\%$

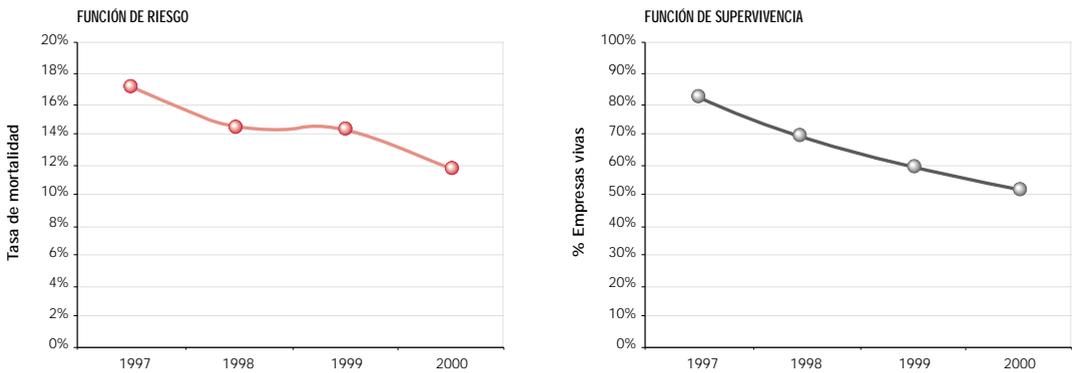
Las tasas de mortalidad la columna (4) son las que recoge una función de riesgo. A su vez, los porcentajes de empresas vivas de la columna (5) dan lugar a la función de supervivencia.

## VII.1. Mortalidad y supervivencia

Cada punto de la función de riesgo muestra la tasa de mortalidad de las empresas creadas en el año 1996. Esta tasa se define como el porcentaje que representan las empresas creadas en 1996 que mueren en un año posterior, respecto a las empresas creadas en 1996 que seguían en activo al inicio del año en cuestión. Las empresas que se mantienen en activo son las empresas en riesgo de desaparición o baja. Las empresas en riesgo de desaparición al inicio del año 1997 son las creadas en 1996. En 1998, las empresas en riesgo son las creadas en 1996 menos las que han salido del mercado en 1997, y así sucesivamente.

En el conjunto de España, el 17,3% de las empresas creadas en 1996 experimentó baja en el año 1997 (Cuadro 12). Esto es, de las 364.934 empresas nacidas en 1996, un total de 63.133 abandonaron la actividad un año más tarde. En los dos años siguientes, la tasa de mortalidad de las empresas creadas en 1996 y en riesgo de desaparecer se situó en torno al 14,5%. Ya en el año 2000, cuatro años después del nacimiento de las empresas, la tasa de mortalidad baja de nuevo, hasta el 12%.

CUADRO 12. RIESGO Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

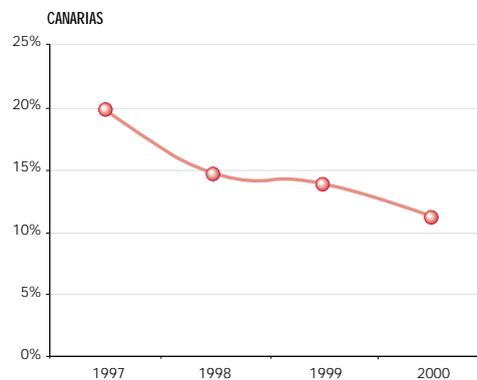
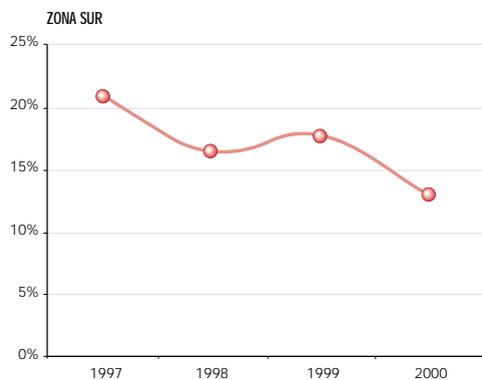
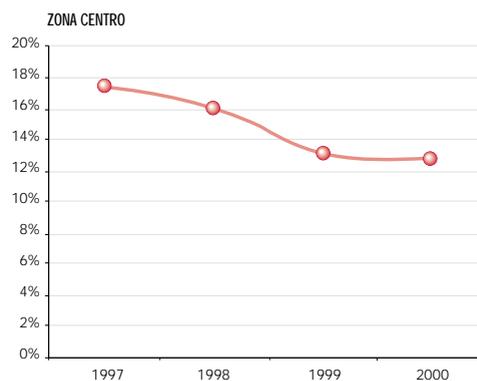
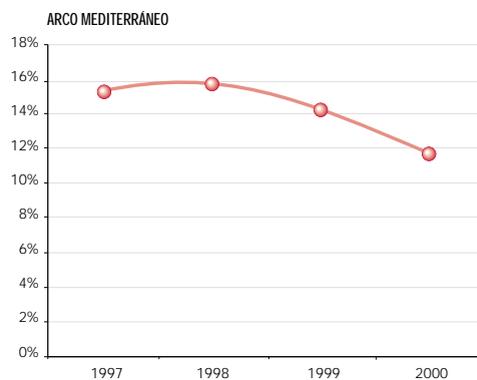
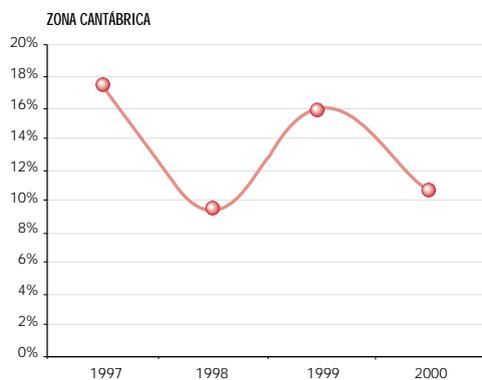
La función de riesgo revela que las empresas españolas sufren tasas de mortalidad infantil elevadas. En los primeros años que siguen a la creación de una empresa, la probabilidad de sufrir baja en la actividad es considerable. Téngase presente que, en el conjunto de las empresas españolas, la tasa de salida bruta o tasa de mortalidad toma un valor medio del 11,2% en el período 1997-2000. Las empresas más jóvenes, sin embargo, experimentan tasas de mortalidad mucho más elevadas, sobre todo en los tres primeros años tras el nacimiento de la empresa. Por lo tanto, las cifras sobre mortalidad empresarial ilustran las dificultades de las empresas jóvenes para lograr consolidarse.

Un segundo aspecto relevante de la función de riesgo en España es su carácter decreciente, es decir, la caída gradual del riesgo de desaparición de las empresas a medida que aumenta la antigüedad de las mismas. Esto indica que las empresas, apenas entran en el mercado, evalúan sus posibilidades de supervivencia y cierran en caso de no poder seguir en activo. O bien que, en conjunto, las empresas no tienen capacidad para permanecer en activo a la espera de valorar correctamente su rentabilidad. La posibilidad de que las empresas pudiesen esperar un plazo de tiempo más dilatado para conocer sus posibilidades de supervivencia, que daría lugar a una función de riesgo en forma de U invertida, no parece apoyada por los datos sobre la función de riesgo del conjunto de las empresas españolas.

En el Cuadro 12 también se representa la función de supervivencia de las empresas españolas nacidas en el año 1996. Esta función recoge, año a año, el porcentaje de empresas creadas en 1996 que sigue en activo en cada uno de los años posteriores. Se observa que en 1997, un año después del nacimiento, permanecía en activo el 82,7% de las empresas que se dieron de alta en 1996. Este porcentaje cae rápidamente, hasta el 70,6% en 1998 y el 60,3% en 1999. Ya en el año 2000, sólo estaban activas el 53% de las empresas nacidas en 1996. Esto significa que cuatro años después del nacimiento sólo permanecían en activo 193.415 de las 364.934 empresas creadas.

Al calcular la función de riesgo en las seis zonas en las que se agrupan las Comunidades Autónomas se obtiene información interesante sobre el riesgo empresarial según el lugar de nacimiento de las empresas (Cuadro 13). Cabe subrayar la existencia de diferentes tasas de mortalidad en las zonas consideradas. Así, por ejemplo, en el primer año tras la creación de las empresas (año 1997), las zonas con menor pérdida de empresas son el Arco Mediterráneo y el Eje del Ebro. En estas zonas, el porcentaje de empresas creadas en 1996 que sale del mercado en 1997 es próximo al 16%. En la Zona Cantábrica y la Zona Centro, la mortalidad empresarial es mayor, pues estos porcentajes se elevan hasta, aproximadamente, el 18%. Por último, las zonas con mayor mortalidad empresarial en el año siguiente al nacimiento de las empresas son la Zona Sur y Canarias: en torno al 20% de las empresas nacidas en 1996 desapareció un año más tarde.

CUADRO 13. RIESGO DE LAS EMPRESAS EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*



\*Los gráficos muestran la tasa de mortalidad que registran las empresas creadas en 1996 en años posteriores.

Fuente: *Elaboración propia con datos del INE*

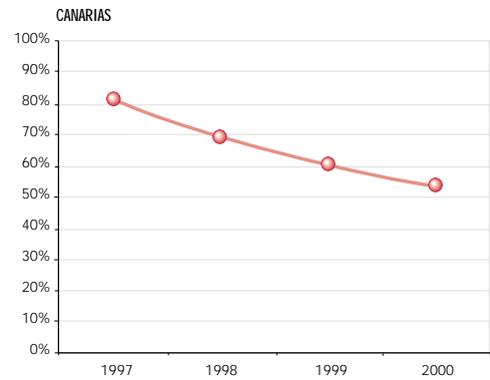
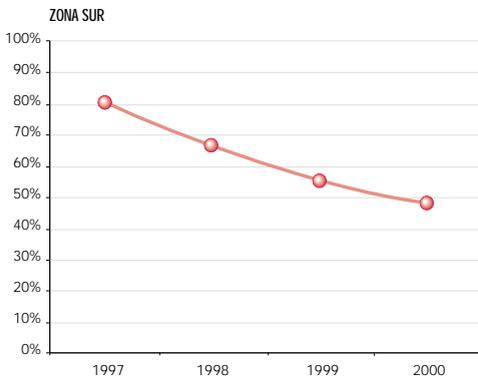
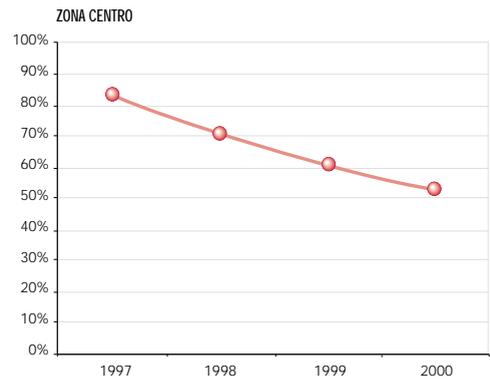
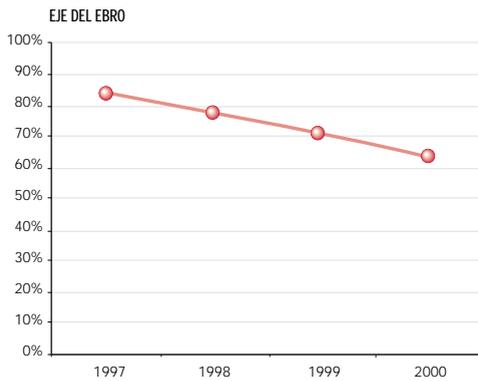
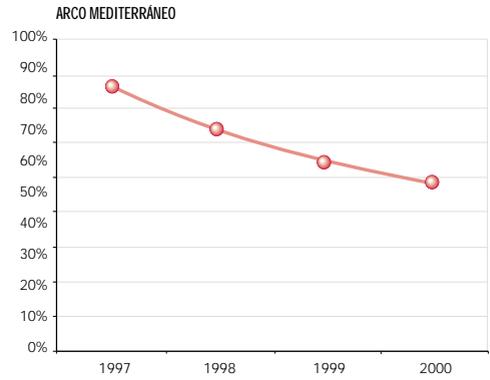
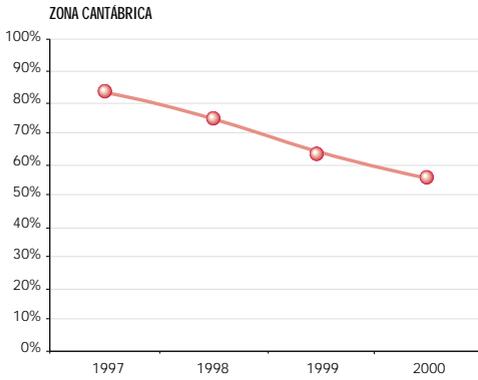
Por otra parte, debe señalarse que la probabilidad de salida de las empresas disminuye al aumentar su antigüedad en la mayoría de las zonas geográficas, esto es, que la función de riesgo es decreciente. No obstante, en la Zona Cantábrica y en el Eje del Ebro (y en menor medida en la Zona Sur), se dan aumentos, y no disminuciones, de la probabilidad de cierre en algún periodo posterior al nacimiento. En la Zona Cantábrica, tras una fuerte disminución del riesgo de salida en el año 1998, se produjo un aumento del porcentaje de empresas que salió del mercado en 1999. No obstante, un año más tarde se registró una nueva caída en la tasa de mortalidad de las empresas nacidas en 1996. En suma, la función de riesgo de la Zona Cantábrica no es monótona decreciente, aunque en el conjunto del período 1997-2000 se aprecia que al transcurrir los años disminuye la probabilidad de salida de las empresas creadas en 1996. El pico en la función de riesgo podría reflejar fenómenos de cierre de empresas que, después de haber realizado todos los esfuerzos por mantenerse en activo, dilatando el momento de cierre, no logran alcanzar una situación de rentabilidad a largo plazo.

También en el Eje del Ebro se aprecia un fenómeno similar: tras una fuerte caída en el porcentaje de empresas nacidas en 1996 que mueren en el año 1997 y en el año 1998, en los ejercicios siguientes el porcentaje de empresas que causan baja aumenta ligeramente, en lugar de disminuir. Pero cabe suponer que, en los próximos años (2001...) vuelva a disminuir el porcentaje de empresas creadas en 1996 y que salen del mercado.

Cabe finalmente destacar que en el Arco Mediterráneo la función de riesgo tiene cierta forma de U invertida. Esto es, la tasa de mortalidad de las nuevas empresas no disminuye de forma constante al aumentar la antigüedad de las mismas. Por el contrario, la cifra de mortalidad aumenta hasta el segundo año tras la creación de las empresas, y entonces empieza a disminuir.

Las funciones de supervivencia de las empresas creadas en 1996 en las distintas zonas geográficas se representan en el Cuadro 13. La zona de España donde se registra una mayor supervivencia de las empresas es el Eje del Ebro. En esta zona, sobreviven el 62,5% de las empresas cuatro años después de su creación, cifra superior a la del conjunto de España en cerca de 10 puntos porcentuales. A una considerable distancia del Eje del Ebro se encuentra la Zona Cantábrica, que tiene una tasa de supervivencia de empresas cuatro años después del nacimiento que es tres puntos porcentuales superior a la de España. En el Arco Mediterráneo, la Zona Centro y Canarias, la supervivencia a cuatro años es similar a la del conjunto de España. Finalmente, cabe destacar la baja supervivencia de empresas en la Zona Sur: cuatro años después del nacimiento de las empresas, sólo sobreviven el 47,7% de las mismas, frente al 53% del conjunto de España.

CUADRO 14. SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*



\*Los gráficos muestran el porcentaje de empresas que nacen en 1996 y permanecen activas en cada uno de los años posteriores.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

En suma, las funciones de riesgo y supervivencia de las empresas españolas sugieren un conjunto de aspectos interesantes que conviene sintetizar. En primer lugar, las tasas de mortalidad infantil de empresas son muy elevadas, tal y como se ha constatado en otros países de nuestro entorno (véase el hecho estilizado 3, sección II.1). A pesar de que la entrada de empresas es significativa, una parte importante de las nuevas empresas no llega a consolidarse, y sale del mercado poco después de su creación. Ello nos remite a la idea lanzada por Geroski (1992) de que "la mayoría de los tipos de empresas que entran en el mercado guardan un mayor parecido con los turistas que con los inmigrantes en los mercados en los que desean participar", ya que buena parte de las empresas permanece en activo durante un período reducido de tiempo.

En segundo lugar, la mortalidad empresarial disminuye al aumentar la antigüedad de las empresas. Las mayores dificultades a la consolidación aparecen tras la creación y generan altas tasas de mortalidad empresarial, que caen al aumentar la edad de las empresas.

En tercer lugar, la conjunción de las altas tasas de creación de empresas, documentada en la sección V.1, con las bajas tasas de supervivencia, llevan a pensar en la existencia de "barreras a la supervivencia" de nuevas empresas. Sin descartar la presencia de barreras a la entrada de nuevas empresas, las elevadas cifras de mortalidad infantil sugieren que en España, al igual que en otros países de nuestro entorno, hay ciertos factores que obstaculizan la consolidación de las empresas entrantes.

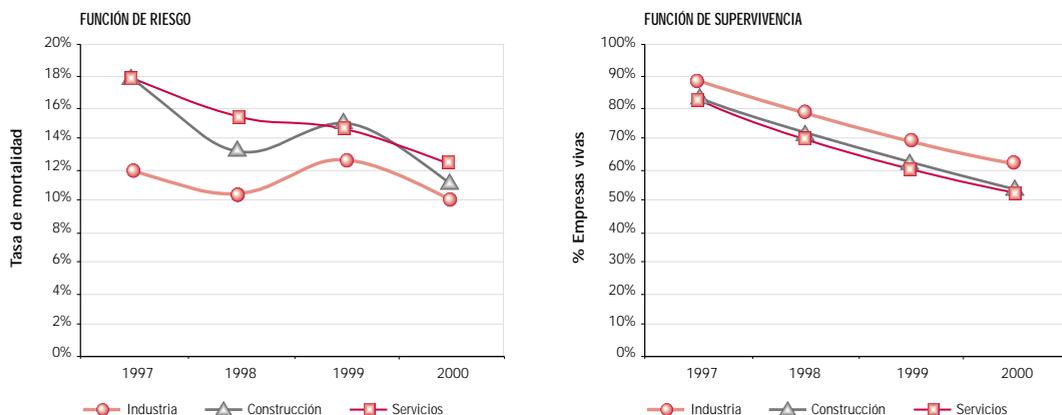
Por último, existen ciertas disparidades en la supervivencia empresarial de las distintas zonas de España. La probabilidad de que una empresa nacida en 1996 esté activa cuatro años más tarde es del 53% en el conjunto de España, pero en algunas zonas esta probabilidad es notablemente inferior. Así, en la Zona Sur sólo 47 de cada 100 empresas creadas en 1996 permanecía en activo cuatro años más tarde. En el extremo opuesto se encuentra el Eje del Ebro, donde la tasa de supervivencia cuatro años después de la creación de la empresa es del 62%.

## VII.2. Sectores de actividad y supervivencia empresarial

La tasa de mortalidad de las nuevas empresas varía en función del sector de actividad de las mismas. Las empresas de construcción y las de servicios presentan unas tasas de mortalidad superiores a las registradas por las empresas industriales, como puede comprobarse en el Cuadro 15, donde se representan las funciones de riesgo de las empresas creadas en 1996 dentro de la construcción, servicios e industria.

Las nuevas empresas de construcción y servicios tienen riesgos similares de desaparición tras su creación. Un año después del nacimiento, desaparecieron cerca del 17% de estas empresas. En los años posteriores, el porcentaje de empresas que desaparece, respecto a las que permanecían activas, va disminuyendo. Ya en el año 2000, cuatro años después de la creación, la tasa de mortalidad fue del 12,4% en los servicios y del 11,2% en la construcción.

CUADRO 15. RIESGO Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS POR SECTORES. ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

El Cuadro 15 muestra que la función de riesgo de las empresas industriales se encuentra por debajo de la de la construcción y servicios. Puesto que la función de riesgo recoge la tasa de mortalidad de las empresas nacidas en 1996, este hecho implica que en el sector industrial se registran tasas de mortalidad tras el nacimiento de las empresas que son en todos los años inferiores a las de la construcción y los servicios. La mortalidad de las empresas industriales tras el nacimiento se cifra entre el 10% y el 12% de las empresas en riesgo (esto es, de las empresas industriales creadas en 1996 que siguen activas al inicio de cada uno de los años posteriores).

En suma, la consolidación de las empresas industriales parece relativamente más fácil que la de las empresas de servicios y de construcción, que experimentan mayores tasas de mortalidad infantil que las empresas industriales. Este resultado se refleja en los valores de la función de supervivencia. En el año 2000, cuatro años después de la creación de las empresas, el porcentaje de empresas que permanecía en activo era del 52% en los servicios y del 53% en la construcción, mientras que en las empresas industriales se alcanza un porcentaje de supervivencia muy superior, del 62%.

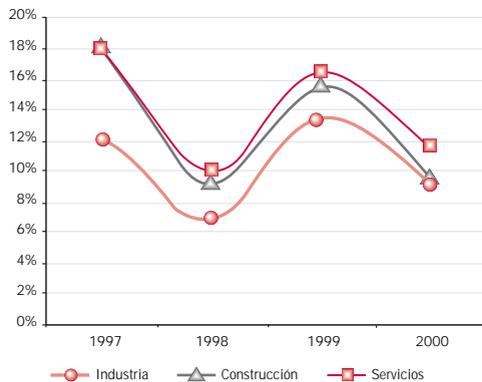
Los resultados anteriores, esto es, la mayor probabilidad de desaparición en los primeros años de vida de las empresas de servicios y de construcción frente a las empresas industriales, se presentan en todas las zonas en las que han sido agregadas las regiones españolas, como puede comprobarse en los gráficos del Cuadro 16 y del Cuadro 17, donde se representan las funciones de riesgo y de supervivencia de las empresas por sectores en las zonas geográficas.

Las funciones de riesgo en las zonas geográficas apuntan a un segundo hecho, a saber, la paulatina convergencia de las tasas de mortalidad de las nuevas empresas de los distintos sectores económicos a medida que aumenta la antigüedad de las empresas. Con alguna excepción, el diferencial positivo entre la tasa de mortalidad de las empresas de servicios y construcción respecto a las empresas industriales va mitigándose conforme las empresas adquieren antigüedad. En otra palabras, las empresas industriales nacen con mejores probabilidades de consolidación que las empresas de servicios y las de construcción, si bien las tasas de mortalidad de las empresas de los distintos sectores se hacen más similares al aumentar la edad de las nuevas empresas.

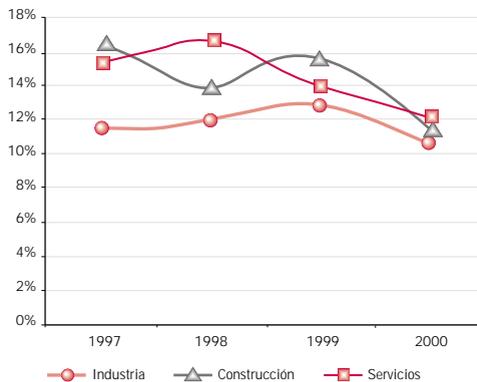


CUADRO 16. RIESGO DE LAS EMPRESAS POR SECTORES, EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*

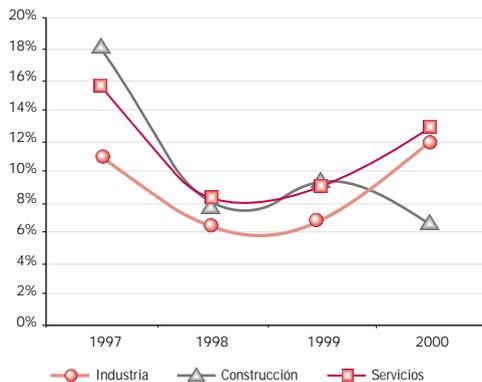
ZONA CANTÁBRICA



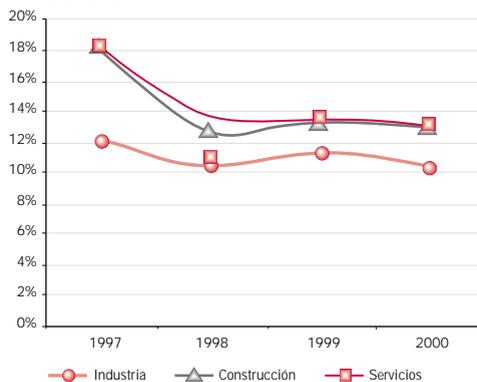
ARCO MEDITERRÁNEO



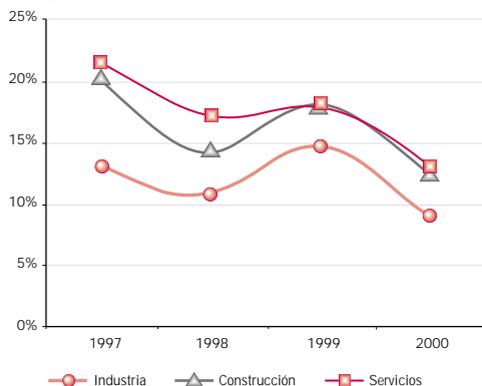
EJE DEL EBRO



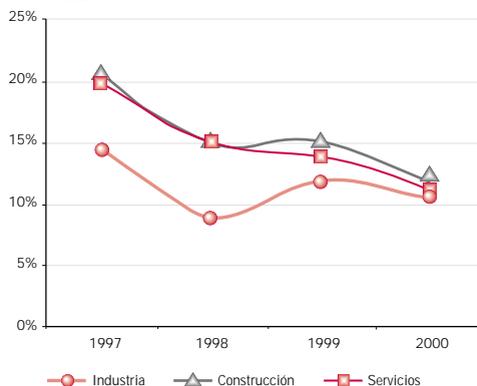
ZONA CENTRO



ZONA SUR



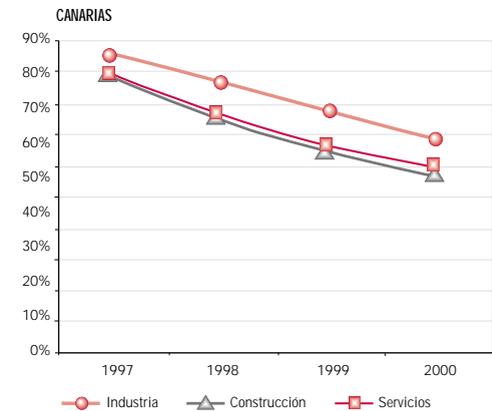
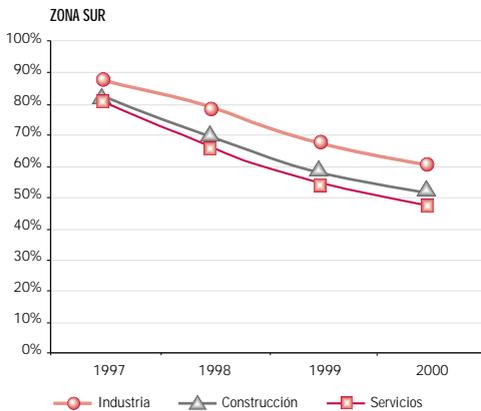
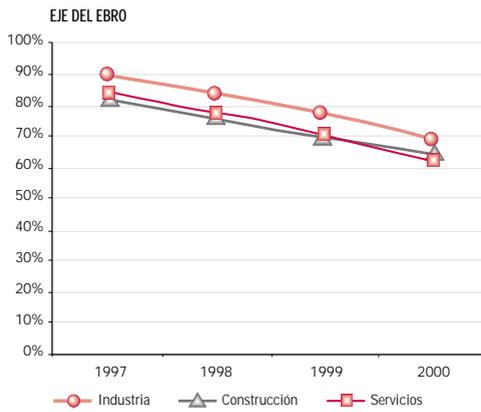
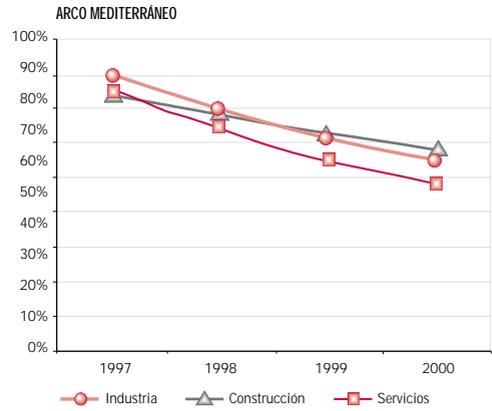
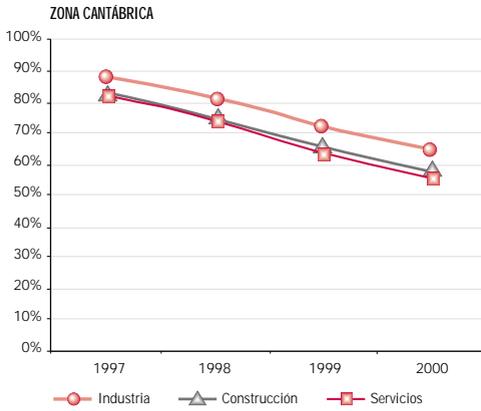
CANARIAS



\*Los gráficos muestran la tasa de mortalidad que registran las empresas creadas en 1996 en años posteriores.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

CUADRO 17. SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS POR SECTORES, EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*



\*Los gráficos muestran el porcentaje de empresas que nacen en 1996 y permanecen activas en cada uno de los años posteriores.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

Para concluir, conviene detenerse en el principal aspecto destacado en este apartado, a saber, la mayor tasa de mortalidad inicial de las empresas de servicios y construcción respecto a las industriales. Este hecho debe ser interpretado teniendo en cuenta que, como se comentó en la sección V, el sector industrial tiene una tasa de creación de empresas baja en comparación con los servicios y la construcción. A su vez, ello puede sugerir la existencia de mayores barreras a la entrada en la industria que en la construcción y los servicios.

Podría argumentarse que la menor probabilidad de desaparición de las empresas industriales se debe precisamente a la existencia de mayores barreras a la entrada de estas empresas. Las barreras actúan como filtro a la entrada y sólo las empresas potenciales con mejores posibilidades de consolidarse superan las barreras de entrada. Como en la industria estas barreras son relativamente mayores que en los otros sectores de la economía, a tenor de los datos sobre creación de empresas por sectores, se entiende que, una vez creadas, la supervivencia sea más elevada en la industria que en la construcción y los servicios.

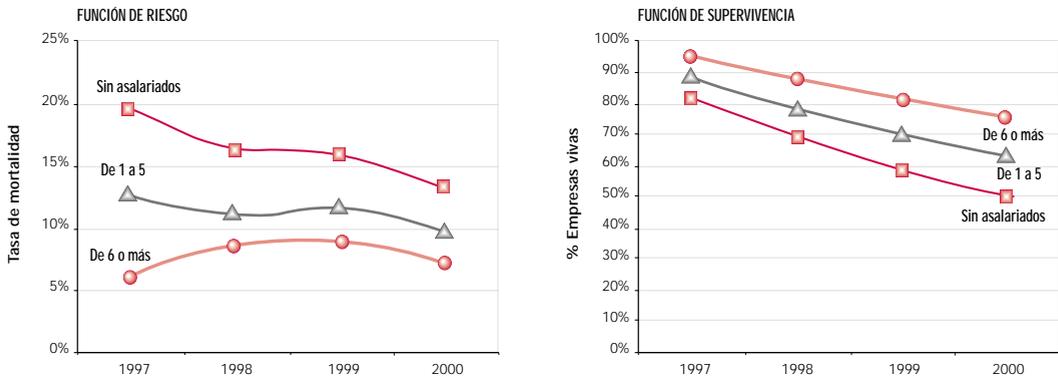
A su vez, lo anterior implicaría que, en la industria, las barreras a la entrada son relativamente mayores que las barreras a la supervivencia de empresas. Por el contrario, en la construcción y los servicios las barreras a la supervivencia parecen ser más importantes que las barreras a la creación de empresas.

### VII.3. Tamaños empresariales y supervivencia

Las empresas creadas con un tamaño más pequeño son las que experimentan las mayores tasas de mortalidad tras el nacimiento. Las funciones de riesgo de las empresas según su tamaño, que muestran las tasas de mortalidad de las empresas nacidas en 1996, revelan, en efecto, que existe una relación inversa entre el tamaño inicial de la empresa y las posteriores tasas de mortalidad (Cuadro 18).

Las empresas sin asalariados son las que arrojan las tasas de mortalidad más elevadas. El primer año tras la creación desapareció el 19,4% de estas empresas. En el segundo y tercer año tras la creación desaparecen en torno al 16% de las empresas que permanecían activas. Finalmente, cuatro años después del nacimiento, la mortalidad es del 13%. En las empresas de 1 a 5 asalariados, la tasa de mortalidad un año después de la creación es del 12,6%, cifra que se reduce hasta el 6% en las empresas que son creadas con 6 o más asalariados. Cuatro años después del nacimiento, la mortalidad es del 10% y del 7,2% en las empresas de 1 a 5 y en las empresas de 6 o más asalariados, respectivamente.

CUADRO 18. RIESGO Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO. ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

En la función de supervivencia se reflejan las disparidades en las tasas de mortalidad de las empresas según el tamaño con el que fueron creadas. Cuatro años después del nacimiento, sólo el 49,2% de las empresas sin asalariados en el momento de su creación permanece en activo. En el caso de las empresas que tenían entre 1 y 5 asalariados en el momento de su nacimiento, este porcentaje se eleva hasta el 62%. A su vez, las empresas creadas con 6 o más asalariados alcanzan una supervivencia del 75% cuatro años después de su nacimiento, cifra extraordinariamente elevada en comparación con la correspondiente a las empresas sin asalariados.

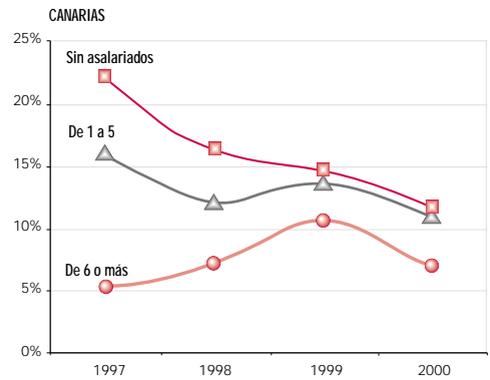
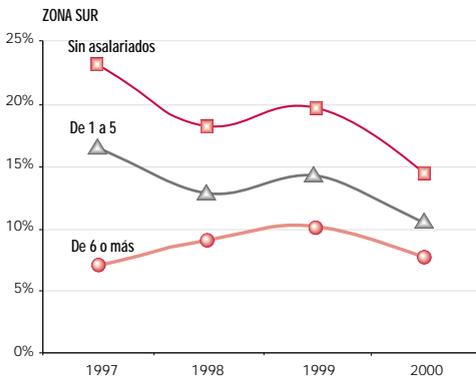
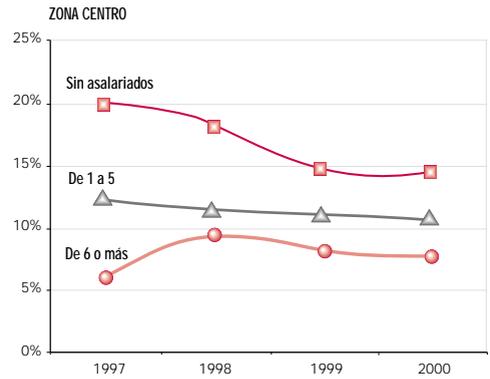
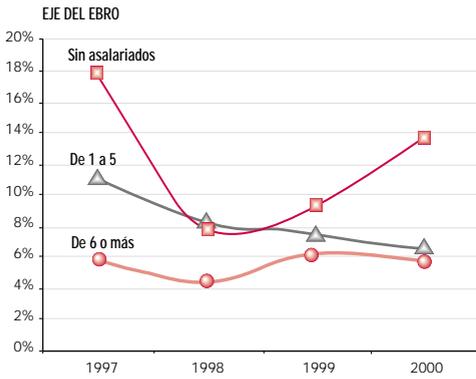
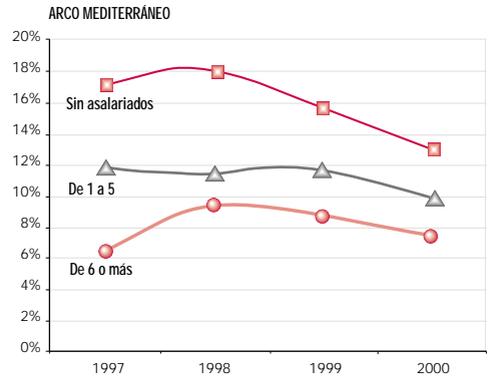
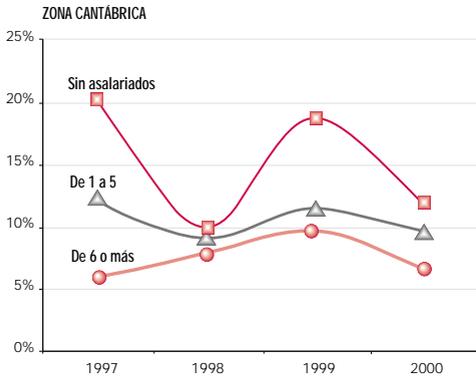
Por lo que se refiere a las causas de la mayor mortalidad de las empresas que nacen con un tamaño más pequeño, existe cierta controversia en la literatura. Se ha señalado que un menor tamaño inicial indica una menor confianza en el éxito y, también, que las empresas más pequeñas tienen costes irre recuperables inferiores, por lo que no hay un gran incentivo para permanecer en activo. También, en una línea más tradicional, se argumenta que las empresas pequeñas tienen menores medios (recursos humanos, financieros, tecnológicos) para hacer frente a las dificultades del quehacer empresarial y, por lo tanto, es más complicado que estas empresas se consoliden.

En los gráficos del Cuadro 19 y el Cuadro 20 se representan las funciones de riesgo y las asociadas funciones de supervivencia de las empresas de distinto tamaño en las seis zonas en las que se han agrupado las regiones españolas. Los gráficos confirman la existencia de una relación inversa entre el tamaño inicial de la empresa y la tasa de mortalidad de las mismas.

Por otra parte, los gráficos muestran que en, en general, se produce un acercamiento de las tasas de mortalidad de las empresas de distinto tamaño inicial al aumentar la antigüedad de las empresas. Con la excepción del Eje del Ebro, que tiene un comportamiento anómalo, las funciones de riesgo de las empresas de distinto tamaño tienden a aproximarse a lo largo del tiempo. Ello sugiere que las dificultades diferenciales, o los mayores riesgos, de las empresas pequeñas se mitigan pocos años después del nacimiento de las empresas, puesto que éstas empiezan a registrar tasas de mortalidad más próximas a las de las empresas que nacieron con mayor tamaño.



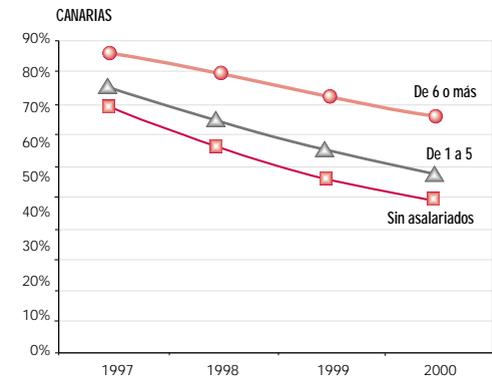
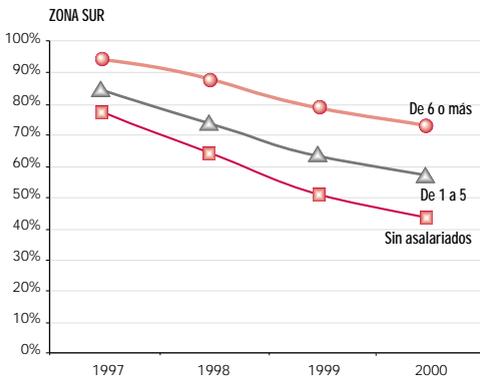
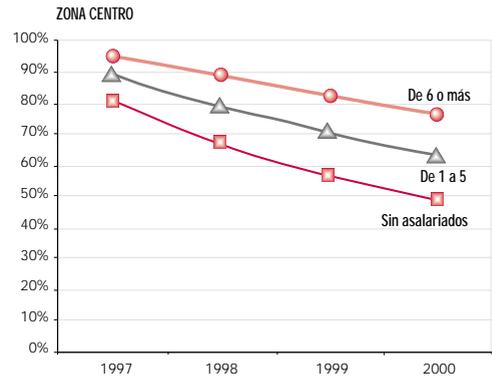
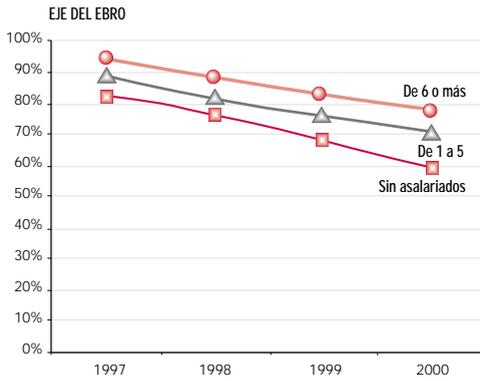
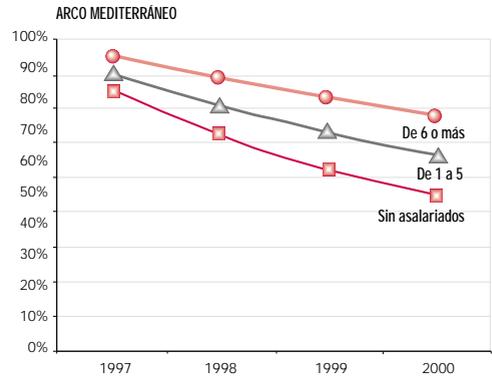
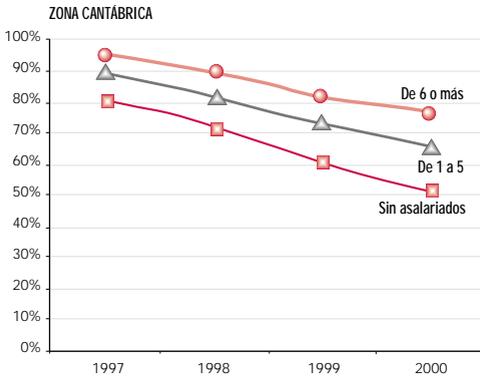
CUADRO 19. RIESGO DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑOS, EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*



\*Los gráficos muestran la tasa de mortalidad que registran las empresas creadas en 1996 en años posteriores.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

CUADRO 20. SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑOS, EN LAS ZONAS GEOGRÁFICAS\*



\*Los gráficos muestran el porcentaje de empresas que nacen en 1996 y permanecen activas en cada uno de los años posteriores.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE



En conclusión, las empresas que nacen con una dimensión pequeña son las que sufren las mayores dificultades en el proceso de consolidación empresarial. Las empresas sin asalariados, seguidas de las empresas de 1 a 5 asalariados, experimentan las mayores tasas de natalidad, pero también son las empresas que registran los menores índices de supervivencia. Las especiales dificultades para consolidarse de las empresas de menor dimensión hacen pensar en la relevancia de las barreras a la supervivencia de estas empresas.

## VII.4. Conclusiones

El análisis de la evolución de las empresas españolas creadas en el año 1996 ha permitido ilustrar los siguientes hechos:

- Las empresas españolas tienen dificultades para lograr su consolidación una vez creadas. El 17% de las empresas nacidas en 1996 murió un año más tarde y, cuatro años después de la creación, sólo permanecía en activo el 53% de las empresas. No obstante, la mortalidad empresarial disminuye rápidamente al aumentar la edad de la empresa, hecho indicativo de que los principales obstáculos a la consolidación se presentan inmediatamente después de la creación de la empresa, en forma de barreras a la supervivencia empresarial.
- En ciertas zonas de España, las empresas experimentan unas probabilidades de consolidarse por debajo de las del conjunto nacional. En la Zona Sur, sólo 47 de cada 100 empresas creadas en 1996 permanecía en activo cuatro años más tarde, frente al 53% de España. En el extremo opuesto se encuentra el Eje del Ebro, donde la supervivencia cuatro años después de la creación de la empresa es del 62%.
- La consolidación de las empresas industriales es relativamente más sencilla que la de las empresas de servicios y de construcción, pues las últimas experimentan mayores tasas de mortalidad infantil que las empresas industriales. Cuatro años después del nacimiento, el porcentaje de empresas que permanecía en activo era del 52% en los servicios y del 53% en la construcción, mientras que en las empresas industriales se alcanza una cifra de supervivencia muy superior, el 62%.
- Aunque las empresas industriales nacen con mejores probabilidades de consolidación que las empresas de servicios y las de construcción, la tasa de mortalidad de las empresas de los distintos sectores se aproximan al aumentar la edad de las nuevas empresas. Esto apunta a que las dificultades diferenciales para la consolidación de las empresas de servicios y construcción aparecen, sobre todo, en el período de 2 ó 3 años tras la creación de las empresas.
- Las empresas tienen una menor probabilidad de consolidarse cuanto menor sea su tamaño inicial. Cuatro años después del nacimiento, sólo el 49,2% de las empresas que no tenían asalariados cuando fueron creadas permanece en activo. En el caso de las empresas que tenían entre 1 y 5 asalariados en el momento de su nacimiento, este porcentaje se eleva hasta el 62%, mientras que las empresas creadas con 6 o más asalariados alcanzan una supervivencia del 75% cuatro años después de su nacimiento.
- En suma, las empresas de pequeña dimensión son las que mayores dificultades encuentran en el proceso de consolidación. Éstas son, también, las empresas que mayores tasas de entrada bruta registran. Lo anterior hace pensar que las empresas pequeñas están soportando obstáculos para su consolidación o barreras a la supervivencia.

# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## VIII Conclusiones. La consolidación de la PYME



# VIII Conclusiones. La consolidación de la PYME

## Las empresas en España. Distribución regional y sectorial. Tamaños empresariales

**En España había 2.595.392 empresas en el año 2000. Las tres regiones españolas con un mayor número de empresas son Cataluña (429.546), Andalucía (376.646) y la Comunidad de Madrid (365.083). A su vez, las regiones que tienen un menor número de empresas son Ceuta y Melilla (6.826), La Rioja (18.716) y Navarra (32.818).**

El número de empresas por cada 1.000 habitantes en España, o densidad empresarial, fue igual a 65 en el año 2000. Hay cinco regiones españolas que tienen una densidad empresarial superior a la media, y este hecho apunta a que en estas regiones existe una malla de empresas más densa que en el conjunto de España y, por otra parte, que el nivel de actividad es superior al promedio. Estas regiones son Baleares (87,4 empresas por 1.000 habitantes), Cataluña (80), Madrid (71,7), País Vasco (71,6) y la Comunidad Valenciana (68,6).

Entre las regiones con densidades empresariales inferiores a la media de España, hay tres regiones con cifras de densidad especialmente bajas (por debajo de las 55 empresas por 1.000 habitantes, frente a las 65 de España): Extremadura, Ceuta y Melilla y Andalucía. Llama la atención la muy baja cifra de densidad de Extremadura, que sólo tiene 45,2 empresas por cada 1.000 habitantes. En Ceuta y Melilla y en Andalucía, la densidad ronda las 51 empresas por 1.000 habitantes.

Por lo que se refiere a la distribución de empresas por sectores, el sector servicios, con 2.062.782 empresas en el año 2000, es el sector español con mayor número de empresas (el 79,5% de las españolas). Dentro del sector servicios, destaca el alto número de empresas de comercio y reparación (790.920 empresas) y servicios inmobiliarios y empresariales (460.261). Tras los servicios, el sector con mayor número de empresas es la construcción: en España había 292.395 empresas de construcción en el año 2000, que representan el 11,3% de las empresas españolas. Por último, la industria tiene 240.215 empresas (9,3% del total).

El tamaño medio de las empresas españolas se ha aproximado mediante dos indicadores: ocupados por empresa y VAB (millones de pesetas) por empresa. En 1999, las empresas españolas ocupaban a una media de 4 trabajadores y generaron un VAB medio de 24,7 millones de pesetas por empresa. Al descender a escala regional, se aprecian disparidades significativas del VAB por empresa en las Comunidades Autónomas, a pesar de que el número de ocupados por empresa apenas varía entre regiones. Por lo tanto, las disparidades interregionales en el VAB por empresa son atribuibles a diferenciales de productividad por trabajador entre las regiones españolas.



## Creación y desaparición de empresas

En España se han creado 334.385 empresas al año entre 1996 y 2000 (valores medios). Esto supone una tasa de entrada bruta de empresas del 13,3% anual, definida esta tasa como el porcentaje que representan las nuevas empresas respecto a las existentes. Pero la destrucción anual de empresas también toma valores elevados: en los años 1996 a 2000, el número medio de empresas que han salido del mercado es igual a 274.770 unidades (esto es, la tasa de salida bruta anual es del 11,2%).

Por lo tanto, las cifras sobre creación y destrucción de empresas sugieren, por una parte, que la creación de nuevas empresas es un fenómeno común y, por otra parte, que las empresas soportan serias dificultades para consolidarse, pues un porcentaje superior al 10% de las empresas desaparece cada año. En suma, además de las eventuales barreras a la creación de empresas, parecen existir barreras a la supervivencia, que complican la consolidación de empresas.

La creación y desaparición de empresas varía notablemente en función del sector económico. En la industria, la creación anual de empresas es moderada en comparación con las ramas de servicios y, sobre todo, de construcción. Por otra parte, la industria registra unas tasas anuales de desaparición de empresas que son bajas en relación con los otros sectores económicos. No obstante, el balance entre la creación y desaparición anual de empresas, o incremento neto de las mismas, es más favorable a la construcción y a los servicios que a la industria. Aunque los servicios y la construcción registran altas tasas de mortalidad, en estas ramas se han producido incrementos anuales del número de empresas entre 1996 y 2000, mientras que en la industria se observa una leve reducción del número de empresas.

La mayoría de las empresas que se crean anualmente son empresas sin asalariados. En el año 2000, el 71% de las nuevas empresas entraba dentro de esta categoría. Las empresas de 1 a 5 asalariados representaron el 24,4% de las nuevas empresas, mientras que empresas con más de 6 asalariados sólo suponían el 2,7%. Pero las empresas sin asalariados también sufren una mortalidad empresarial más marcada que las empresas de mayor tamaño. El 66% de las empresas que desaparecieron en el año 2000 eran empresas sin asalariados. La participación de las empresas de 1 a 5 asalariados es del 29,5%, mientras que las empresas de 6 o más suponen tan sólo el 3,9% de las empresas desaparecidas en el año 2000.

A pesar de que las empresas sin asalariados sufren tasas de salida más elevadas que las empresas con asalariados, el balance entre la creación y la desaparición de empresas es más favorable para las empresas sin asalariados, que experimentan un aumento anual medio del 5%, frente al 3% de las empresas con asalariados.

## Crecimiento del número de empresas

El número de empresas activas en España ha crecido en 210.738 unidades entre 1996 y el año 2000, esto es, se registra una tasa media anual de aumento neto del número de empresas igual al 2,1%. Las empresas de servicios han aumentado en estos años en 161.999 unidades y las de construcción en 57.469. La situación es muy diferente en el sector industrial, que ha experimentado una caída del número de empresas activas entre 1996 y 2000. Así, en el año 2000 había en España 8.730 empresas industriales menos que en el año 1996.

El análisis del crecimiento del número de empresas con una mayor desagregación sectorial (18 ramas de actividad) muestra diferentes comportamientos, tanto en las ramas de servicios como las industriales. En función del crecimiento experimentado en el número de empresas en comparación con la media española, los sectores son susceptibles de figurar dentro de las categorías siguientes:

1. Sectores dinámicos, esto es, los sectores con aumentos del número de empresas superiores a los del conjunto de las empresas españolas. Estos sectores son: intermediación financiera, servicios inmobiliarios y empresariales, construcción, educación y sanidad, artes gráficas, otros servicios de mercado y transporte y comunicaciones.
2. Sectores de bajo crecimiento del número de empresas, esto es, los que experimentan incrementos en el número de empresas, pero por debajo de los del conjunto de las empresas españolas. En esta categoría figuran material de transporte, minerales no metálicos y productos metálicos, hostelería, químicas e industrias extractivas y energéticas.

3. Sectores con destrucción de empresas: son los sectores que han perdido empresas entre 1996 y el año 2000. Estos sectores son: alimentos, bebidas y tabaco, equipo eléctrico y electrónico, otras manufacturas, textil, confección cuero y calzado, maquinaria y equipo mecánico y comercio y reparación.

Por lo que se refiere al crecimiento del número de empresas en las regiones españolas entre el año 1996 y el año 2000, las regiones donde se han registrado las mayores tasas de aumento (superior a la media española) son el País Vasco, Canarias, Murcia, Baleares, Ceuta y Melilla, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia. En Madrid, el ritmo de aumento del número de empresas es similar al de España, mientras que en siete regiones (Cantabria, las dos Castillas, Asturias, La Rioja, Cataluña y Aragón) el crecimiento ha sido menor que en España. Finalmente, en Extremadura y en Navarra ha disminuido el número de empresas entre 1996 y el año 2000.

Entre 1996 y el año 2000, se ha producido un acercamiento de la densidad empresarial de 10 regiones españolas a la densidad de España. Por tanto, en estas regiones se está consolidando una malla de empresas similar a la de España. Dentro de este grupo de regiones convergentes hay que distinguir:

- *Las regiones en recuperación (catch-up)*, con densidad inicial inferior a la de España pero mayor crecimiento medio del número de empresas en el período 1996-2000. En esta categoría se encuentran Canarias, Murcia, Ceuta y Melilla, Andalucía, Galicia y Cantabria.
- *Las regiones líder de bajo crecimiento*, que en 1996 tenían una densidad empresarial superior a la de España, pero han experimentado un menor aumento neto del número de empresas que la media española en el período 1996-2000. Estas regiones son La Rioja, Cataluña, Aragón y Navarra.

Las restantes regiones españolas entrarían en la categoría de regiones divergentes, pues se ha producido una evolución de la densidad empresarial que las aleja de la densidad del conjunto de España. Dentro de esta categoría hay que distinguir dos tipos de regiones:

- *Las regiones líder de alto crecimiento* tenían en 1996 una densidad empresarial superior a la de España y esta diferencia se acentúa entre 1996 y 2000. Estas regiones son el País Vasco, Comunidad Valenciana, Madrid y Baleares.
- *Las regiones en declive* partían de densidades empresariales inferiores a las de España y se ha ensanchado la brecha entre la densidad de estas regiones y la de España entre 1996 y 2000. En este grupo se encuentran Castilla La Mancha, Castilla León, Asturias y Extremadura.

## Consolidación y supervivencia empresarial

Las empresas españolas encuentran las mayores dificultades para consolidarse y ejercer actividades económicas de forma estable en los primeros años que siguen a la creación. La elevada mortalidad empresarial en los primeros años que siguen al nacimiento de las empresas en una prueba fehaciente de los obstáculos a la consolidación. En efecto, en España nacieron en 1996 un total de 364.394 empresas, pero las altas tasas de mortalidad posteriores condujeron a que, cuatro años después, sólo permaneciera en activo el 53% de las nuevas empresas (193.415).

La probabilidad de que las nuevas empresas se consoliden varía en función de la zona geográfica donde se produce el nacimiento. La zona de España donde se registra una mayor supervivencia empresarial es el Eje del Ebro (el 62,5% de las empresas cuatro años después de su creación). A una considerable distancia del Eje del Ebro se encuentra la Zona Cantábrica (56% de las empresas). En el Arco Mediterráneo, la Zona Centro y Canarias, la supervivencia a cuatro años es similar a la del conjunto de España. La situación es muy diferente en la Zona Sur: cuatro años después del nacimiento de las empresas, sólo sobreviven el 47,7% de las mismas, frente al 53% del conjunto de España.



Por lo que se refiere a la consolidación de las empresas de los distintos sectores económicos, en España, las empresas industriales logran unas cifras de supervivencia superiores a las empresas de construcción y servicios. Cuatro años después del nacimiento, el porcentaje de empresas que permanecía en activo era del 52% en los servicios y del 53% en la construcción, mientras que en las empresas industriales llega a alcanzarse una cifra de supervivencia del 62%. Estos resultados apuntan que las empresas de servicios y de construcción tienen especiales dificultades para consolidarse, sobre todo, en el período de 2 ó 3 años tras la creación de las empresas. Posteriormente, se aproximan las tasas de mortalidad registradas en todos los sectores económicos.

La mayor probabilidad de supervivencia de las empresas industriales debe ser interpretada teniendo presente que estas empresas registran una tasa de natalidad baja en comparación con los servicios y la construcción. Podría argumentarse que la menor probabilidad de desaparición de las empresas industriales se debe precisamente a la existencia de mayores barreras a la entrada de estas empresas. Las barreras actúan como filtro a la entrada y sólo las empresas potenciales con mejores posibilidades de consolidarse superan las barreras de entrada. Dado que en la industria, a tenor de los datos sobre creación de empresas por sectores, estas barreras son relativamente mayores que en los otros sectores de la economía, se entiende que, una vez creadas, la supervivencia sea más elevada en la industria que en la construcción y los servicios.

Todo ello implicaría que, en la industria, las barreras a la entrada son relativamente más intensas que las barreras a la supervivencia de empresas. Por el contrario, en la construcción y los servicios las barreras a la supervivencia parecen ser más importantes que las barreras a la creación de empresas.

Finalmente, debe subrayarse que las empresas de pequeña dimensión son las que mayores dificultades encuentran en el proceso de consolidación. Cuatro años después del nacimiento, sólo el 49,2% de las empresas que no tenían asalariados en el momento de su creación permanece en activo. En el caso de las empresas que tenían entre 1 y 5 asalariados en el momento de su nacimiento, este porcentaje se eleva hasta el 62%. Sin embargo, las empresas creadas con 6 o más asalariados alcanzan una supervivencia extraordinariamente elevada, del 75% cuatro años después de su nacimiento.

En suma, las empresas tienen una menor probabilidad de consolidarse cuanto menor sea su tamaño inicial. Las empresas de menor dimensión registran elevadas tasas de creación de empresas, pero la mortalidad en los primeros años de la empresa también es acusada. Lo anterior hace pensar que las empresas pequeñas están soportando barreras a la supervivencia.

## Observaciones finales

Las conclusiones planteadas más arriba son el resultado de la primera explotación sistemática de los datos del DIRCE para analizar la demografía empresarial española, esto es, los nacimientos, muertes y supervivencia de empresas por sectores, regiones y tamaños. Son resultados novedosos porque hasta ahora no se disponía de datos adecuados de todos los sectores para hacer este tipo de análisis. Se ha analizado la distribución de las empresas por sectores, regiones y tamaños y se ha caracterizado el proceso de creación y destrucción de empresas. Se ha estudiado en qué regiones y sectores crece más el número de empresas y en cuáles se destruyen más empresas y se ha analizado el riesgo y la consolidación de las empresas por regiones, sectores y tamaños. Todo ello esperamos que represente un paso decisivo en el avance del conocimiento de la demografía empresarial española. El trabajo presenta resultados muy nuevos pero también muchos nuevos interrogantes que interesará estudiar a partir de aquí.

Será muy interesante, cuando haya más observaciones de esta base de datos, estudiar la correlación entre el crecimiento anual del número de empresas y el crecimiento del PIB. ¿Hay una relación directa en cada año o la relación se produce con cierto retardo? En este último caso ¿quién arrastra a quién? ¿El mayor crecimiento económico empuja a una mayor creación de nuevas empresas o funciona también en sentido contrario? La comparación de los datos de creación y destrucción de empresas por sectores con la variación del valor añadido por sectores también dará respuestas interesantes. ¿Se crean más empresas en los sectores de mayor crecimiento económico o en estos sectores se crece con menos empresas más grandes o con empresas ya existentes que crecen o incluso se fusionan entre sí?

Los resultados obtenidos aquí parecen apuntar que las empresas industriales nacen con mejores probabilidades de consolidación que las empresas de servicios y las de construcción. Será de gran interés averiguar qué hay detrás de ese resultado. ¿Las principales barreras para las empresas industriales se encuentran en el momento de la creación mientras que para las empresas de servicios están en la consolidación?

Se ha observado que las funciones de riesgo de las empresas industriales y de las de mayor tamaño, en general, alcanzan los valores máximos en años alejados del principio. Es decir la probabilidad de muerte de una de estas empresas no decrece con el tiempo desde su creación, como ocurre en la mayoría de los casos. Esto da funciones de riesgo con cierta forma de U invertida diferentes de las de otros sectores y tamaños. Será interesante profundizar en ese resultado y analizar los factores que lo explican.

En definitiva, con este trabajo se ha respondido a muchas preguntas sobre el proceso de creación y destrucción de empresas en España y además se ha abierto todo un nuevo campo de investigación sobre la empresa española lleno de interrogantes a los que dar respuesta en el futuro. Esperamos que todas estas respuestas, las que se dan en este estudio y las que se darán en el futuro, contribuyan al avance del conocimiento de la "empresarialidad" en España, lo que sería vital para el diseño de políticas dirigidas al fomento de la creación y consolidación de empresas que han de contribuir al estímulo del crecimiento económico futuro.



# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## Anexo I Las empresas en España: datos básicos



## © Cámaras **ESPAÑA**

### Número de empresas

En España había, en el año 2000, un total de 2.595.392 empresas, mientras que en 1996 el número de empresas era igual a 2.384.654. Esto supone un crecimiento anual de las empresas españolas del 2,1%, entre 1996 y 2000.

### Distribución sectorial

Las empresas más numerosas son las pertenecientes a los sectores de comercio y reparación y servicios inmobiliarios y personales, que representaban un 30,5% y un 17,7%, respectivamente, de las empresas españolas en el año 2000. Entre 1996 y 2000 las empresas de comercio y reparación han perdido peso respecto al total de las empresas españolas (-3,1 puntos porcentuales). Por el contrario, la participación de las empresas de servicios inmobiliarios y empresariales ha aumentado en 2,6 puntos porcentuales en dicho período.

### Densidad empresarial

En España, el número total de empresas por cada 1.000 habitantes, en el año 2000, era igual a 65, pero se constatan importantes diferencias entre sectores. Comercio y reparación y servicios inmobiliarios y empresariales arrojan densidades de 19,8 y 11,5 empresas por cada 1.000 habitantes, respectivamente. En las restantes ramas, la densidad empresarial es inferior a 10 empresas por cada 1.000 habitantes, y las ramas industriales tienen densidades inferiores a las 2 empresas por cada 1.000 habitantes.

### Tamaño de las empresas

El 54,6% de las empresas de España no tiene asalariados, el 39,3% tiene entre 1 y 9 asalariados y el 6% de las empresas tiene 10 o más empleados. Por tanto, en el año 2000, el 94% de las empresas de España entraba dentro de la categoría de microempresas (empresas con menos de 10 empleados).

Las microempresas son relativamente más importantes en las ramas de servicios: entre el 94% y el 99% de las empresas de servicios son microempresas, mientras que estos porcentajes son muy inferiores en las ramas industriales y en la construcción.

Las empresas con asalariados han aumentado entre 1996 y 2000 su peso respecto al total de las empresas españolas en 2,9 puntos porcentuales.



Gráficos  
y tablas

**TABLA 28. NÚMERO DE EMPRESAS DE ESPAÑA**

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	5.460	5.613	0,2	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	39.254	33.174	1,6	1,3	-0,4
Textil, confección, cuero y calzado	35.908	34.347	1,5	1,3	-0,2
Papel; edición y artes gráficas	20.959	24.073	0,9	0,9	0,0
Industria química	10.565	10.860	0,4	0,4	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	54.311	55.250	2,3	2,1	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	14.534	13.947	0,6	0,5	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	12.293	10.566	0,5	0,4	-0,1
Material de transporte	4.501	4.565	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	51.160	47.820	2,1	1,8	-0,3
Construcción	234.926	292.395	9,9	11,3	1,4
Comercio y reparación	800.635	790.920	33,6	30,5	-3,1
Hostelería	256.094	261.316	10,7	10,1	-0,7
Transportes y comunicaciones	207.492	226.387	8,7	8,7	0,0
Intermediación financiera	33.302	43.174	1,4	1,7	0,3
Serv inmob y empresariales	361.714	460.261	15,2	17,7	2,6
Educación y sanidad	120.685	143.960	5,1	5,5	0,5
Otros serv de mercado	120.861	136.764	5,1	5,3	0,2
<b>Total</b>	<b>2.384.654</b>	<b>2.595.392</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 16. DENSIDAD EMPRESARIAL. AÑO 2000

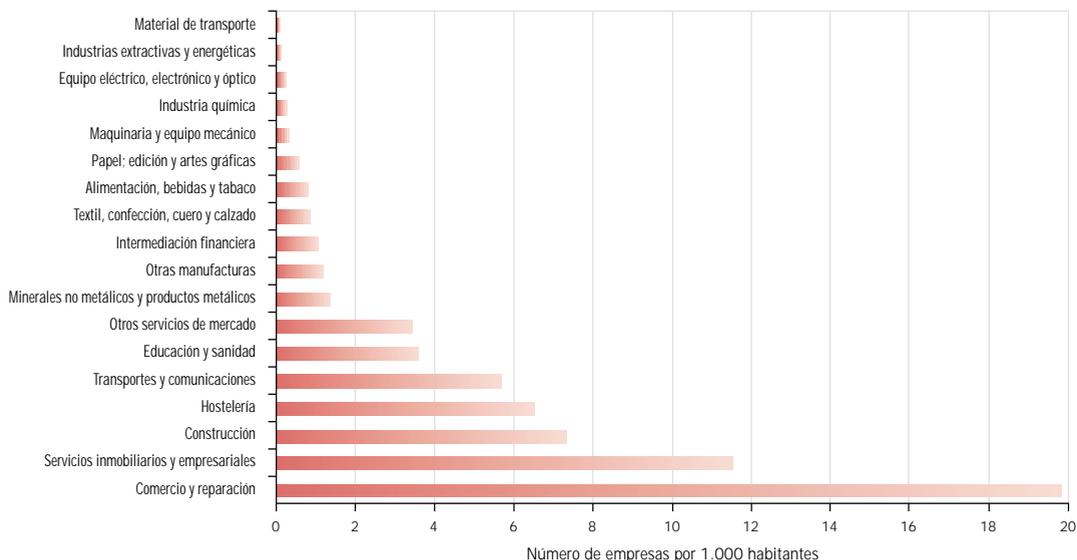


GRAFICO 17. TAMAÑOS EMPRESARIALES. ESPAÑA. AÑO 2000

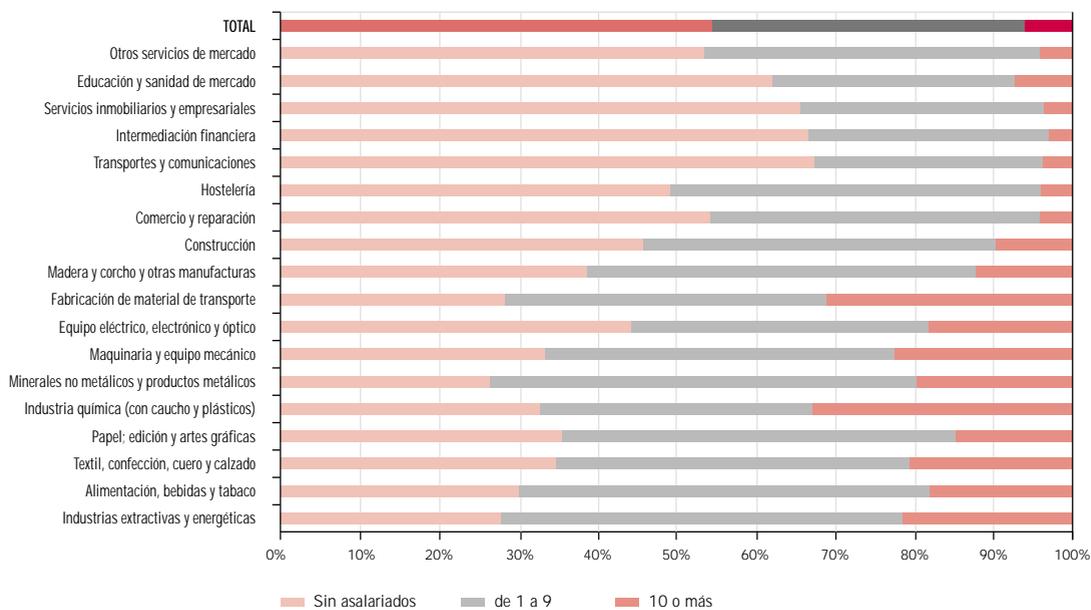
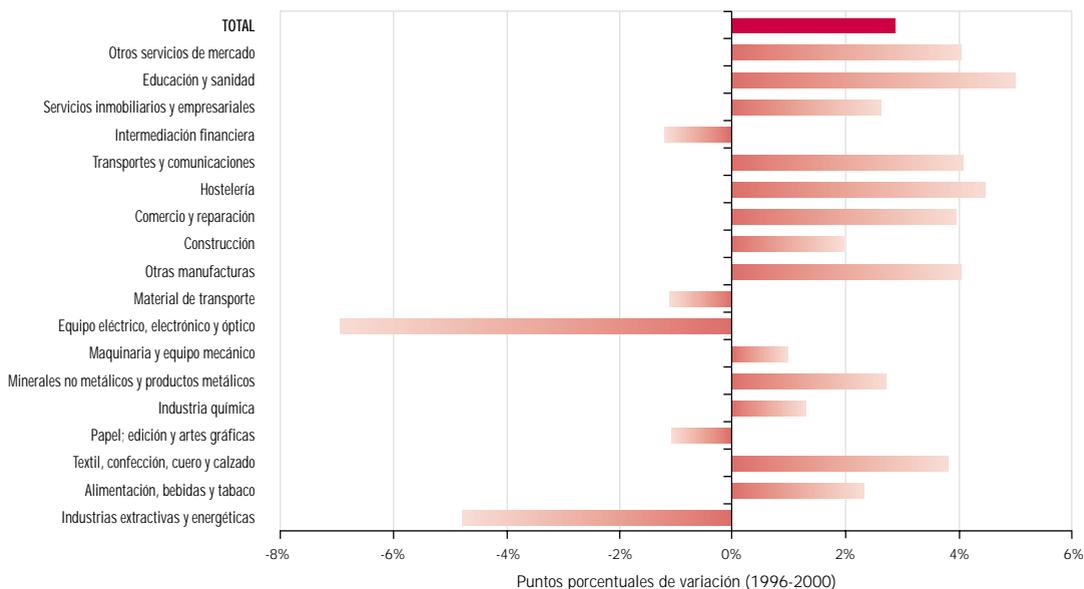


GRAFICO 18. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE ESPAÑA. 1996-2000



# ©ámaras ANDALUCÍA

## Número de empresas

El número de empresas en Andalucía ha pasado de 340.872 en 1996 a 376.646 en el año 2000, tras haber experimentado un crecimiento anual del 2,5% en estos años. Por tanto, el número de empresas de esta comunidad ha aumentado a mayor ritmo que el registrado en el conjunto de España ( 2,1% anual).

Las empresas de Andalucía representaban el 14,5% de las españolas, en el año 2000. El sector con mayor participación en el número de empresas de España es el de alimentación, bebidas y tabaco (18,6% de las empresas españolas).

## Distribución sectorial

Los sectores con mayor número de empresas son comercio y reparación (35% de las empresas de Andalucía en 2000), servicios inmobiliarios y empresariales (17%) y Hostelería (11%).

La economía andaluza está especializada, respecto a la española, en actividades de comercio y reparación, alimentación, bebidas y tabaco y hostelería. El peso de estos sectores en el número total de empresas de Andalucía es mayor que el correspondiente a España.

## Densidad empresarial

En Andalucía, el número de empresas por 1.000 habitantes es igual a 52, cifra muy inferior a la registrada en España (65). En todas las ramas de actividad, se registra una menor densidad en Andalucía que en España.

Cabe destacar que España tiene, por cada 1.000 habitantes, 3 empresas de construcción, 2,7 empresas de servicios inmobiliarios y empresariales y 1,4 empresas de comercio y reparación más que Andalucía.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 56,5% de las empresas de Andalucía no tenía asalariados y el 38,5% tenía de 1 a 9 asalariados. Por tanto, sólo el 5,1% de las empresas no entraba en la categoría de microempresas. Respecto a España, destaca el menor peso de las empresas de 10 o más empleados dentro de las ramas industriales.

Gráficos  
y tablas

**TABLA 29. NÚMERO DE EMPRESAS DE ANDALUCÍA**

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	780	841	0,2	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	6.830	6.166	2,0	1,6	-0,4
Textil, confección, cuero y calzado	3.045	3.130	0,9	0,8	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	1.818	2.171	0,5	0,6	0,0
Industria química	908	993	0,3	0,3	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	7.031	7.223	2,1	1,9	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	1.138	1.192	0,3	0,3	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	1.148	1.110	0,3	0,3	0,0
Material de transporte	513	569	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	6.292	6.515	1,8	1,7	-0,1
Construcción	23.751	31.309	7,0	8,3	1,3
Comercio y reparación	129.007	132.832	37,8	35,3	-2,6
Hostelería	41.045	41.347	12,0	11,0	-1,1
Transportes y comunicaciones	30.989	32.739	9,1	8,7	-0,4
Intermediación financiera	4.390	6.222	1,3	1,7	0,4
Serv inmob. y empresariales	49.554	63.969	14,5	17,0	2,4
Educación y sanidad	17.351	20.436	5,1	5,4	0,3
Otros serv. de mercado	15.282	17.882	4,5	4,7	0,3
<b>Total</b>	<b>340.872</b>	<b>376.646</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 19. PESO DE ANDALUCÍA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

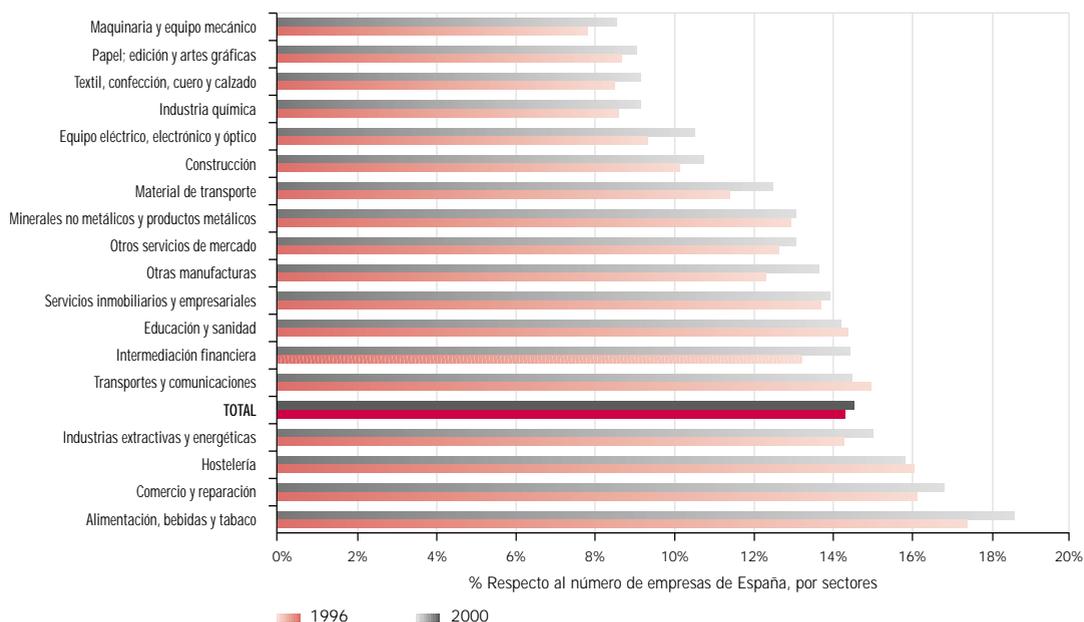




GRAFICO 20. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: ANDALUCÍA Y ESPAÑA. 2000

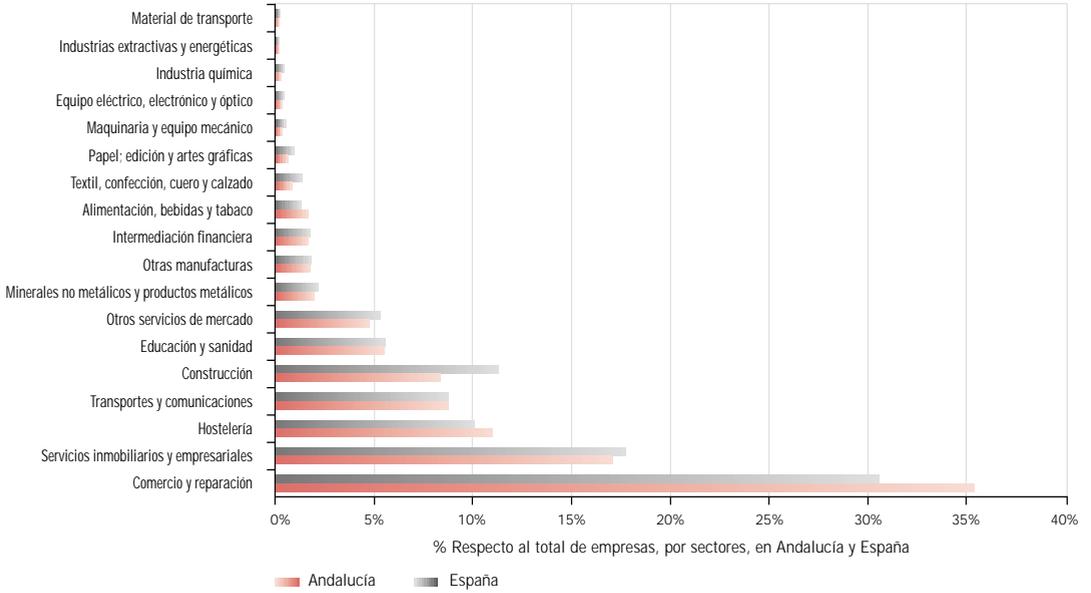


GRAFICO 21. DENSIDAD EMPRESARIAL DE ANDALUCÍA. AÑO 2000

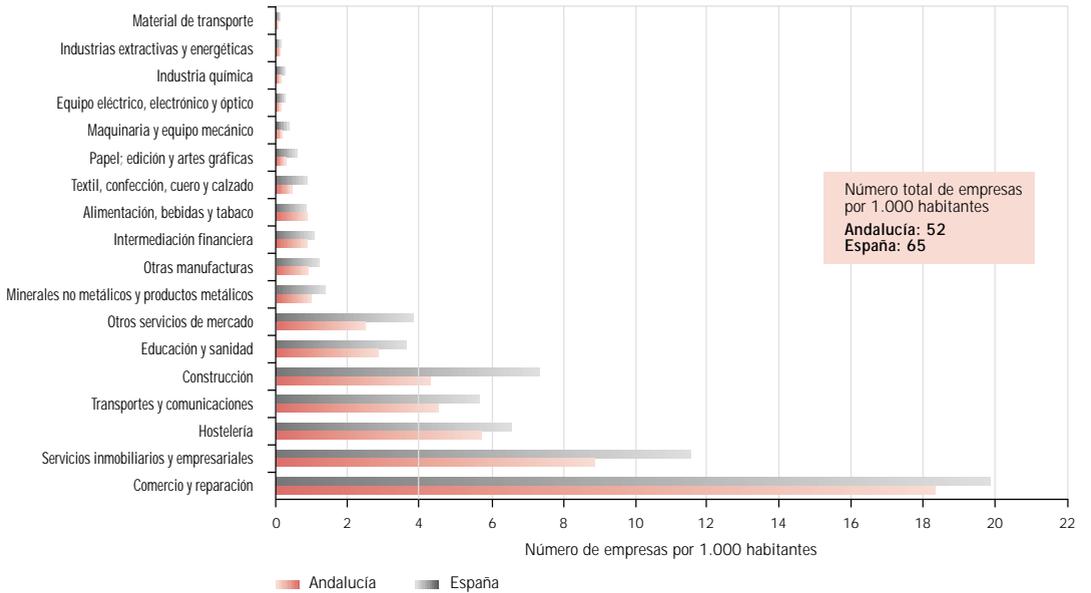


GRAFICO 22. TAMAÑOS EMPRESARIALES. ANDALUCÍA. AÑO 2000

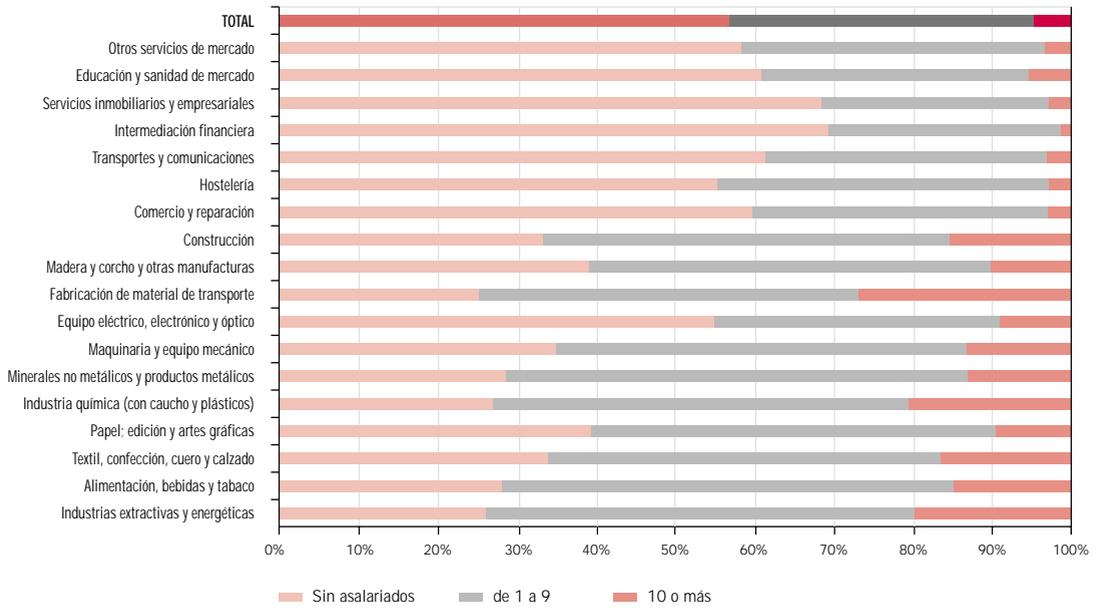
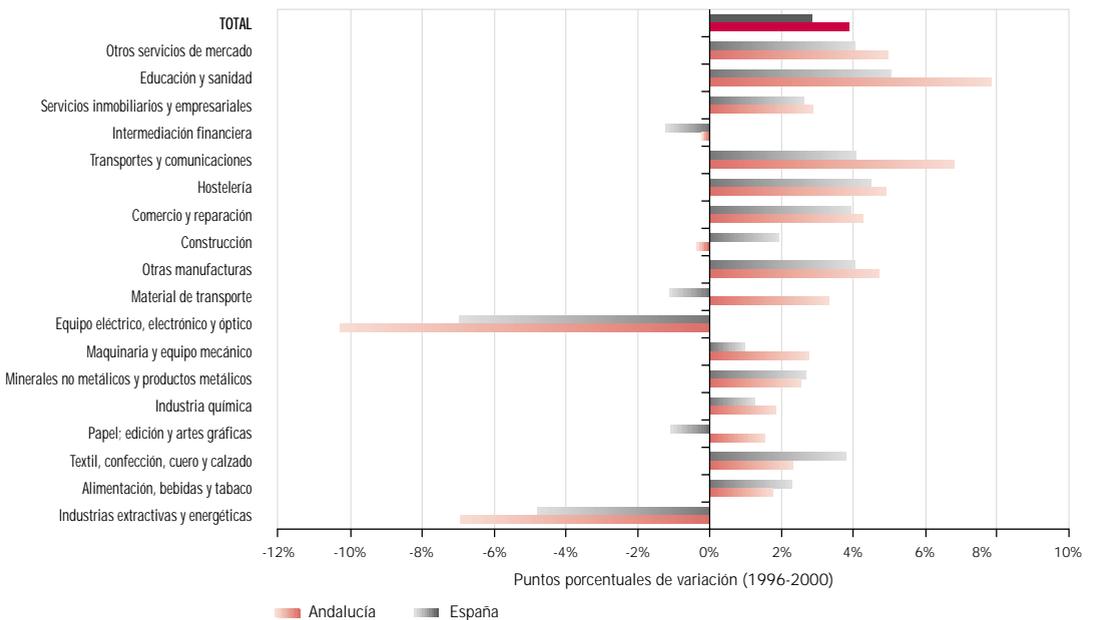


GRAFICO 23. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE ANDALUCÍA. 1996-2000



# ©ámaras ARAGÓN

## Número de empresas

El número de empresas de Aragón, en el año 2000, era igual a 75.803. El número de empresas de esta región ha experimentado un crecimiento anual débil desde 1996 (un 0,4% frente al 2,1% registrado en España). Como resultado, el peso de Aragón en las empresas españolas ha caído desde el 3,1% hasta el 2,9% entre 1996 y 2000.

La pérdida de peso de Aragón ha sido particularmente intensa en el sector de maquinaria y equipo mecánico, que pasa de representar el 6% de las empresas españolas, en 1996, al 4,1%, en el año 2000.

## Distribución sectorial

En el año 2000, los sectores de comercio y reparación y servicios inmobiliarios y empresariales de Aragón son, como en España, los que tenían un mayor peso en el número de empresas de la región (un 29% y un 15,7%, respectivamente). No obstante, el peso de estas ramas en el número total de empresas es inferior en Aragón que en España. En el extremo opuesto se encuentran ramas como la hostelería, educación y sanidad y otros servicios de mercado, con mayor importancia (por su peso en el número de empresas) en la estructura empresarial de Aragón que en la de España.

## Densidad empresarial

La densidad empresarial de la comunidad de Aragón es de 64 empresas por cada 1.000 habitantes, esto es, una cifra similar a la registrada en el conjunto de España (65). La mayor densidad empresarial, en comparación con España, es la de la rama de construcción. Por el contrario, en comercio y reparación y servicios inmobiliarios y empresariales, España tiene, aproximadamente, una empresa más que Aragón por cada 1.000 habitantes.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 52% de las empresas de Aragón no tenía asalariados, mientras que el 42% tenía entre 1 y 9 empleados. Por tanto, el peso de las microempresas es similar en Aragón y en España (un 94% del total de las empresas), pero en Aragón las empresas de 1 a 9 empleados tienen un mayor peso que en España.

Entre 1996 y 2000, las empresas con asalariados han ganado peso respecto al número total de empresas en todas las ramas de actividad, salvo en las industrias extractivas y energéticas y el material de transporte.

Gráficos  
y tablas

TABLA 30. NÚMERO DE EMPRESAS DE ARAGÓN

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	192	205	0,3	0,3	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.445	1.217	1,9	1,6	-0,3
Textil, confección, cuero y calzado	1.298	1.066	1,8	1,4	-0,3
Papel; edición y artes gráficas	502	491	0,7	0,6	0,0
Industria química	347	327	0,5	0,4	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	1.877	1.888	2,5	2,5	0,0
Maquinaria y equipo mecánico	865	574	1,2	0,8	-0,4
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	493	417	0,7	0,6	-0,1
Material de transporte	169	174	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	1.636	1.336	2,2	1,8	-0,4
Construcción	8.560	10.406	11,5	13,7	2,2
Comercio y reparación	23.543	21.947	31,8	29,0	-2,8
Hostelería	7.499	7.611	10,1	10,0	-0,1
Transportes y comunicaciones	6.500	6.188	8,8	8,2	-0,6
Intermediación financiera	1.100	1.261	1,5	1,7	0,2
Serv inmob. y empresariales	10.373	11.905	14,0	15,7	1,7
Educación y sanidad	3.756	4.359	5,1	5,8	0,7
Otros serv. de mercado	3.958	4.431	5,3	5,8	0,5
<b>Total</b>	<b>74.137</b>	<b>75.803</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 24. PESO DE ARAGÓN EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

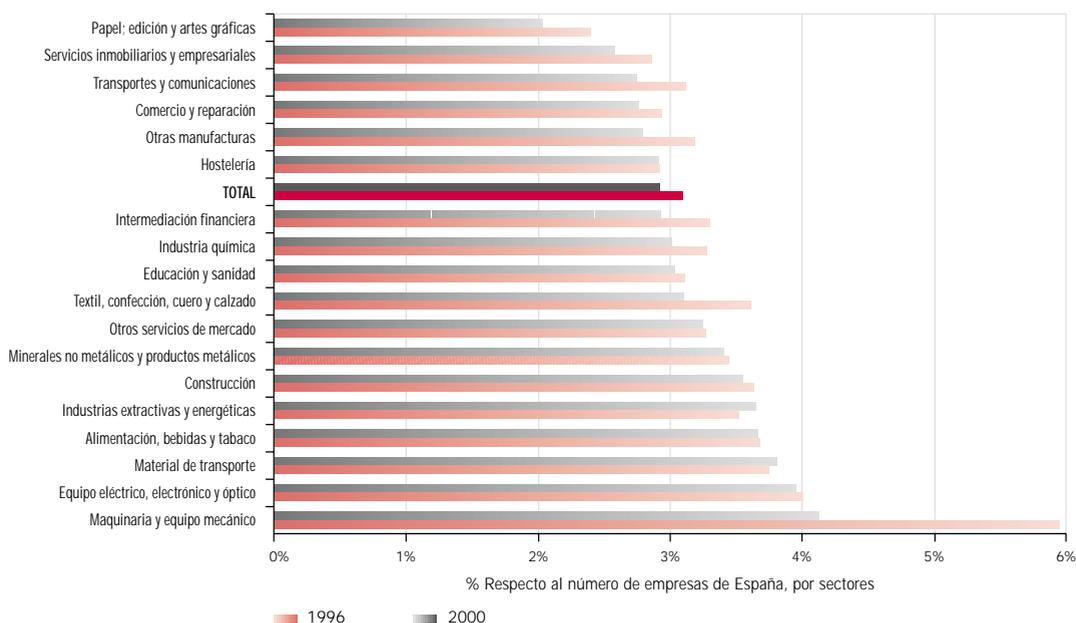




GRAFICO 25. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: ARAGÓN Y ESPAÑA. 2000

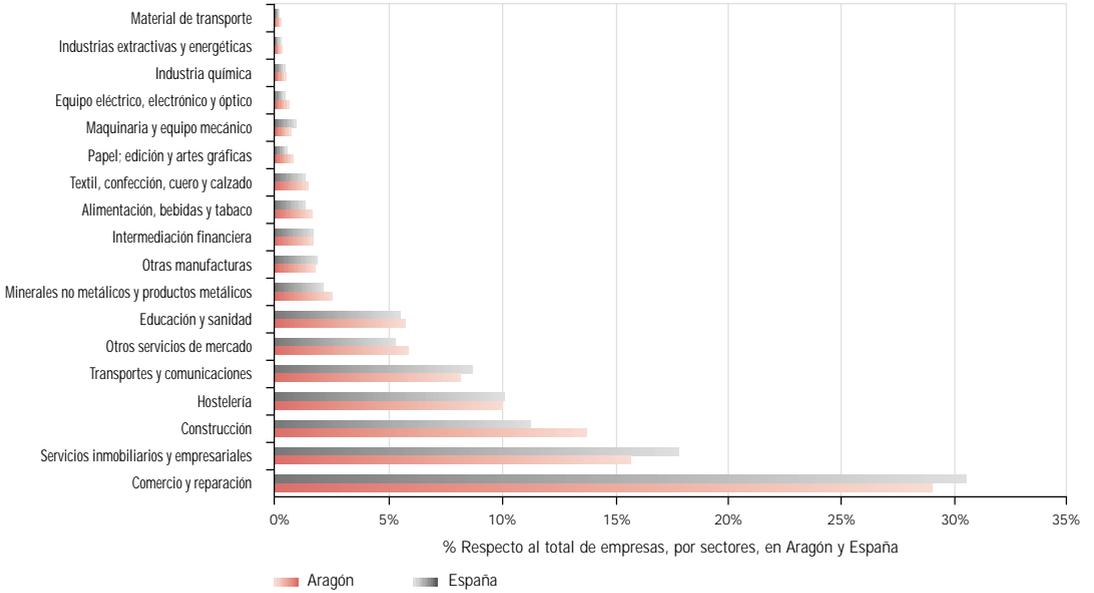


GRAFICO 26. DENSIDAD EMPRESARIAL DE ARAGÓN. AÑO 2000

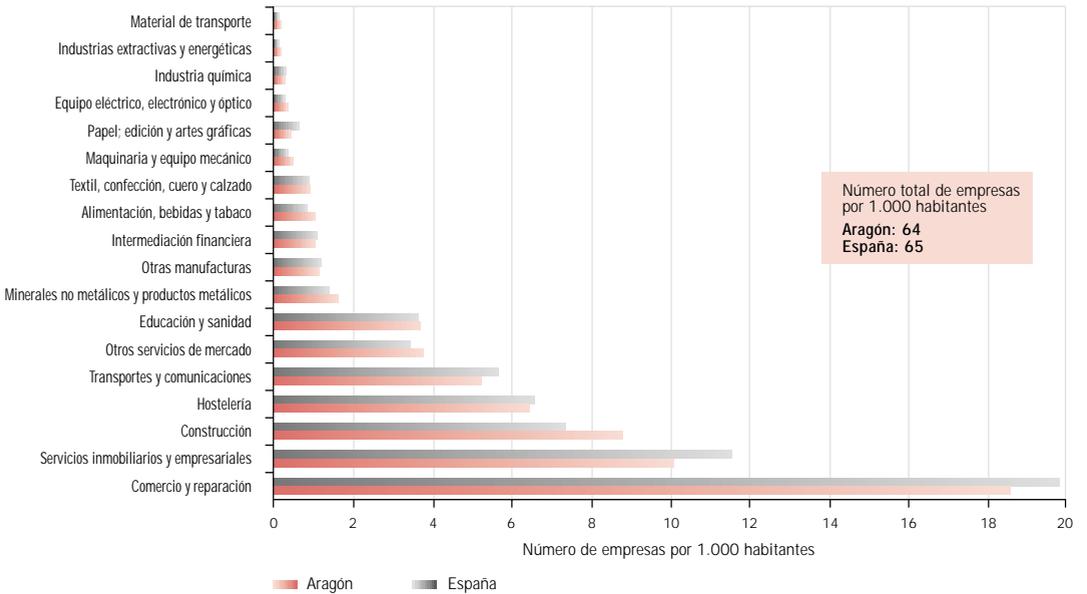


GRAFICO 27. TAMAÑOS EMPRESARIALES. ARAGÓN. AÑO 2000

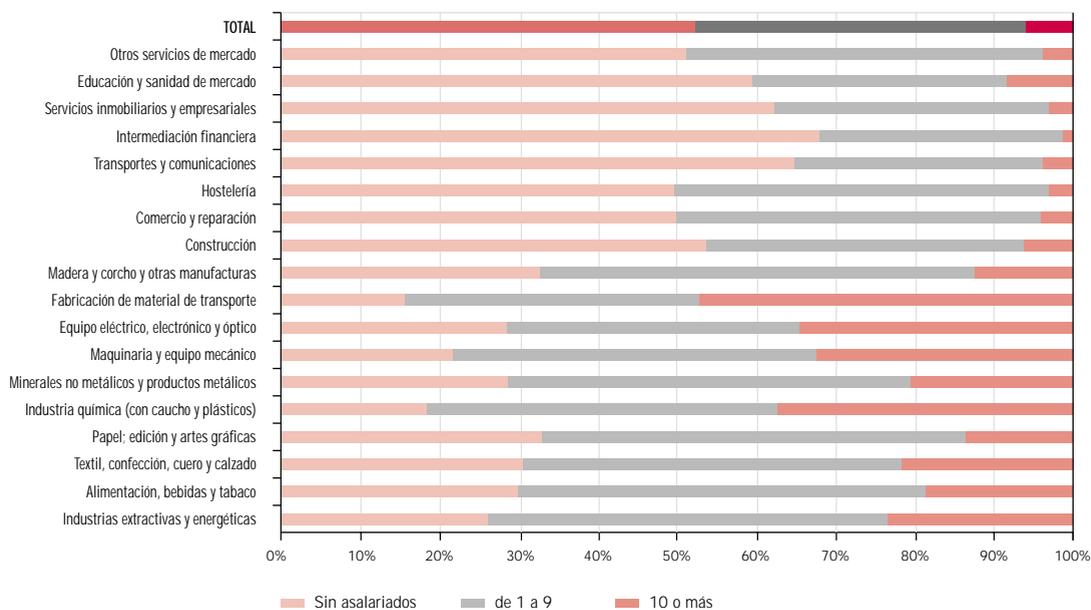
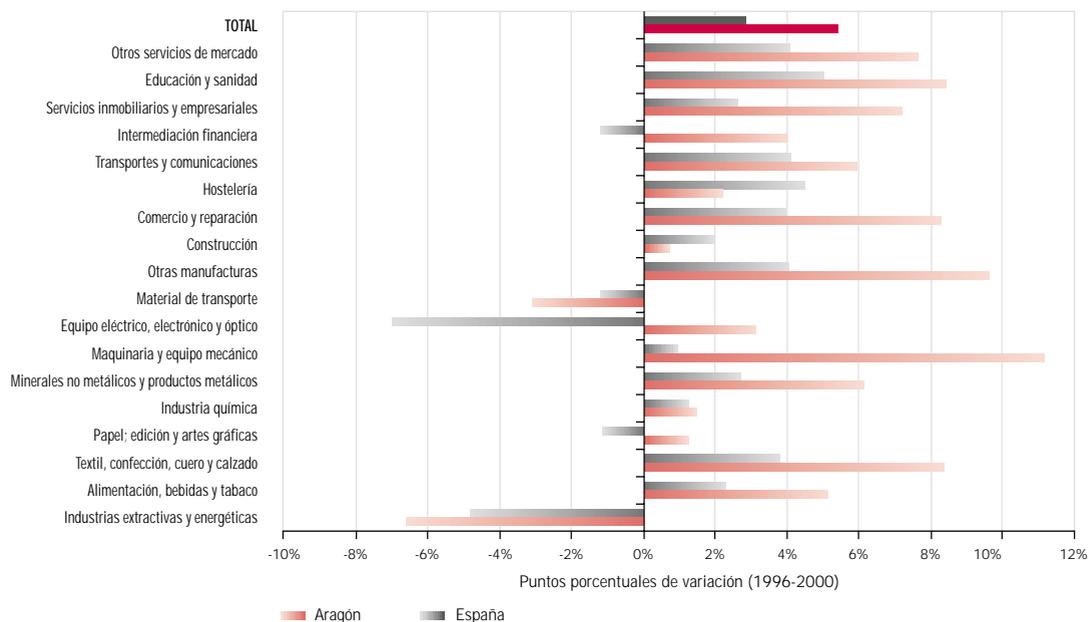


GRAFICO 28. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE ARAGÓN. 1996-2000



# **©ámaras ASTURIAS**

## **Número de empresas**

En el año 2000 había 63.133 empresas en Asturias, esto es, un 2,4% de las empresas españolas se encontraba en esta región. El peso de Asturias en el número de empresas españolas ha caído entre 1996 y 2000, ya que el ritmo de crecimiento anual del número de empresas de Asturias ha sido muy inferior al del conjunto de España (un 1,5% en la región frente al 2,1% de España).

## **Distribución sectorial**

La rama de comercio y la reparación tiene un peso en el número de empresas de Asturias del 31%, en 2000, pero esta rama ha perdido importancia relativa entre 1996 y 2000, al caer en 2,6 puntos porcentuales su participación en el número de empresas de la región. Los servicios inmobiliarios y empresariales, por el contrario, han ganado dos puntos porcentuales en dicho período, si bien en el año 2000 siguen teniendo un peso en el número de empresas de Asturias que es pequeño en comparación con el correspondiente a España.

Las empresas industriales de Asturias (salvo las extractivas y energéticas) tienen un peso inferior al de estas ramas en España, en términos de participación en el número de empresas. En el extremo opuesto se encuentran las empresas de las ramas de hostelería, transporte y comunicaciones e industrias extractivas y energéticas, con mayor peso en Asturias que el de estas ramas en España.

## **Densidad empresarial**

El número de empresas por 1.000 habitantes era, en el año 2000, igual a 58, cifra inferior a la registrada en España (65 empresas por cada 1.000 habitantes). La menor densidad empresarial se presenta en todas las ramas, salvo hostelería e industrias extractivas y energéticas.

## **Tamaño de las empresas**

El 95,2% de las empresas de Asturias, en el año 2000, entraba en el grupo de empresas de menos de 10 empleados. Por tanto, en esta región las empresas de 10 o más empleados tienen un menor peso que en España (un 4,8% de las empresas frente al 6% de España).

Gráficos  
y tablas

**TABLA 31. NÚMERO DE EMPRESAS DE ASTURIAS**

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	175	175	0,3	0,3	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	864	789	1,5	1,2	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	425	351	0,7	0,6	-0,2
Papel; edición y artes gráficas	354	421	0,6	0,7	0,1
Industria química	121	110	0,2	0,2	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	944	1.012	1,6	1,6	0,0
Maquinaria y equipo mecánico	238	210	0,4	0,3	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	232	219	0,4	0,3	0,0
Material de transporte	77	77	0,1	0,1	0,0
Otras manufacturas	1.111	1.038	1,9	1,6	-0,2
Construcción	5.992	7.239	10,1	11,5	1,4
Comercio y reparación	19.965	19.588	33,6	31,0	-2,6
Hostelería	8.221	8.436	13,8	13,4	-0,5
Transportes y comunicaciones	6.132	6.099	10,3	9,7	-0,7
Intermediación financiera	770	956	1,3	1,5	0,2
Serv inmob. y empresariales	7.562	9.343	12,7	14,8	2,1
Educación y sanidad	3.033	3.547	5,1	5,6	0,5
Otros serv. de mercado	3.214	3.523	5,4	5,6	0,2
<b>Total</b>	<b>59.430</b>	<b>63.133</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 29. PESO DE ASTURIAS EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

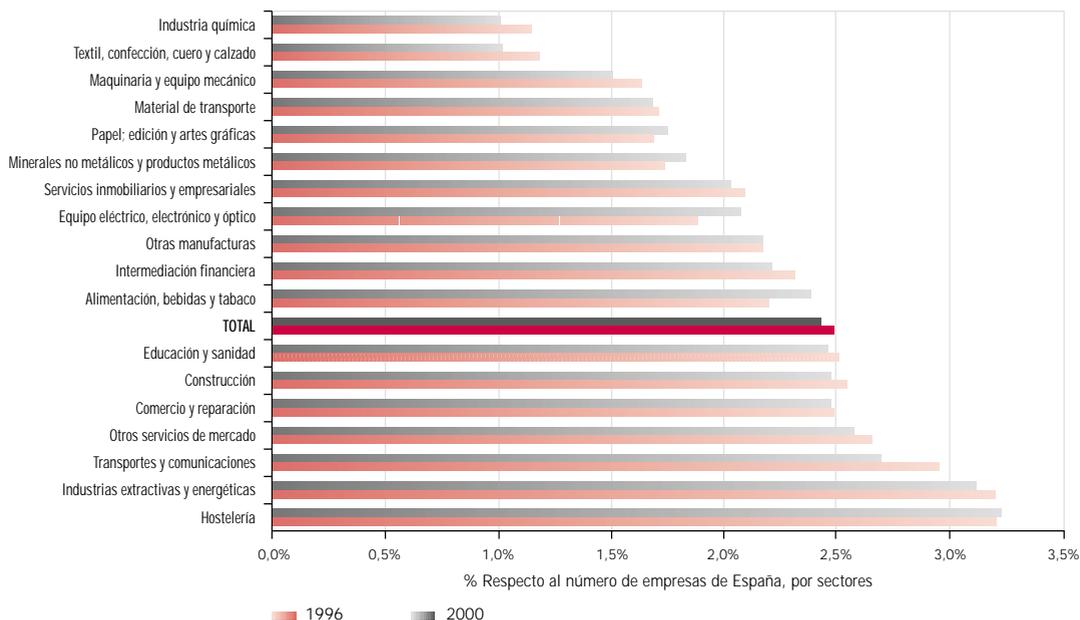




GRAFICO 30. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: ASTURIAS Y ESPAÑA. 2000

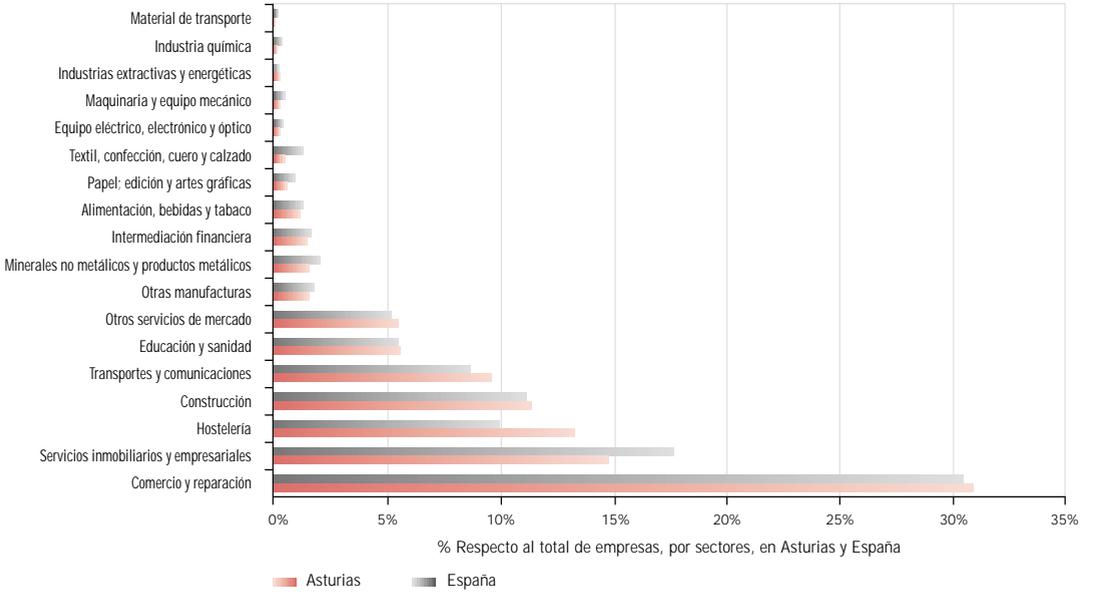


GRAFICO 31. DENSIDAD EMPRESARIAL DE ASTURIAS. AÑO 2000

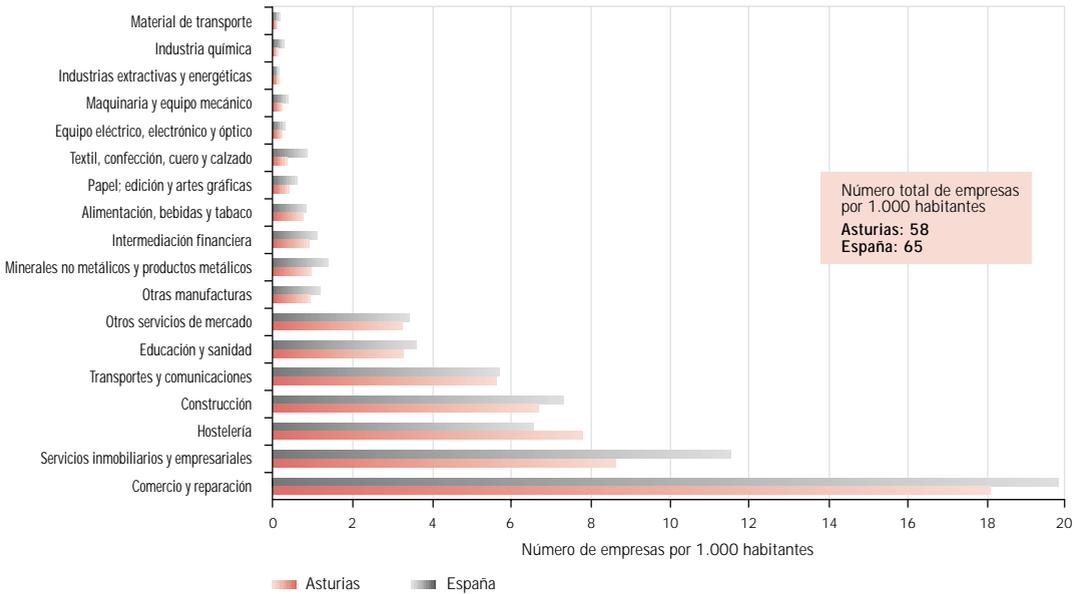


GRAFICO 32. TAMAÑOS EMPRESARIALES. ASTURIAS. AÑO 2000

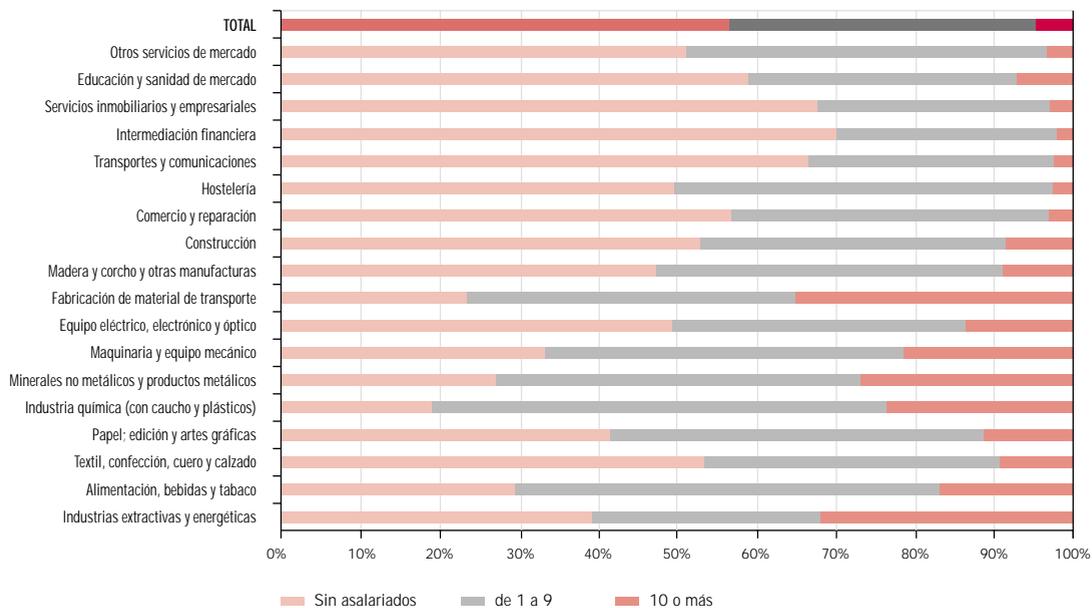
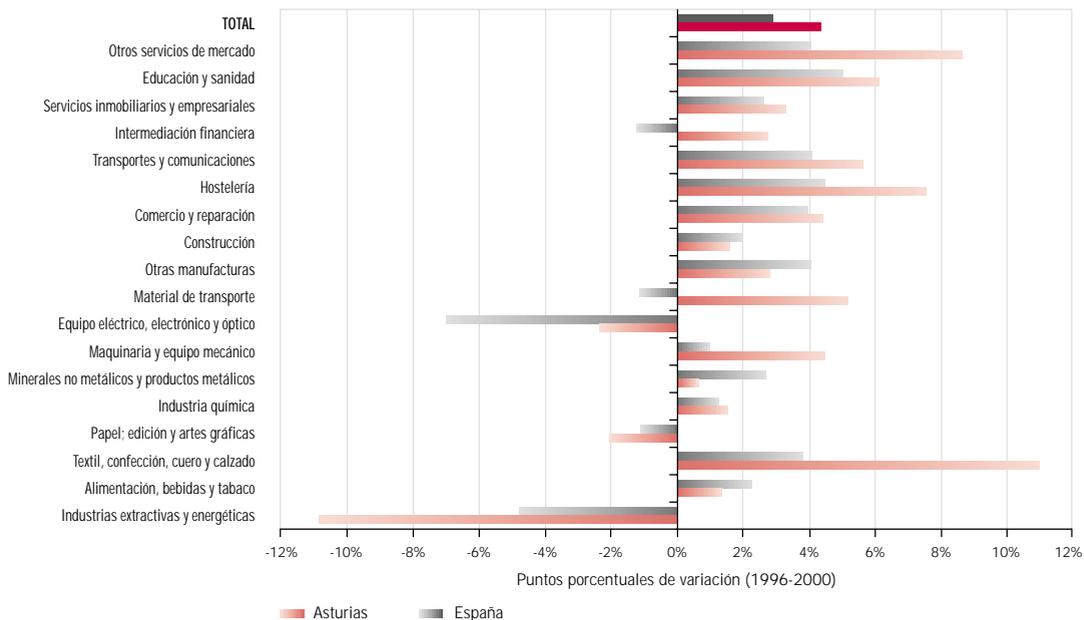


GRAFICO 33. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE ASTURIAS. 1996-2000



# Cámaras **BALEARES**

## Número de empresas

Tras experimentar elevadas tasas de crecimiento del número de empresas entre 1996 y 2000, del 2,9% anual, el número de empresas de Baleares se situó en 69.574 en el año 2000. Esto supone una participación en las empresas de España del 2,7%.

## Distribución sectorial

La rama de comercio y reparación tiene un peso inferior en Baleares que en España, pues las empresas de este sector eran el 26,7% y el 30,5% de las empresas de Baleares y España, respectivamente, en el año 2000. Por el contrario, las empresas de servicios inmobiliarios y empresariales, construcción y hostelería tienen un peso significativamente superior en el número de empresas de la región que en España. Ello indica una especialización de la economía regional en estas ramas, que contrasta con el escaso peso de las ramas industriales de Baleares en el número de empresas de la región.

## Densidad empresarial

En términos per cápita, Baleares tiene un número de empresas muy superior al de España: por cada 1.000 habitantes existían 87 empresas en el año 2000. La mayor densidad empresarial se presenta, básicamente, en las actividades de servicios. Sobre todo, destacan las elevadas cifras respecto a España de número de empresas por 1.000 habitantes en las ramas de construcción, hostelería, y servicios inmobiliarios y empresariales.

## Tamaño de las empresas

La participación de las empresas sin asalariados en el número total de empresas es inferior en Baleares a la registrada en el conjunto de España (un 51,7% y un 54,6%, respectivamente, en el año 2000). Por el contrario, las empresas de 1 a 9 empleados tienen un mayor peso en Baleares, pues representan un 42,3% de sus empresas frente al 39,3% de España. Por último, las empresas de 10 o más asalariados tienen el mismo peso en Baleares y en España (un 6% de las empresas).

Las empresas con asalariados han ganado peso entre 1996 y 2000, al aumentar su participación en el número total de empresas en 3,2 puntos porcentuales. La excepción a esta tendencia se encuentra en las empresas con asalariados de equipo eléctrico, electrónico y óptico, que reducen de forma sustancial su peso en el número total de empresas de Baleares.

Gráficos  
y tablas

TABLA 32. NÚMERO DE EMPRESAS DE BALEARES

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	258	233	0,4	0,3	-0,1
Alimentación, bebidas y tabaco	679	600	1,1	0,9	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	701	624	1,1	0,9	-0,2
Papel; edición y artes gráficas	406	463	0,7	0,7	0,0
Industria química	103	102	0,2	0,1	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	1.024	992	1,7	1,4	-0,2
Maquinaria y equipo mecánico	172	180	0,3	0,3	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	199	134	0,3	0,2	-0,1
Material de transporte	404	454	0,7	0,7	0,0
Otras manufacturas	1.552	1.461	2,5	2,1	-0,4
Construcción	7.755	10.434	12,5	15,0	2,5
Comercio y reparación	18.780	18.543	30,3	26,7	-3,7
Hostelería	8.713	8.928	14,1	12,8	-1,2
Transportes y comunicaciones	4.698	4.849	7,6	7,0	-0,6
Intermediación financiera	820	1.168	1,3	1,7	0,4
Serv inmob. y empresariales	9.551	13.048	15,4	18,8	3,3
Educación y sanidad	2.810	3.505	4,5	5,0	0,5
Otros serv. de mercado	3.290	3.856	5,3	5,5	0,2
<b>Total</b>	<b>61.915</b>	<b>69.574</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 34. PESO DE BALEARES EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

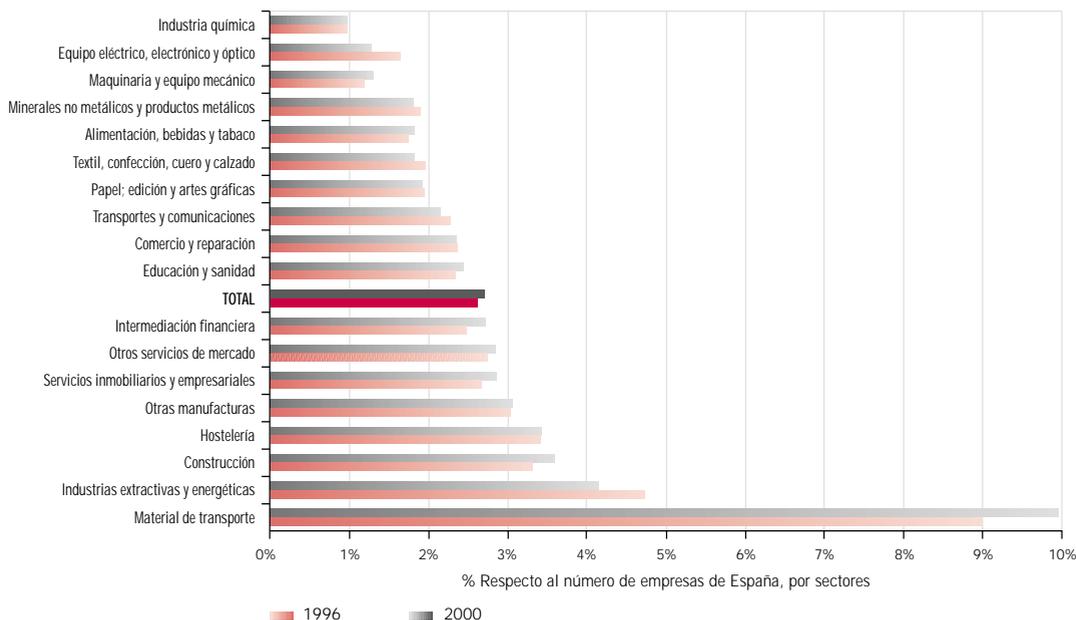




GRAFICO 35. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: BALEARES Y ESPAÑA. 2000

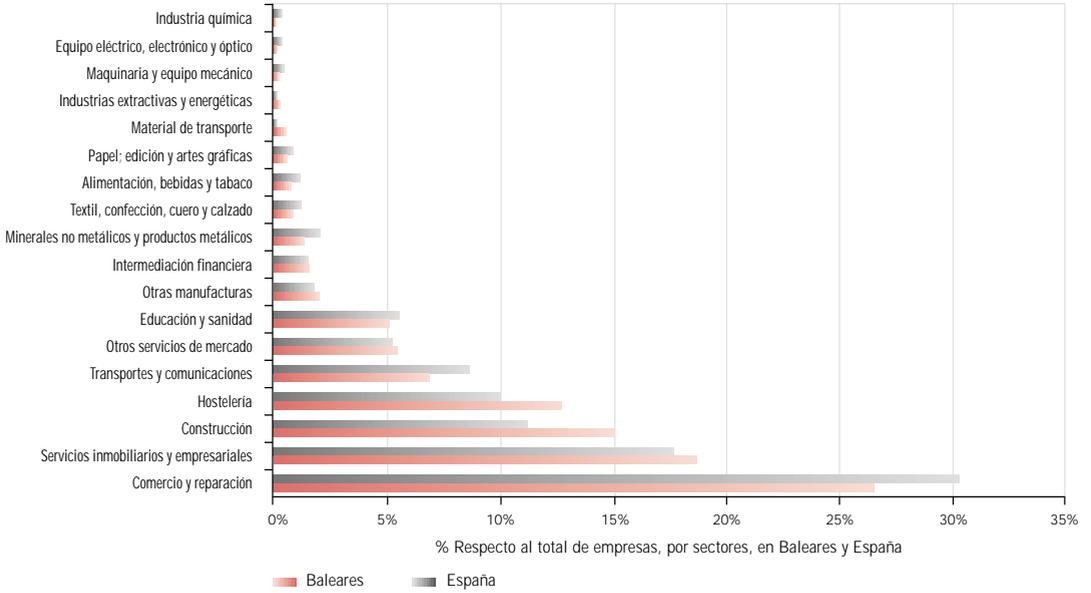


GRAFICO 36. DENSIDAD EMPRESARIAL DE BALEARES. AÑO 2000

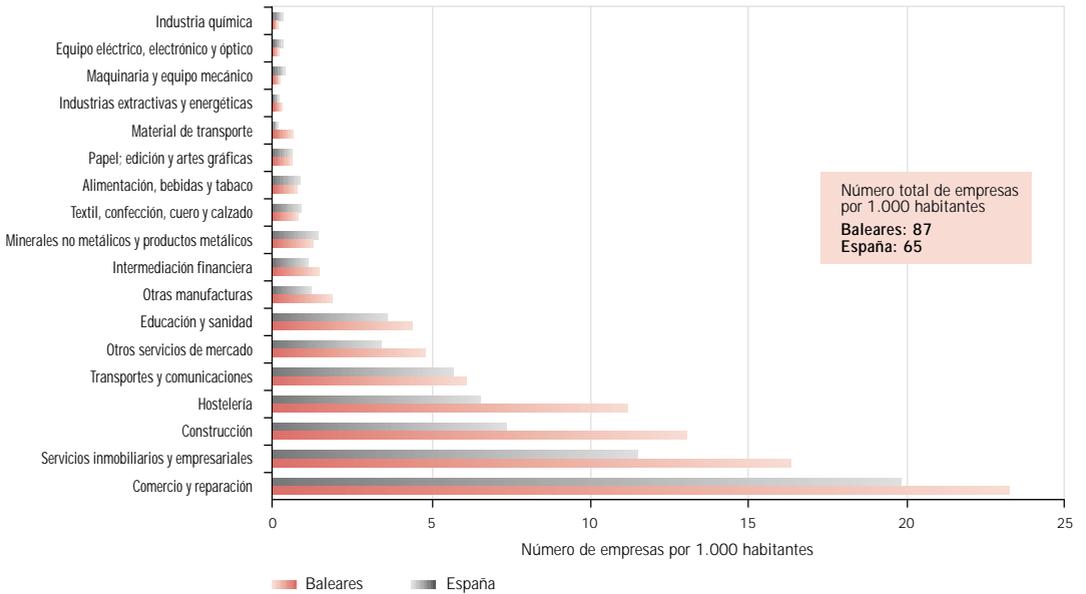


GRAFICO 37. TAMAÑOS EMPRESARIALES. BALEARES. AÑO 2000

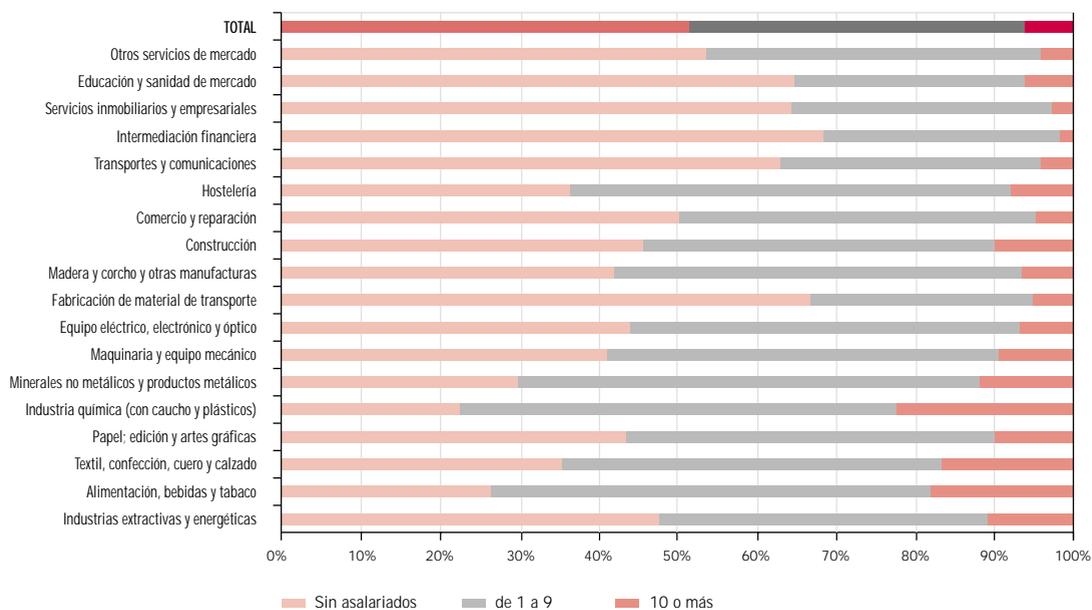
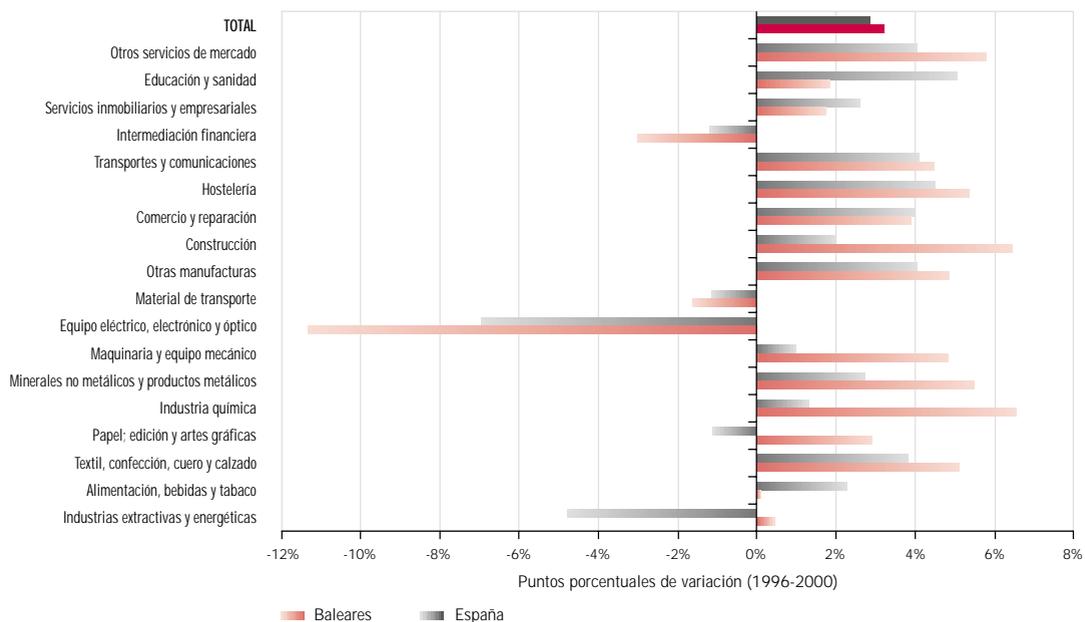


GRAFICO 38. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE BALEARES. 1996-2000



# CÁMARAS CANARIAS

## Número de empresas

En el año 2000, el número de empresas de Canarias se situó en 105.232, frente a las 88.429 de 1996. El ritmo de aumento de las empresas de la región ha sido extraordinario entre 1996 y 2000: se alcanza un crecimiento anual del 4,5%, cifra superior a la de España en más de dos puntos porcentuales.

La participación de Canarias en el número de empresas de España ha crecido desde el 3,7% de 1996 hasta el 4,1% en 2000. Los principales sectores de la economía canaria en el contexto español son industrias energéticas y extractivas y hostelería, con un peso en el número de empresas de España del 6,1% y el 5,2%, respectivamente.

## Distribución sectorial

En el año 2000, las ramas de comercio y reparación, servicios inmobiliarios y empresariales y hostelería tenían un mayor peso en el número de empresas de Canarias que el registrado en España.

Sin embargo, todas las ramas industriales tienen un menor peso en Canarias, aproximado por su participación en el número de empresas de la región, que en España. La única excepción son las empresas de las industrias extractivas y energéticas, relativamente más numerosas en la economía canaria que en la española.

## Densidad empresarial

En conjunto, Canarias tiene la misma densidad empresarial que España, a saber, 65 empresas por cada 1.000 habitantes en el año 2000. Existen importantes diferencias entre sectores: las densidades son inferiores a las de España en la mayoría de las ramas industriales, mientras que las ramas de servicios de Canarias suelen tener una densidad superior a la española.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 50,7% de las empresas de Canarias no tenía asalariados, el 42,5% de las empresas tenía entre 1 y 9 asalariados y el 6,7% tenía 10 o más asalariados. Por lo tanto, en comparación con España, las empresas de 1 a 9 asalariados y las empresas de 10 o más tienen un mayor peso, respecto al número total de empresas, en Canarias que en España.

No obstante, debe subrayarse que en las ramas industriales, las empresas con 10 o más asalariados tienen menor peso en Canarias que en España.

Gráficos  
y tablas

**TABLA 33. NÚMERO DE EMPRESAS DE CANARIAS**

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	328	344	0,4	0,3	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.184	1.172	1,3	1,1	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	298	280	0,3	0,3	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	525	676	0,6	0,6	0,0
Industria química	187	155	0,2	0,1	-0,1
Min. no metálicos y prod. metálicos	1.127	1.266	1,3	1,2	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	173	243	0,2	0,2	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	298	206	0,3	0,2	-0,1
Material de transporte	212	191	0,2	0,2	-0,1
Otras manufacturas	1.523	1.493	1,7	1,4	-0,3
Construcción	6.117	9.808	6,9	9,3	2,4
Comercio y reparación	31.469	33.743	35,6	32,1	-3,5
Hostelería	12.568	13.598	14,2	12,9	-1,3
Transportes y comunicaciones	9.101	10.200	10,3	9,7	-0,6
Intermediación financiera	1.153	1.672	1,3	1,6	0,3
Serv inmob. y empresariales	13.859	19.503	15,7	18,5	2,9
Educación y sanidad	4.111	5.318	4,6	5,1	0,4
Otros serv. de mercado	4.196	5.364	4,7	5,1	0,4
<b>Total</b>	<b>88.429</b>	<b>105.232</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 39. PESO DE CANARIAS EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

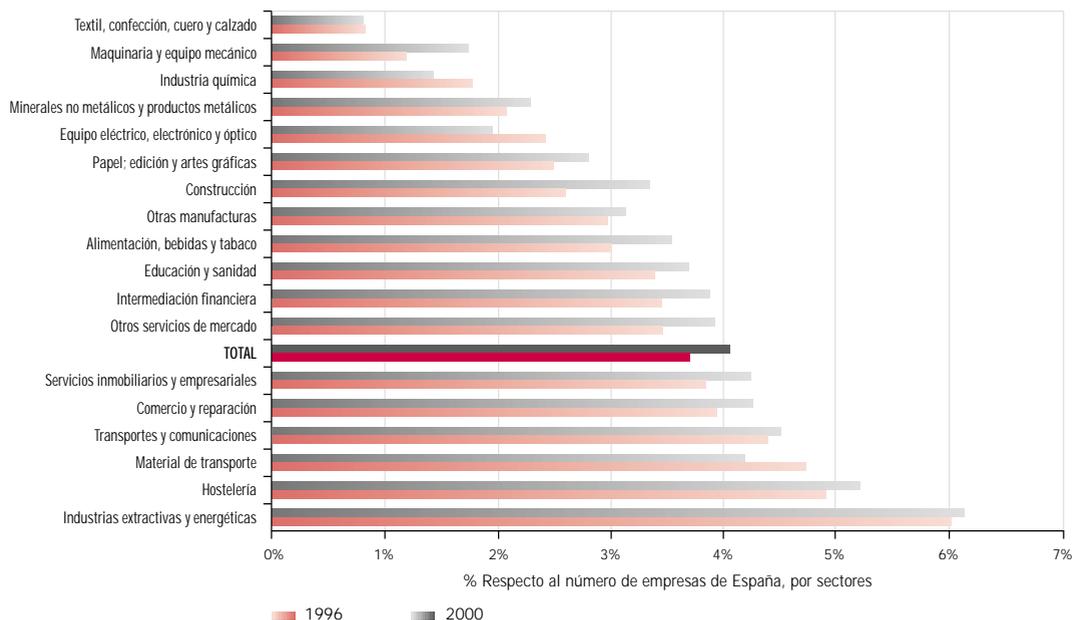




GRAFICO 40. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CANARIAS Y ESPAÑA. 2000

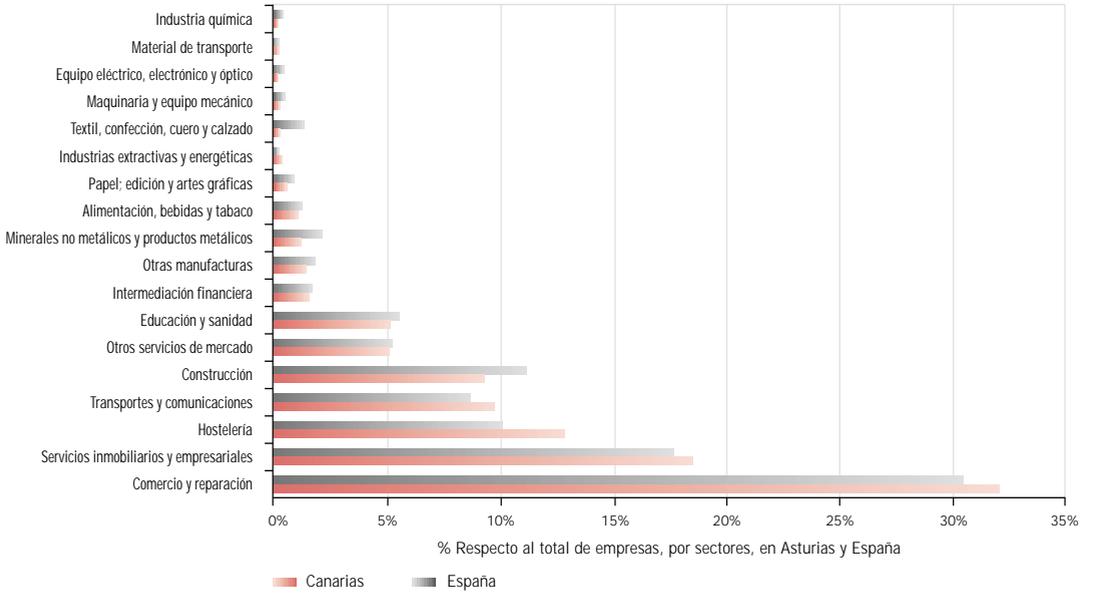


GRAFICO 41. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CANARIAS. AÑO 2000

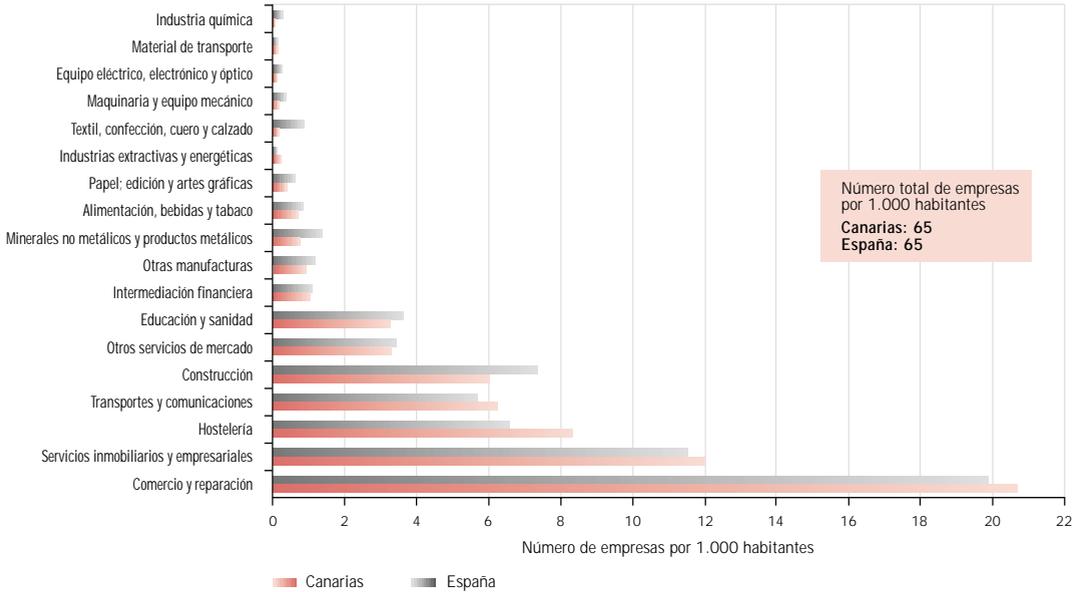


GRAFICO 42. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CANARIAS. AÑO 2000

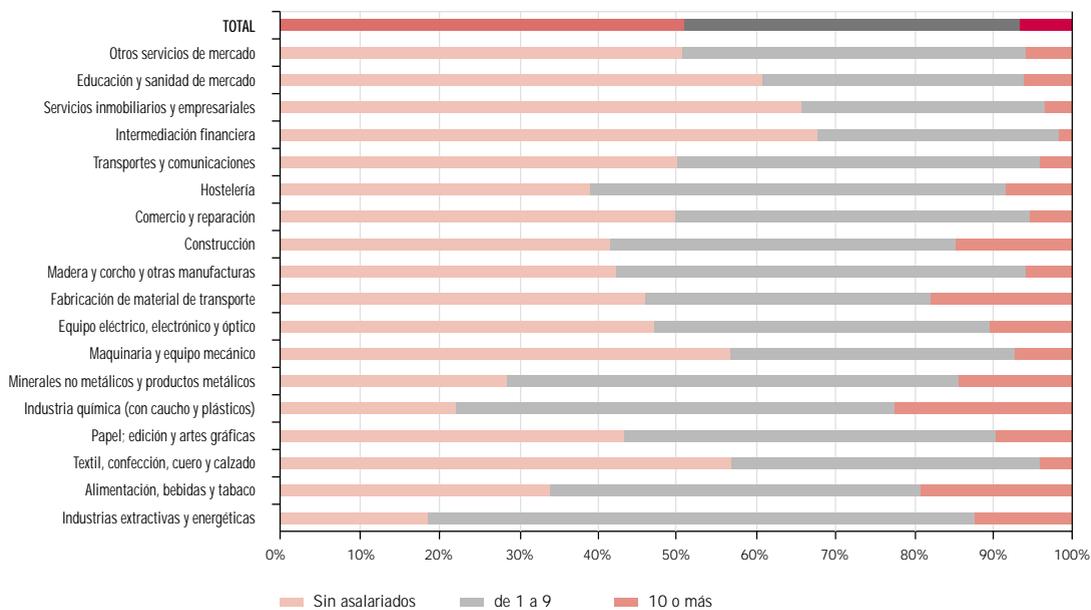
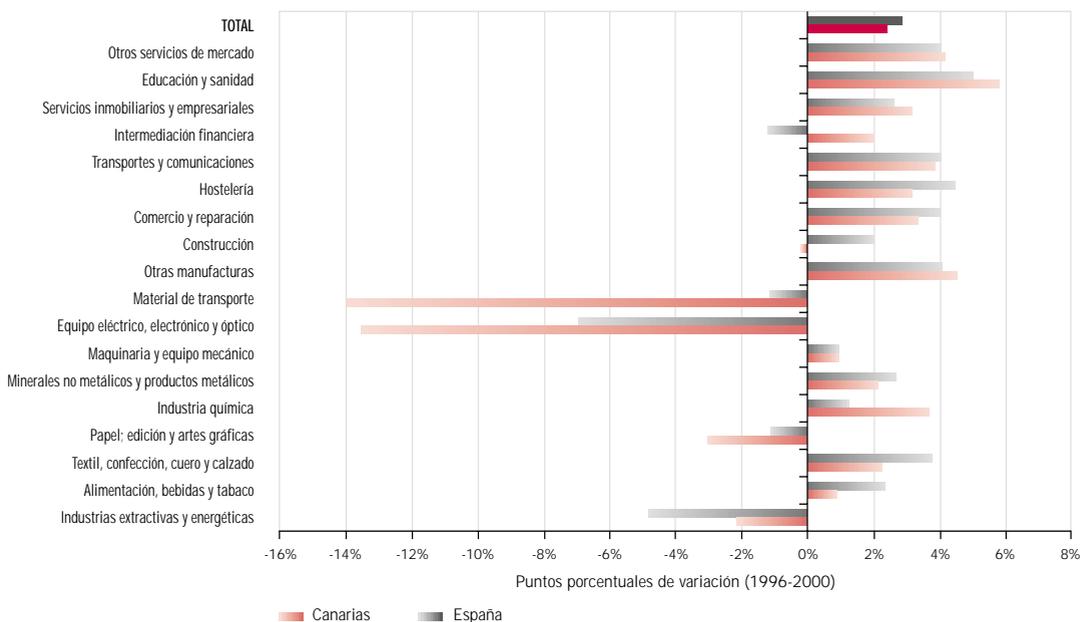


GRAFICO 43. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CANARIAS. 1996-2000



# **Cámaras CANTABRIA**

## **Número de empresas**

En el año 2000, el número de empresas de Cantabria era igual a 32.449. Desde 1996, el número de empresas de la región ha experimentado la misma tasa de crecimiento anual que la de España (un 2,1%). De esta forma, la participación de Cantabria en el número de empresas de España se ha mantenido constante entre 1996 y 2000 (en un 1,3% de las empresas de España).

## **Distribución sectorial**

Comercio y reparación y servicios inmobiliarios y empresariales acaparaban en el año 2000 el mayor número de empresas de la región, como en España, si bien estos sectores tienen un peso relativo en el número de empresas de Cantabria inferior al de España.

Las restantes ramas de servicios y la construcción tienen un mayor peso en la economía de Cantabria, atendiendo a su participación en el número de empresas de la región, que en el conjunto de España.

## **Densidad empresarial**

La densidad empresarial de Cantabria, en el año 2000, era igual a 62 empresas por cada 1.000 habitantes, cifra ligeramente inferior a la del conjunto de España (65 empresas por cada 1.000 habitantes). En la rama de hostelería, la densidad es muy superior a la de España, registrándose 8,2 empresas por 1.000 habitantes en Cantabria y 6,5 en España. En comercio y reparación y servicios inmobiliarios y empresariales, Cantabria tiene, aproximadamente, dos empresas menos que España por cada 1.000 habitantes.

## **Tamaño de las empresas**

En el año 2000, las microempresas representaban el 94,8% de las empresas de Cantabria y las empresas con 10 o más asalariados el 5,2% restante. En las ramas de servicios, el peso de las empresas con 10 o más asalariados respecto al total es inferior en Cantabria que en España. Por el contrario, las empresas de 10 o más empleados de numerosas ramas industriales de Cantabria tienen una participación en el número total de empresas superior al registrado en España.

Gráficos  
y tablas

TABLA 34. NÚMERO DE EMPRESAS DE CANTABRIA

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	49	58	0,2	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	476	411	1,6	1,3	-0,3
Textil, confección, cuero y calzado	146	139	0,5	0,4	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	150	175	0,5	0,5	0,0
Industria química	77	87	0,3	0,3	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	592	616	2,0	1,9	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	127	128	0,4	0,4	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	114	116	0,4	0,4	0,0
Material de transporte	65	65	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	612	585	2,1	1,8	-0,2
Construcción	3.355	4.010	11,2	12,4	1,1
Comercio y reparación	9.680	9.590	32,5	29,6	-2,9
Hostelería	4.092	4.331	13,7	13,3	-0,4
Transportes y comunicaciones	2.732	2.880	9,2	8,9	-0,3
Intermediación financiera	378	576	1,3	1,8	0,5
Serv inmob. y empresariales	3.816	4.901	12,8	15,1	2,3
Educación y sanidad	1.707	1.939	5,7	6,0	0,3
Otros serv. de mercado	1.656	1.842	5,6	5,7	0,1
<b>Total</b>	<b>29.824</b>	<b>32.449</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 44. PESO DE CANTABRIA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

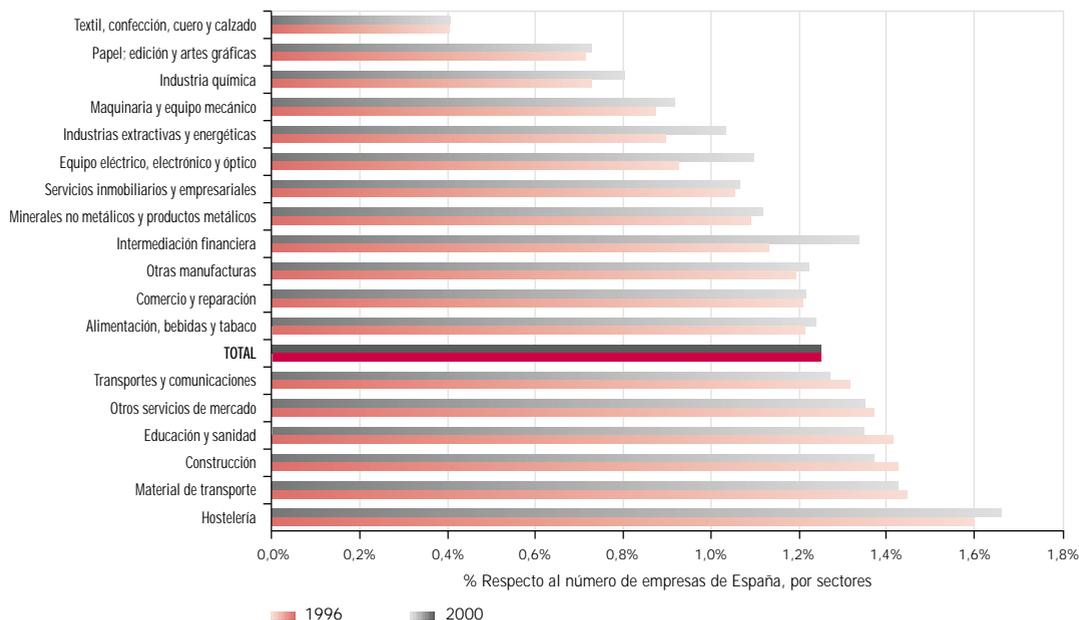




GRAFICO 45. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CANTABRIA Y ESPAÑA. 2000

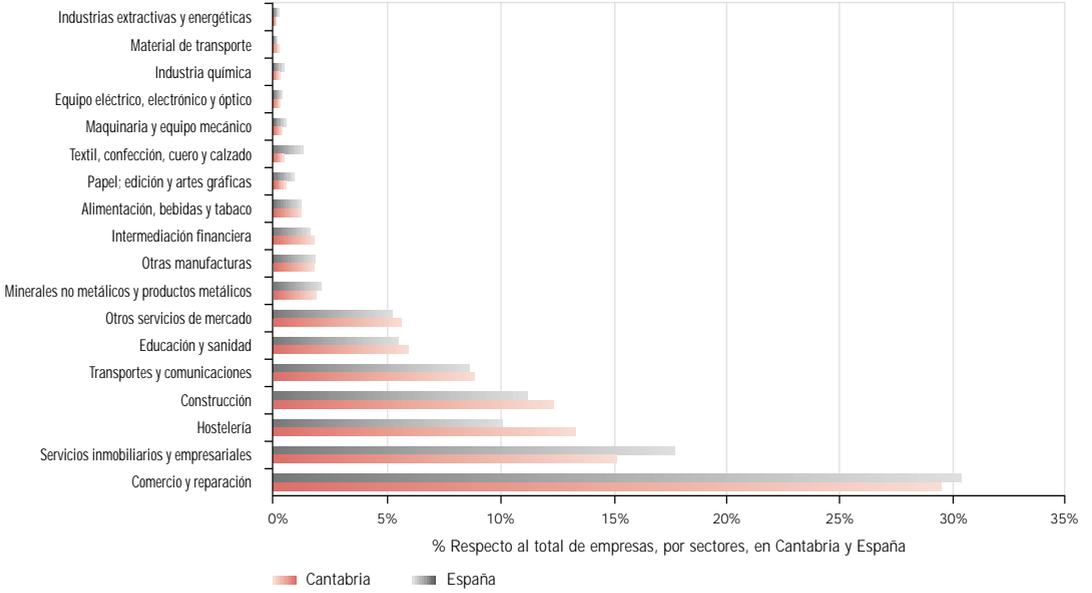


GRAFICO 46. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CANTABRIA. AÑO 2000

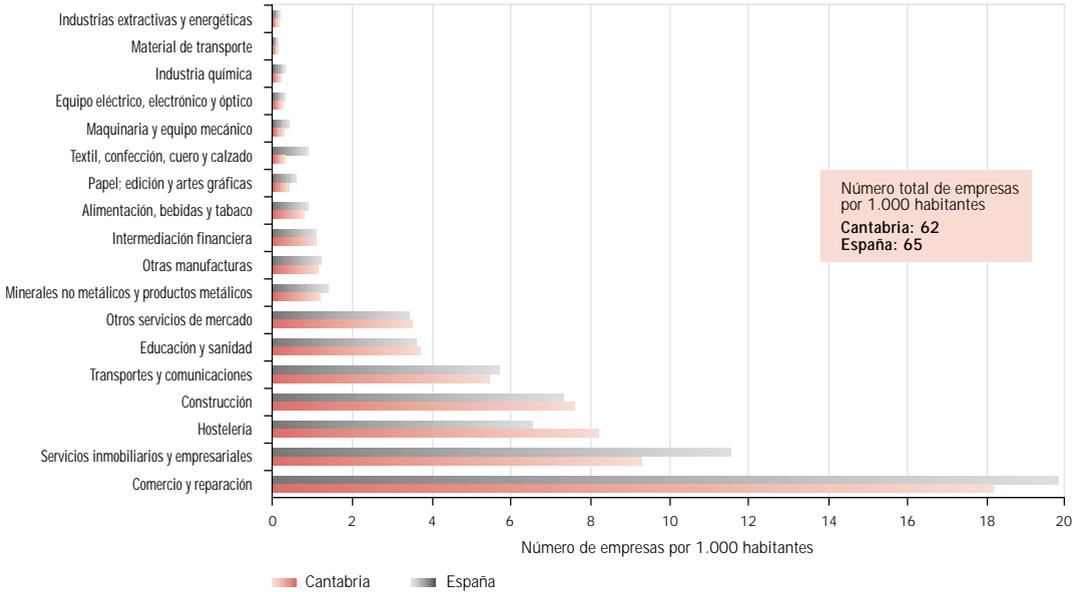


GRAFICO 47. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CANTABRIA. AÑO 2000

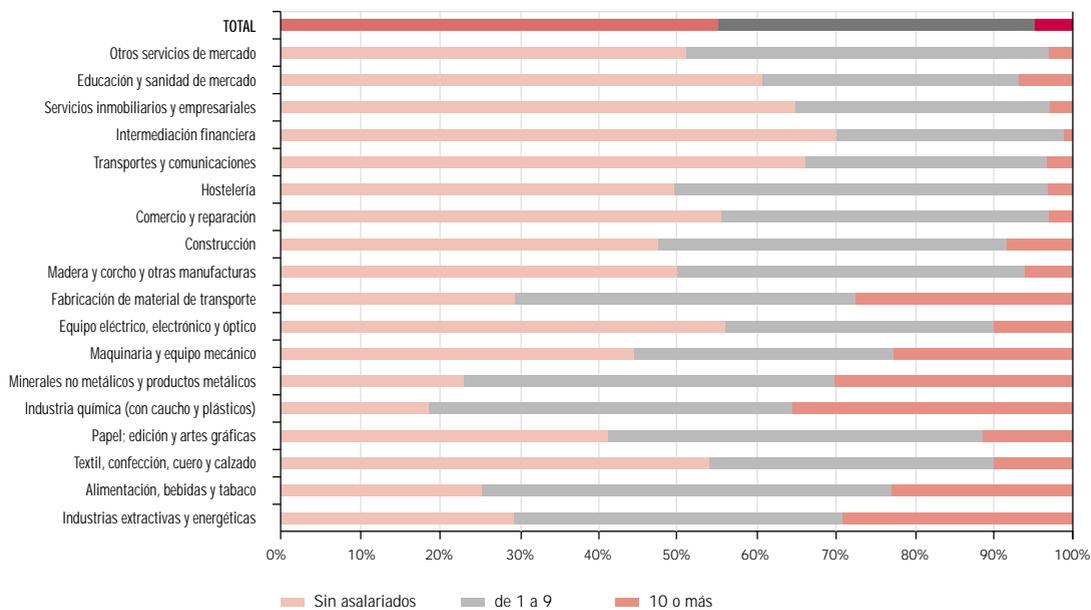
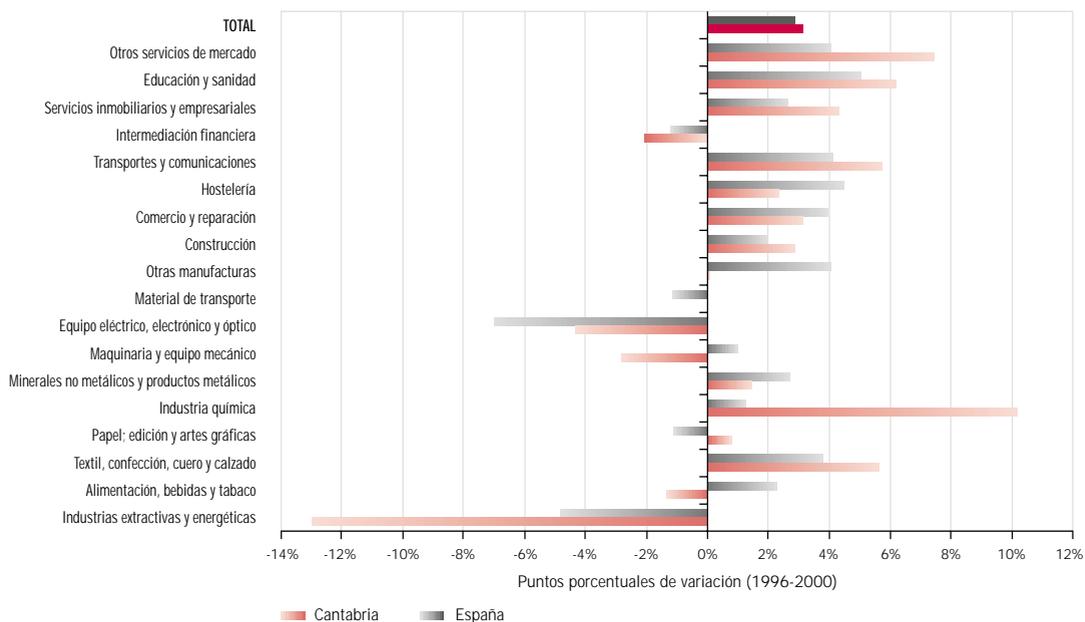


GRAFICO 48. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CANTABRIA. 1996-2000



# **©ámaras** **CASTILLA Y LEÓN**

## **Número de empresas**

En el año 2000, el número de empresas de Castilla-León se situó en 148.440. Las empresas de esta región representaban el 5,7% de las empresas españolas. Esta cifra es inferior a la registrada en 1995, un 5,8%, como consecuencia del menor crecimiento anual de las empresas de la región (un 1,7% frente al 2,1% de España).

La rama con mayor peso en el número de empresas de España es la de alimentación, bebidas y tabaco. En el año 2000, las empresas de Castilla y León de esta rama representaban el 10% de las existentes en el sector de alimentación de España.

## **Distribución sectorial**

El comercio y la reparación, con un 31% de las empresas de Castilla y León, era en el año 2000 el primer sector de la región por su número de empresas. Tras éste se encuentran las ramas de construcción, con un 14% de las empresas, servicios inmobiliarios y empresariales (13,4%) y hostelería (12,7%).

Las ramas industriales tienen una participación en el número de empresas inferior en Castilla y León a la registrada en España. La única excepción es la rama de alimentación, bebidas y tabaco, que comprende el 2,2% de las empresas de la región y tan sólo el 1,2% en España.

## **Densidad empresarial**

En el año 2000, la densidad empresarial en Castilla y León era de 60 empresas por cada 1.000 habitantes, esto es, la región tiene 5 empresas menos que España por cada 1.000 habitantes. Sólo las ramas de construcción, hostelería y alimentos, bebidas y tabaco presentan unas cifras de densidad mayores en Castilla y León a las de España.

## **Tamaño de las empresas**

Respecto a España, Castilla y León tiene más empresas sin asalariados y menos empresas de 1 a 9 asalariados y de 10 o más. En el año 2000, las empresas sin asalariados eran el 57,5% de las empresas de la región (54,6% en España), las empresas de 1 a 9 asalariados el 38% (39,3% en España) y las empresas de 10 o más el 4,6% (6% de España).

Gráficos  
y tablas

TABLA 35. NÚMERO DE EMPRESAS DE CASTILLA Y LEÓN

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	446	422	0,3	0,3	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	3.495	3.256	2,5	2,2	-0,3
Textil, confección, cuero y calzado	1.239	1.158	0,9	0,8	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	693	791	0,5	0,5	0,0
Industria química	274	292	0,2	0,2	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	3.068	3.095	2,2	2,1	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	817	617	0,6	0,4	-0,2
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	441	347	0,3	0,2	-0,1
Material de transporte	167	163	0,1	0,1	0,0
Otras manufacturas	2.867	2.619	2,1	1,8	-0,3
Construcción	17.523	20.947	12,6	14,1	1,5
Comercio y reparación	47.196	46.412	34,1	31,3	-2,8
Hostelería	18.503	18.813	13,4	12,7	-0,7
Transportes y comunicaciones	11.685	12.219	8,4	8,2	-0,2
Intermediación financiera	1.820	2.513	1,3	1,7	0,4
Serv inmob. y empresariales	16.010	19.872	11,6	13,4	1,8
Educación y sanidad	5.898	7.282	4,3	4,9	0,6
Otros serv. de mercado	6.398	7.622	4,6	5,1	0,5
<b>Total</b>	<b>138.540</b>	<b>148.440</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 49. PESO DE CASTILLA Y LEÓN EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

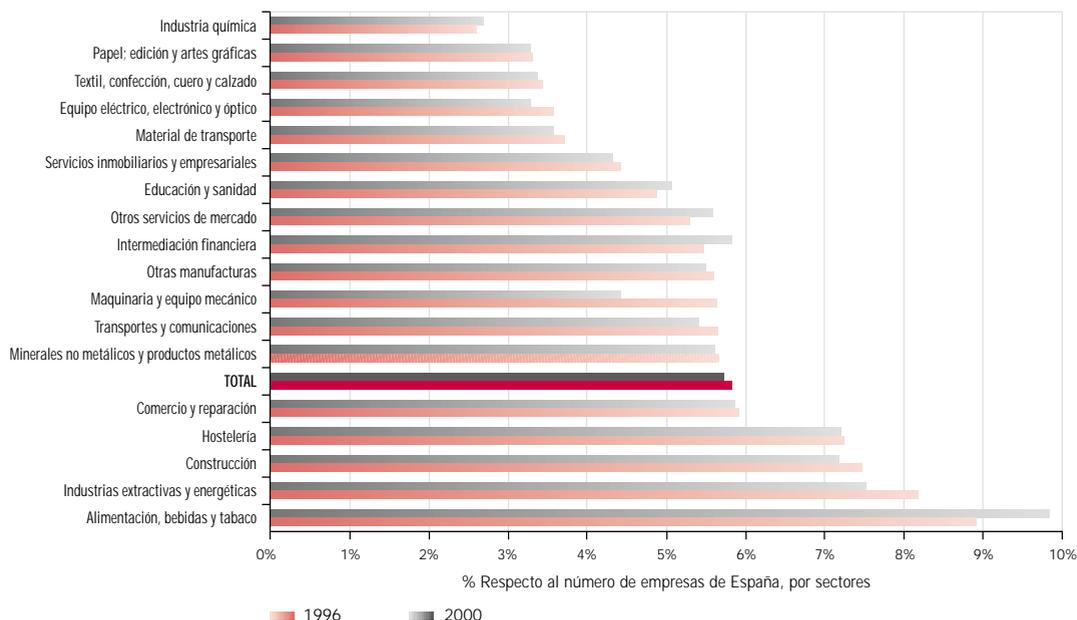




GRAFICO 50. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CASTILLA Y LEÓN Y ESPAÑA. 2000

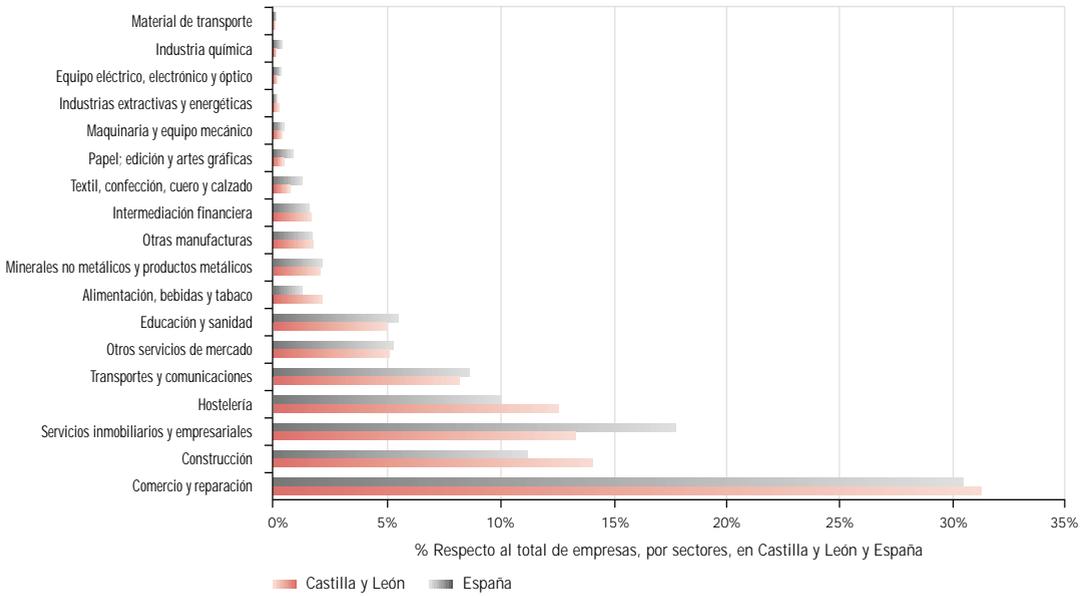


GRAFICO 51. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN. AÑO 2000

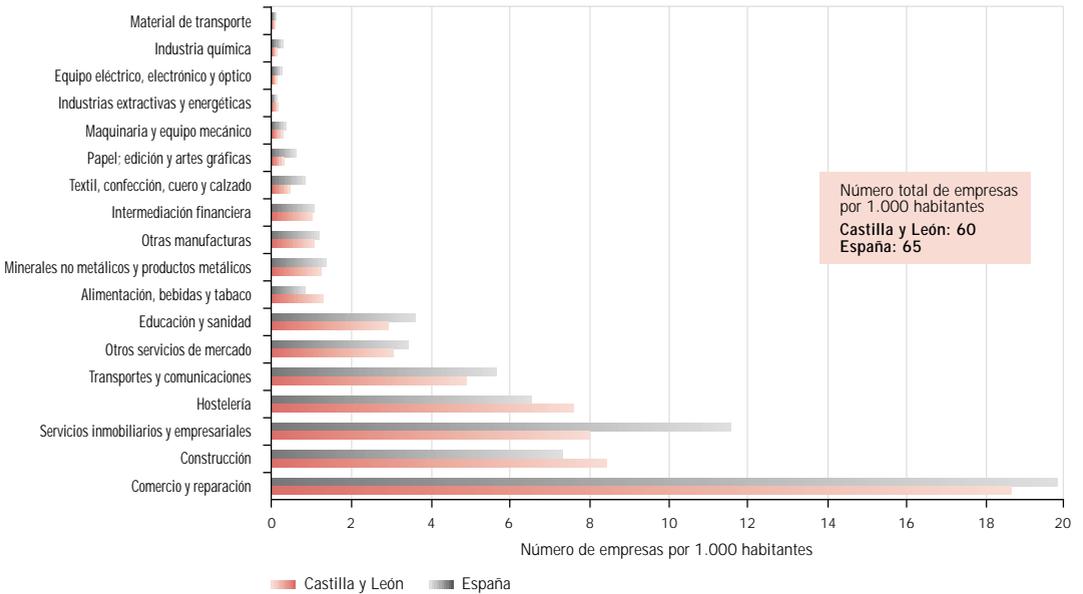


GRAFICO 52. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CASTILLA Y LEÓN. AÑO 2000

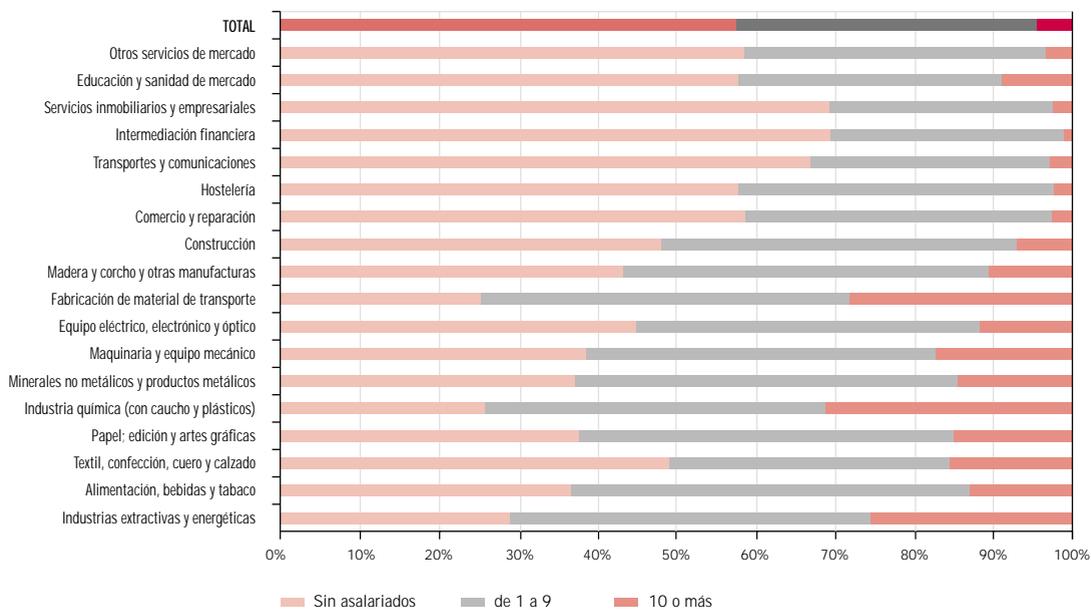
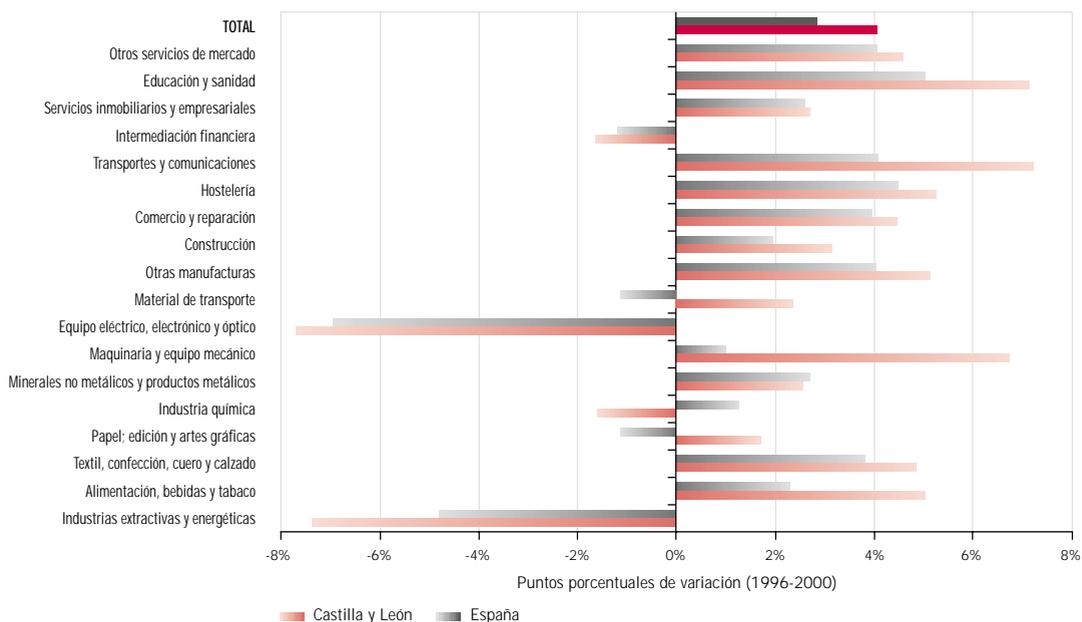


GRAFICO 53. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CASTILLA Y LEÓN. 1996-2000



## Número de empresas

En el año 2000, Castilla La Mancha, con 99.423 empresas, tenía una participación en el número de empresas de España del 3,8%. Tras haber experimentado menores ritmos de avance del número de empresas que España desde 1996, un 1,9% anual frente al 2,1% de España, se ha producido una ligera caída de la participación de Castilla La Mancha en el número de empresas de España, que en 1996 se situaba en el 3,9%.

## Distribución sectorial

Algunos sectores industriales (como los alimentos, bebidas y tabaco, textil, confección, cuero y calzado, minerales no metálicos y productos metálicos y otras manufacturas) tienen un mayor peso en el número de empresas de Castilla La Mancha que el correspondiente a España. Ello sugiere una especialización de esta región en las mencionadas actividades.

En el extremo contrario se encuentran los servicios inmobiliarios y empresariales, con un peso en el número de empresas de Castilla La Mancha del 11%, cifra muy inferior a la de España (el 17,7%).

## Densidad empresarial

La densidad empresarial de Castilla La Mancha, en el año 2000, era de 58 empresas por 1.000 habitantes, esto es, una cifra inferior a las 65 empresas de España. Todas las ramas, salvo la de textiles, la de alimentación y la de minerales no metálicos, tienen una menor densidad empresarial en Castilla La Mancha, aunque es particularmente notable la baja densidad de los servicios inmobiliarios y empresariales de la región.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 55,8% de las empresas no tenía asalariados, el 38,9% tenía de 1 a 9 asalariados y el 5,3% tenía 10 o más empleados. En comparación con España, destaca el escaso peso de las empresas de 10 o más asalariados en las ramas industriales, pues estas empresas tienen una participación en el número total de empresas que es inferior en Castilla La Mancha que en España.

Gráficos  
y tablas

TABLA 36. NÚMERO DE EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	237	225	0,3	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	3.169	2.909	3,4	2,9	-0,5
Textil, confección, cuero y calzado	2.081	2.215	2,3	2,2	0,0
Papel; edición y artes gráficas	440	532	0,5	0,5	0,1
Industria química	322	312	0,4	0,3	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	2.949	2.964	3,2	3,0	-0,2
Maquinaria y equipo mecánico	447	408	0,5	0,4	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	313	255	0,3	0,3	-0,1
Material de transporte	101	106	0,1	0,1	0,0
Otras manufacturas	2.487	2.472	2,7	2,5	-0,2
Construcción	11.662	14.438	12,7	14,5	1,8
Comercio y reparación	33.076	32.845	36,0	33,0	-2,9
Hostelería	9.926	10.246	10,8	10,3	-0,5
Transportes y comunicaciones	7.460	7.930	8,1	8,0	-0,1
Intermediación financiera	1.133	1.634	1,2	1,6	0,4
Serv inmob. y empresariales	9.083	11.194	9,9	11,3	1,4
Educación y sanidad	3.115	4.051	3,4	4,1	0,7
Otros serv. de mercado	3.957	4.687	4,3	4,7	0,4
<b>Total</b>	<b>91.958</b>	<b>99.423</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 54. PESO DE CASTILLA-LA MANCHA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

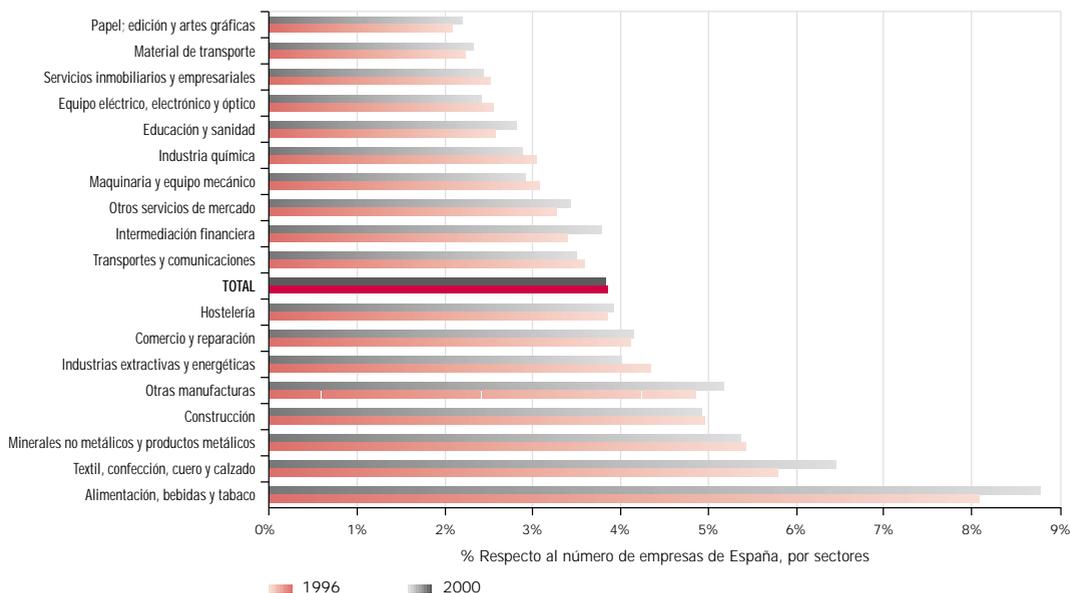




GRÁFICO 55. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CASTILLA-LA MANCHA Y ESPAÑA. 2000

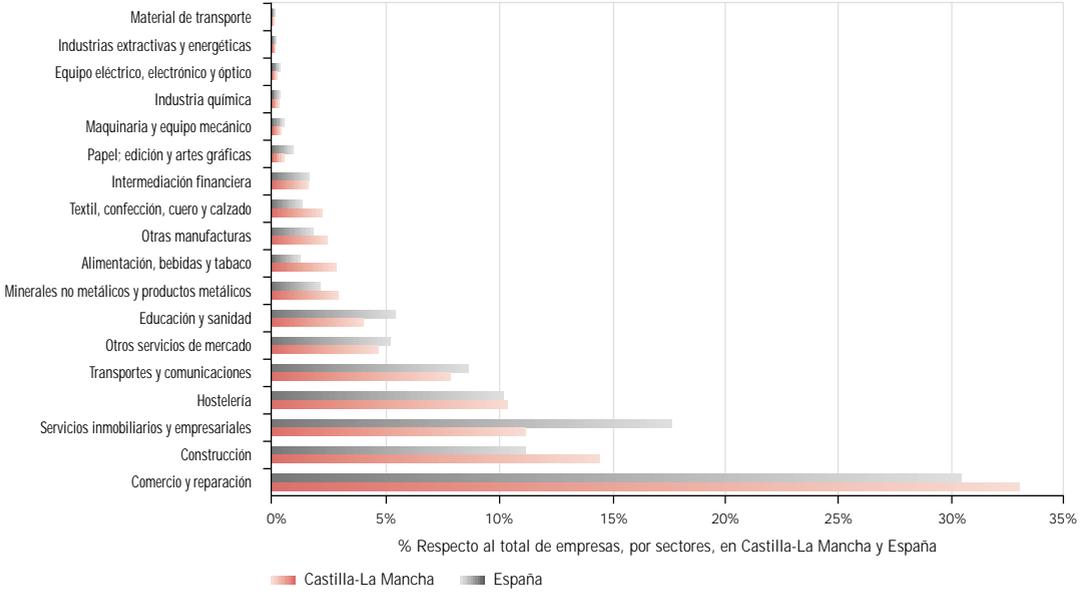


GRÁFICO 56. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CASTILLA-LA MANCHA. AÑO 2000

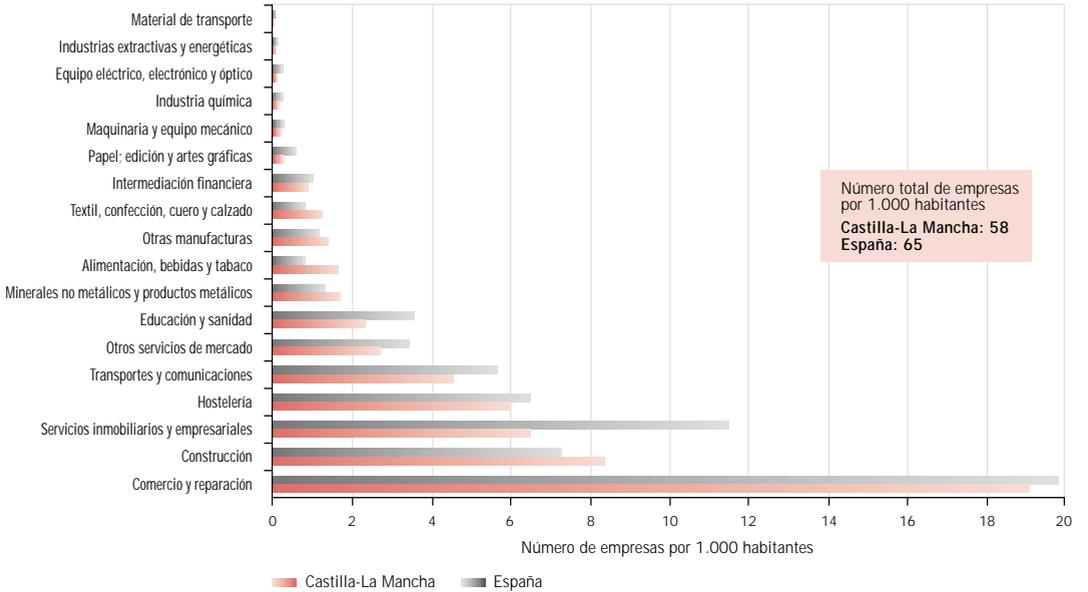


GRÁFICO 57. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CASTILLA-LA MANCHA. AÑO 2000

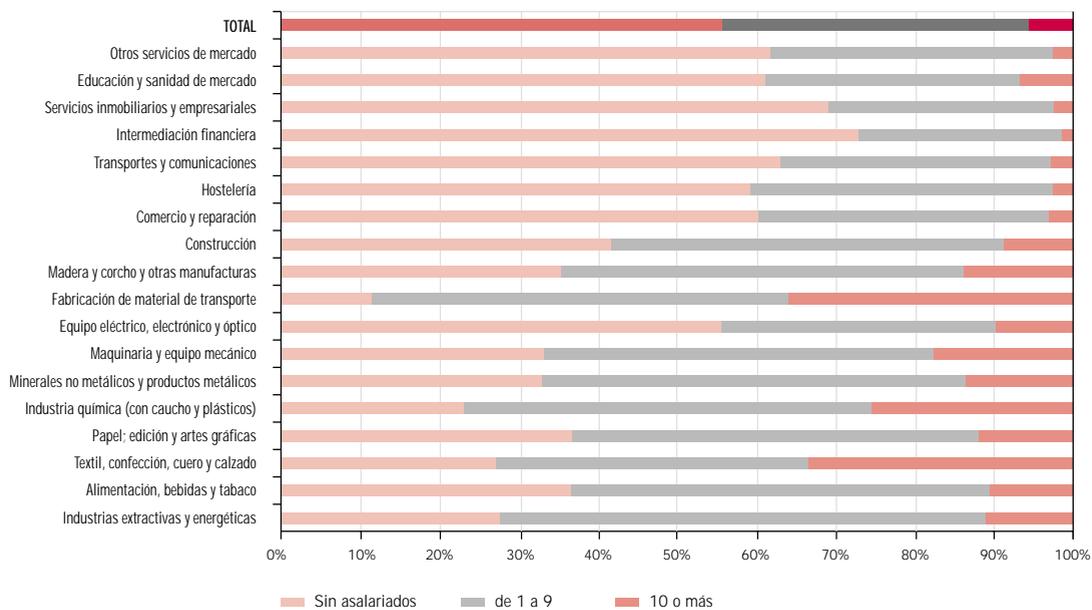
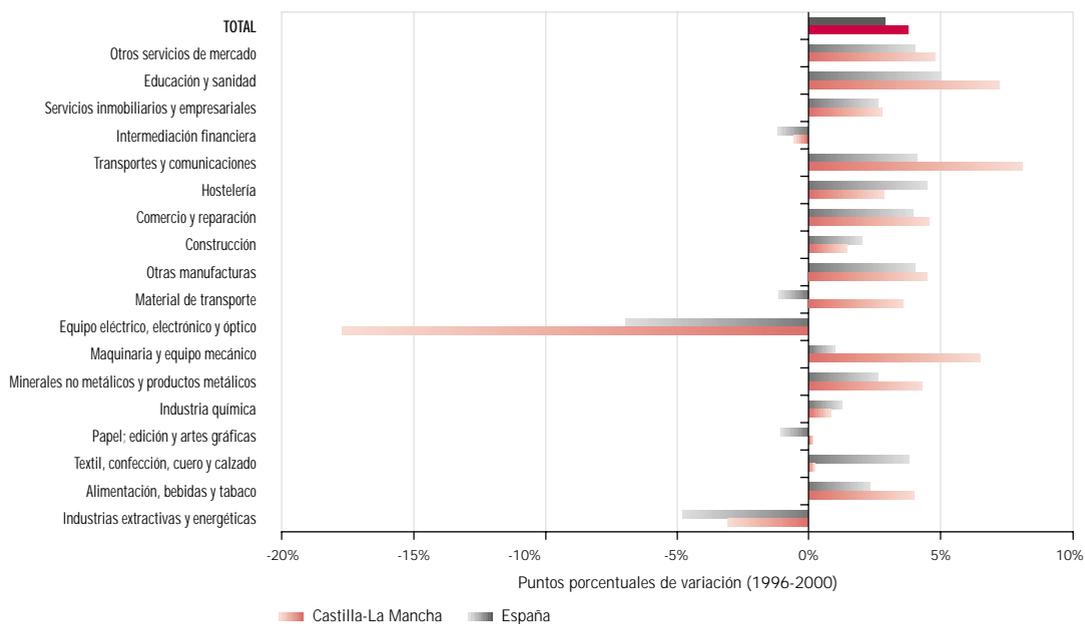


GRÁFICO 58. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CASTILLA-LA MANCHA. 1996-2000



# Cámaras CATALUÑA

## Número de empresas

Cataluña es la región con una mayor participación en el número de empresas españolas. En el año 2000, esta región tenía 492.546 empresas, esto es, el 19% de las empresas españolas existentes en dicho año.

Pero el ritmo de crecimiento de las empresas ha sido más débil en Cataluña. Desde 1996, el número de empresas de la región aumentó en un 1,4% anual, mientras que en España esta cifra era el 2,1%. Como resultado, el peso de Cataluña en el número de empresas de España cayó desde el 19,5% de 1996 hasta el 19% registrado cuatro años más tarde.

## Distribución sectorial

Las ramas industriales tienen un mayor peso en la economía catalana que en la española: todas las actividades industriales (salvo alimentos, bebidas y tabaco) tienen una participación en el número de empresas de Cataluña mayor que la registrada por estas ramas en el conjunto de España.

Así, el perfil de especialización de la economía catalana se caracteriza por el predominio de empresas industriales, mientras que las empresas de servicios tienen un peso en la economía regional similar o inferior al de la economía nacional.

## Densidad empresarial

En Cataluña había, en el año 2000, 80 empresas por cada 1.000 habitantes, cifra superior a la española en un 23%. Todas las ramas de actividad de la economía (salvo alimentación, bebidas y tabaco) presentan mayores cifras de número de empresas per cápita en Cataluña que en España.

## Tamaño de las empresas

El 54% de las empresas de la región no tiene asalariados, mientras que el 39% tiene de 1 a 9 empleados y el 7% restante tiene 10 o más. Por tanto, en Cataluña las empresas de 10 o más empleados tienen una participación en el número total de empresas superior en un punto porcentual a la registrada en España en el año 2000.

Entre 1996 y 2000 las empresas con asalariado han ganado peso en detrimento de las empresas sin asalariados. Sólo en las ramas de equipo eléctrico y electrónico, industrias energéticas y extractivas y maquinaria y equipo mecánico, han sido las empresas sin asalariados las que han ganado peso relativo.

Gráficos  
y tablas

**TABLA 37. NÚMERO DE EMPRESAS DE CATALUÑA**

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	749	749	0,2	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	5.583	4.019	1,2	0,8	-0,4
Textil, confección, cuero y calzado	11.683	10.296	2,5	2,1	-0,4
Papel; edición y artes gráficas	5.894	6.431	1,3	1,3	0,0
Industria química	3.409	3.351	0,7	0,7	-0,1
Min. no metálicos y prod. metálicos	12.324	12.441	2,6	2,5	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	4.756	4.500	1,0	0,9	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	3.260	2.883	0,7	0,6	-0,1
Material de transporte	1.030	1.014	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	10.687	9.352	2,3	1,9	-0,4
Construcción	47.552	57.641	10,2	11,7	1,5
Comercio y reparación	147.863	141.590	31,8	28,7	-3,0
Hostelería	40.186	40.554	8,6	8,2	-0,4
Transportes y comunicaciones	43.136	45.217	9,3	9,2	-0,1
Intermediación financiera	6.879	7.939	1,5	1,6	0,1
Serv inmob. y empresariales	71.045	89.593	15,3	18,2	2,9
Educación y sanidad	24.832	28.804	5,3	5,8	0,5
Otros serv. de mercado	24.511	26.172	5,3	5,3	0,0
<b>Total</b>	<b>465.379</b>	<b>492.546</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

**GRÁFICO 59. PESO DE CATALUÑA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)**

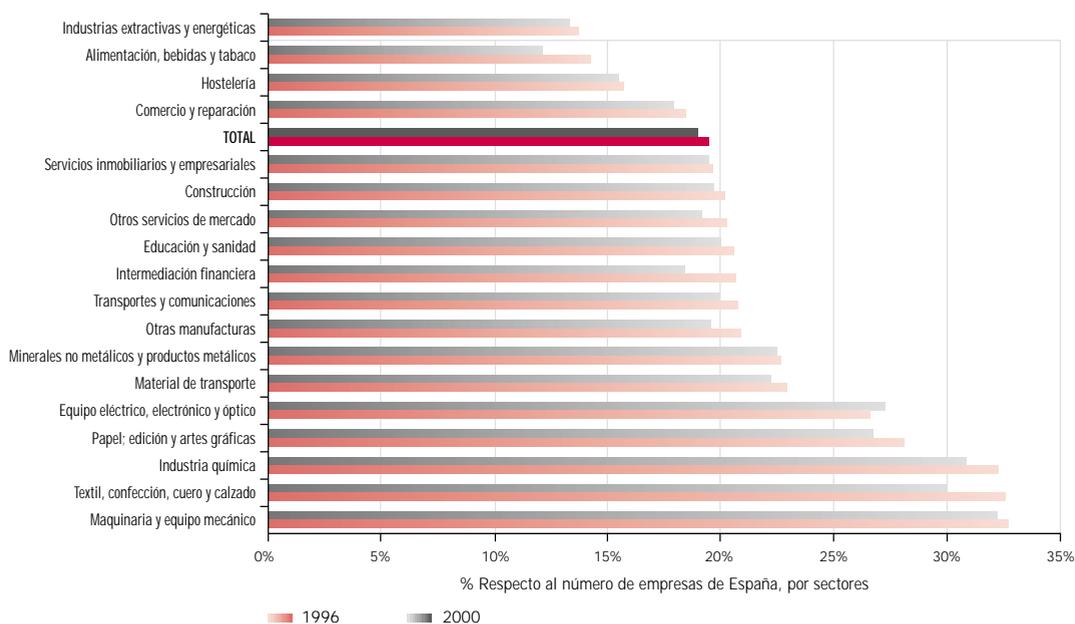




GRÁFICO 60. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CATALUÑA Y ESPAÑA. 2000

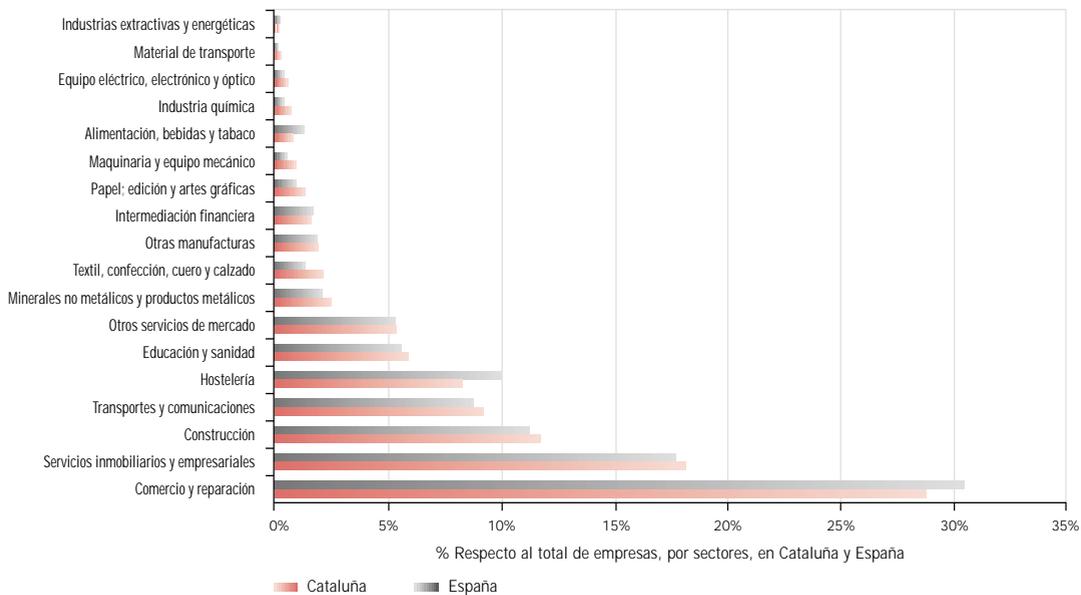


GRÁFICO 61. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CATALUÑA. AÑO 2000

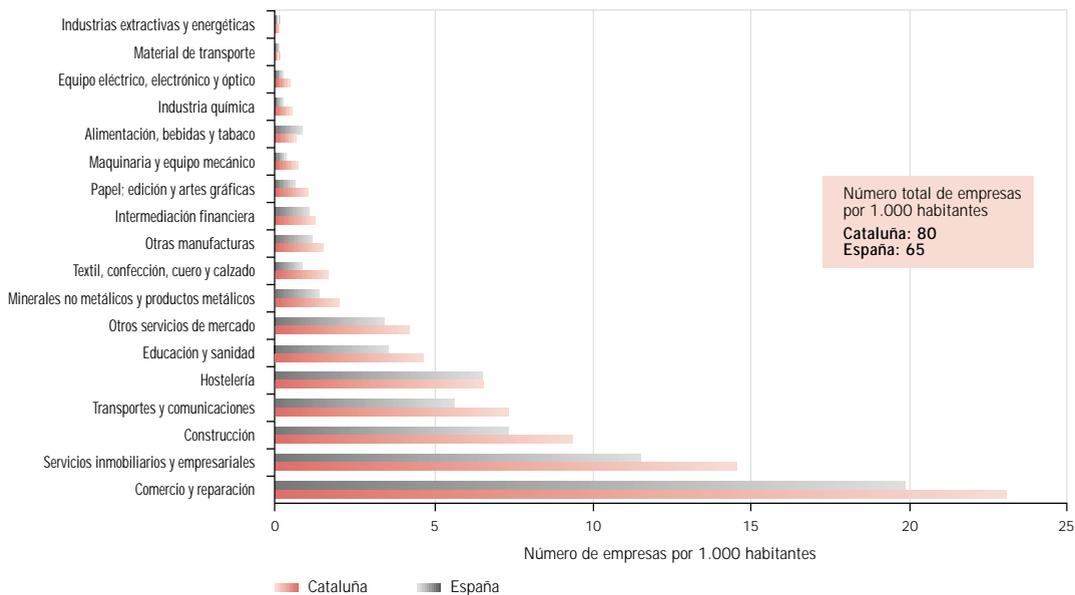


GRÁFICO 62. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CATALUÑA. AÑO 2000

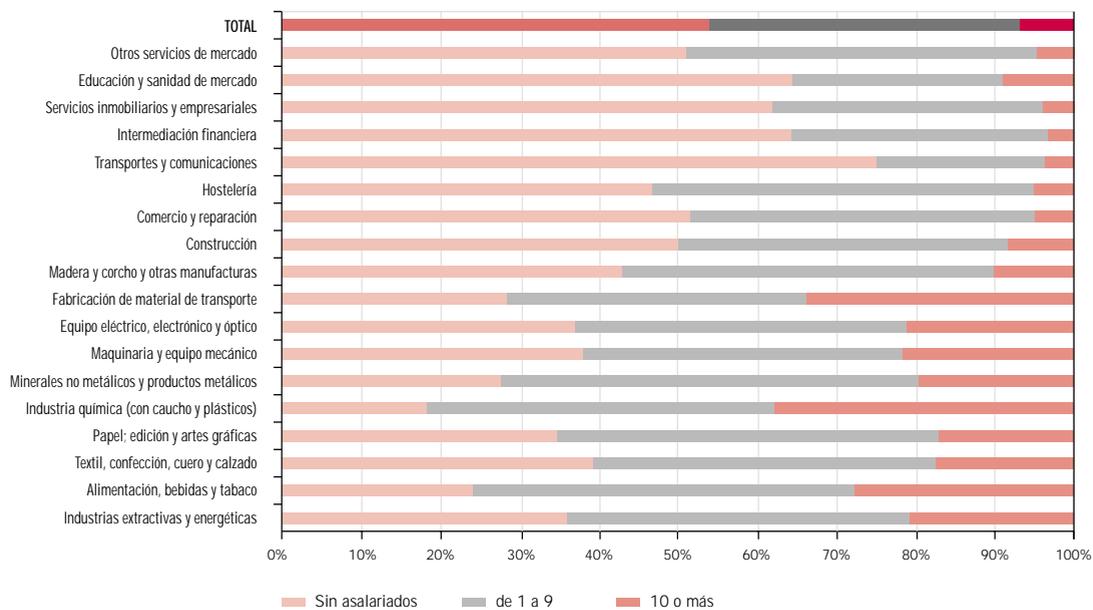
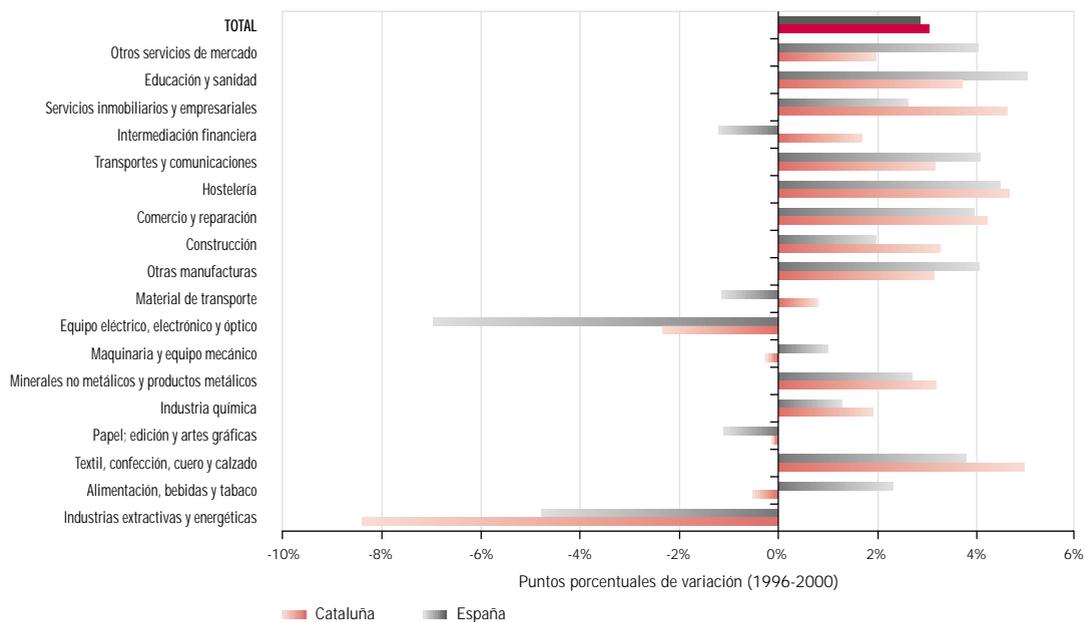


GRÁFICO 63. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CATALUÑA. 1996-2000



## Número de empresas

Las empresas de la Comunidad Valenciana, en el año 2000, ascendían a 276.032, el 10,6% de las empresas españolas. Entre 1996 y 2000, el número de empresas de esta región creció a un ritmo anual del 2,5%, superior al 2,1% de España.

## Distribución sectorial

Las ramas de servicios, con la excepción de comercio y reparación e intermediación financiera, tienen en la Comunidad Valenciana un menor peso en el número de empresas que el correspondiente a España. También las empresas de construcción tienen una participación pequeña en el número de empresas de esta región.

Se aprecia el protagonismo de ciertas ramas industriales en la Comunidad Valenciana, pues tienen un peso en el número de empresas de la región que es superior al registrado en España. Cabe destacar la industria textil, de confección, cuero y calzado. Las empresas de este sector son el 2,7% de las empresas de la región, frente al 1,3% de España.

## Densidad empresarial

La Comunidad Valenciana tiene una densidad empresarial superior a la de España (69 empresas por cada 1.000 habitantes frente a las 65 de España). Las principales ramas con densidades superiores a las del conjunto nacional son las de comercio y reparación y textil, confección, cuero y calzado.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 52% de las empresas de la región eran empresas sin asalariados, frente al 54,6% del conjunto de España. Las empresas de 1 a 9 asalariados representaban el 41% de las empresas (39,3% en España), mientras que las empresas de 10 o más suponían un 7% del total (6% en España).

Siguiendo el patrón del conjunto de España, entre 1996 y 2000 las empresas sin asalariados pierden peso respecto al número total de empresas de la región (-3,6 puntos porcentuales).

Gráficos  
y tablas

**TABLA 38. NÚMERO DE EMPRESAS DE VALENCIA**

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	687	676	0,3	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	4.071	2.505	1,6	0,9	-0,7
Textil, confección, cuero y calzado	7.401	7.459	3,0	2,7	-0,3
Papel; edición y artes gráficas	2.067	2.314	0,8	0,8	0,0
Industria química	1.666	1.897	0,7	0,7	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	5.921	6.130	2,4	2,2	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	1.769	1.711	0,7	0,6	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	1.210	1.100	0,5	0,4	-0,1
Material de transporte	344	359	0,1	0,1	0,0
Otras manufacturas	7.044	6.649	2,8	2,4	-0,4
Construcción	23.044	29.073	9,2	10,5	1,3
Comercio y reparación	87.319	88.086	34,9	31,9	-3,0
Hostelería	24.658	26.073	9,9	9,4	-0,4
Transportes y comunicaciones	18.831	20.155	7,5	7,3	-0,2
Intermediación financiera	3.565	4.868	1,4	1,8	0,3
Serv inmob. y empresariales	34.908	46.883	13,9	17,0	3,0
Educación y sanidad	12.287	15.114	4,9	5,5	0,6
Otros serv. de mercado	13.451	14.980	5,4	5,4	0,1
<b>Total</b>	<b>250.243</b>	<b>276.032</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

**GRÁFICO 64. PESO DE VALENCIA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)**

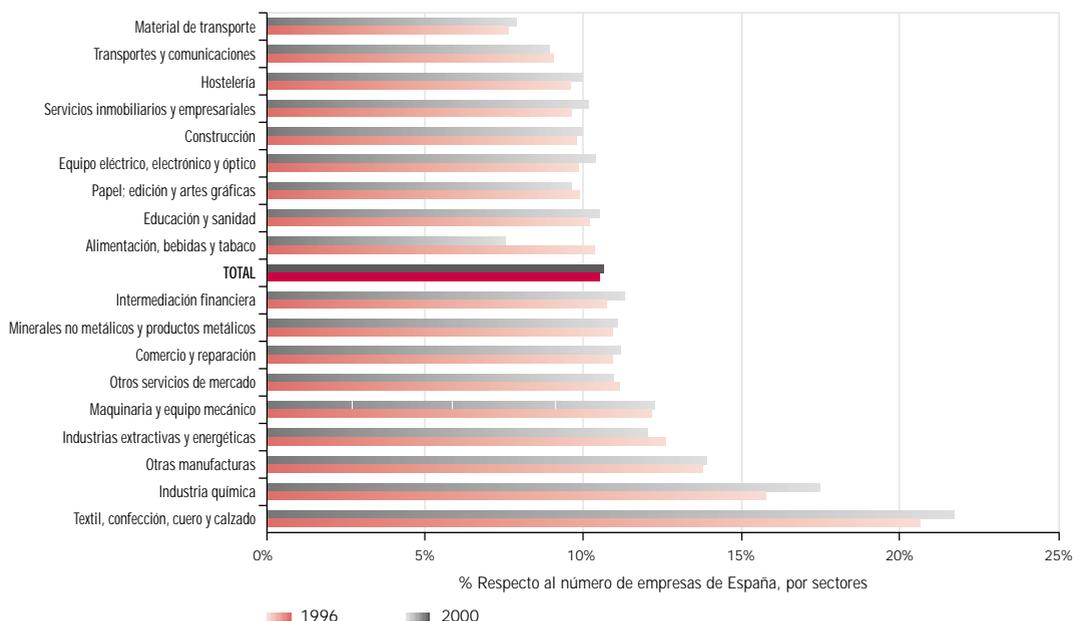




GRÁFICO 65. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: VALENCIA Y ESPAÑA. 2000

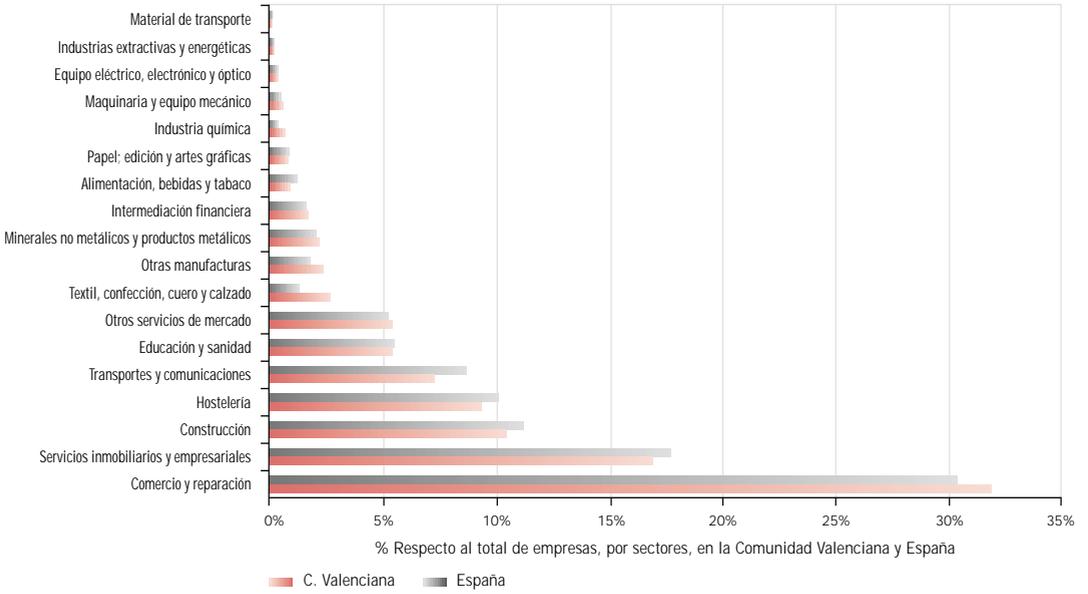


GRÁFICO 66. DENSIDAD EMPRESARIAL DE VALENCIA. AÑO 2000

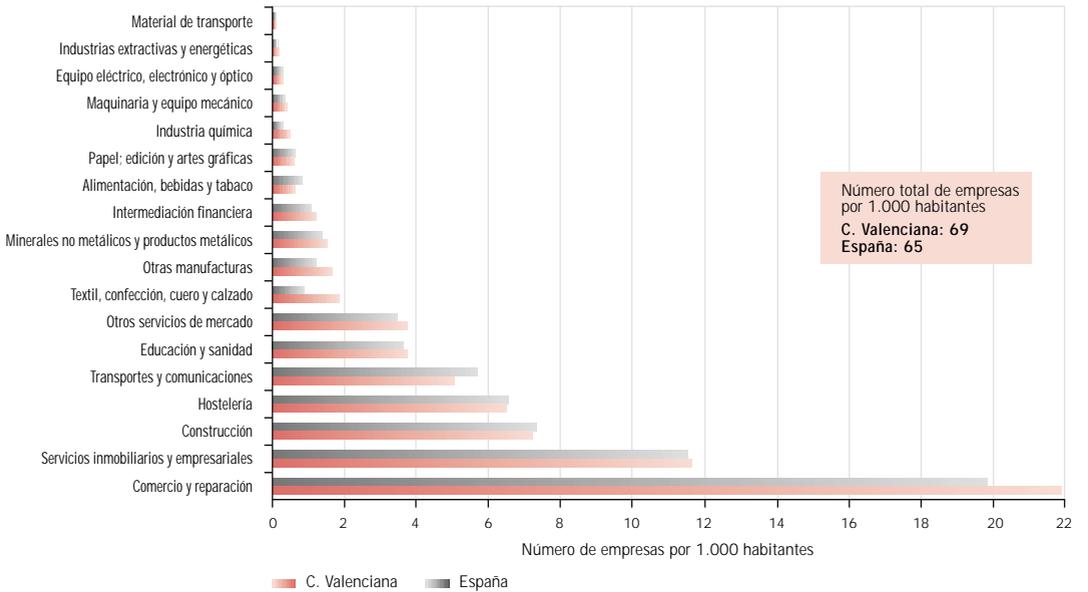


GRÁFICO 67. TAMAÑOS EMPRESARIALES. COMUNIDAD VALENCIANA. AÑO 2000

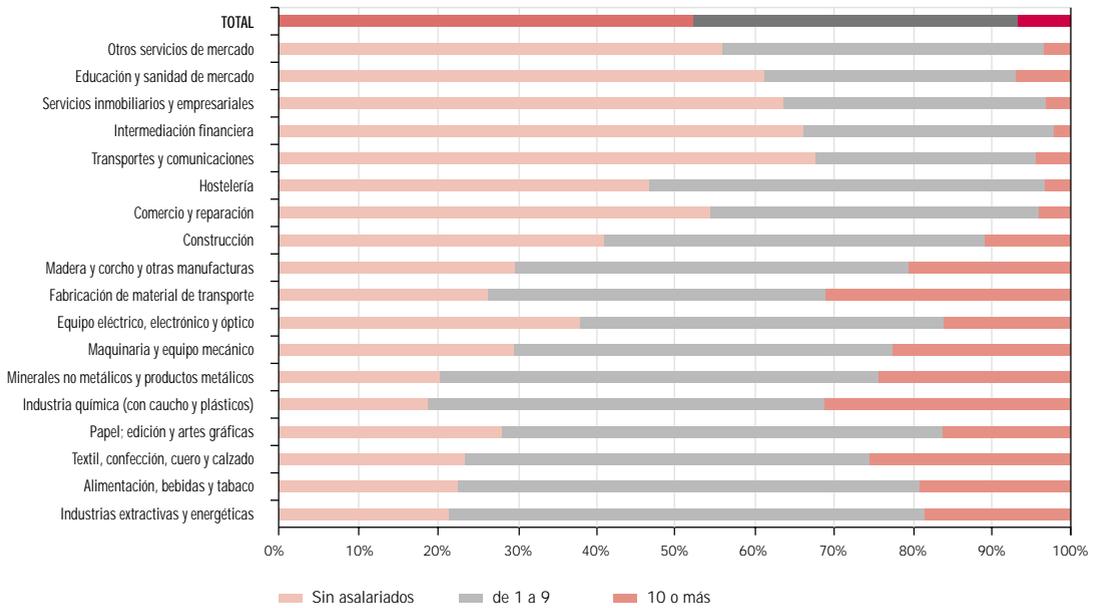
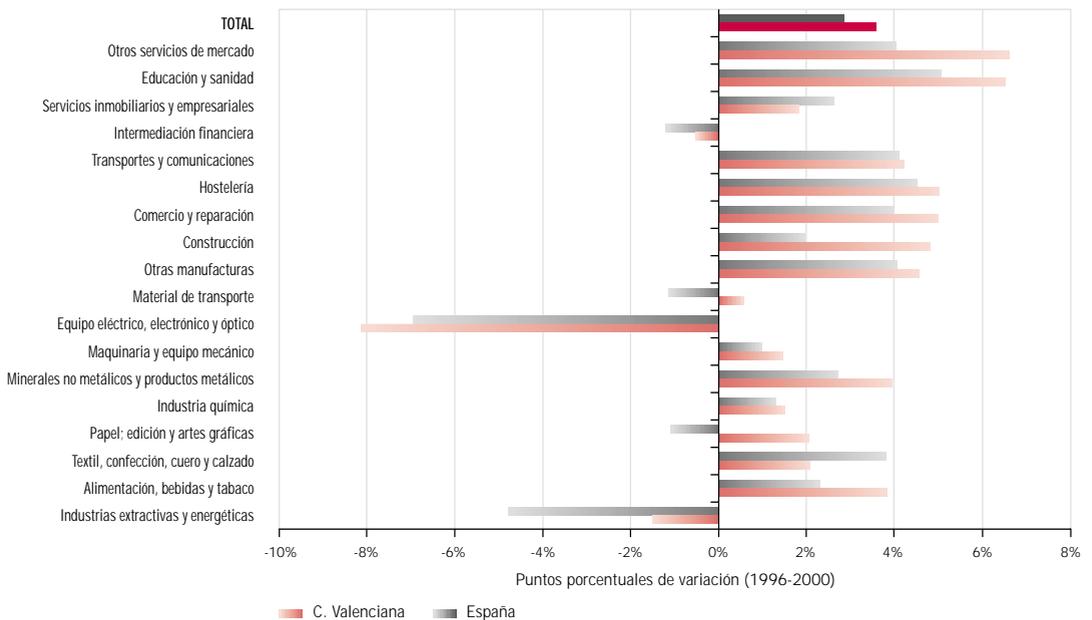


GRÁFICO 68. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE LA C. VALENCIANA. 1996-2000



# **©ámaras EXTREMADURA**

## **Número de empresas**

El número de empresas de Extremadura era igual a 48.305 en el año 2000. El número de empresas de esta región ha disminuido en una tasa anual del 1% desde 1996 hasta 2000. Resultado de esta tendencia es la caída de la participación de Extremadura en el número de empresas de España, desde el 2% de 1996 hasta el 1,8% que se registra en el año 2000.

## **Distribución sectorial**

El comercio y la reparación tienen un fuerte peso en la economía extremeña. El 35% de sus empresas pertenecen a este sector, mientras que en España este porcentaje es el 30%. También el sector de la hostelería y la alimentación, bebidas y tabaco tienen marcado protagonismo en la economía regional. Esas ramas tienen un peso en el número de empresas de Extremadura (España) del 11,4% (10%) y el 2,6% (1,3%), respectivamente.

## **Densidad empresarial**

La densidad empresarial de Extremadura es de 45 empresas por cada 1.000 habitantes, lo que supone que en esta región hay, por cada 1.000 habitantes, 20 empresas menos que en España.

La menor densidad empresarial es un fenómeno que se presenta en todas las ramas de actividad, con una única excepción: en la rama de alimentos, bebidas y tabaco hay más empresas per cápita en Extremadura que en el conjunto de España.

## **Tamaño de las empresas**

Las microempresas representaban el 95,3% de las empresas de Extremadura en el año 2000 (56,2% de empresas sin asalariados más un 39,1% de empresas de 1 a 9 asalariados). Por tanto, el porcentaje de empresas con 10 o más asalariados se sitúa en el 4,7% (6% en España).

Las empresas con asalariados han aumentado su peso en el número de empresas de la región en un 5% entre 1996 y 2000.

Gráficos  
y tablas

TABLA 39. NÚMERO DE EMPRESAS DE EXTREMADURA

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	195	202	0,4	0,4	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.602	1.265	3,2	2,6	-0,6
Textil, confección, cuero y calzado	267	257	0,5	0,5	0,0
Papel; edición y artes gráficas	184	223	0,4	0,5	0,1
Industria química	81	80	0,2	0,2	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	1.228	1.042	2,5	2,2	-0,3
Maquinaria y equipo mecánico	117	111	0,2	0,2	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	152	116	0,3	0,2	-0,1
Material de transporte	24	24	0,0	0,0	0,0
Otras manufacturas	948	777	1,9	1,6	-0,3
Construcción	5.290	5.530	10,6	11,4	0,9
Comercio y reparación	19.230	17.069	38,4	35,3	-3,0
Hostelería	6.754	5.527	13,5	11,4	-2,0
Transportes y comunicaciones	3.874	4.107	7,7	8,5	0,8
Intermediación financiera	509	837	1,0	1,7	0,7
Serv inmob. y empresariales	5.455	6.389	10,9	13,2	2,3
Educación y sanidad	2.041	2.465	4,1	5,1	1,0
Otros serv. de mercado	2.157	2.284	4,3	4,7	0,4
<b>Total</b>	<b>50.108</b>	<b>48.305</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRAFICO 69. PESO DE EXTREMADURA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

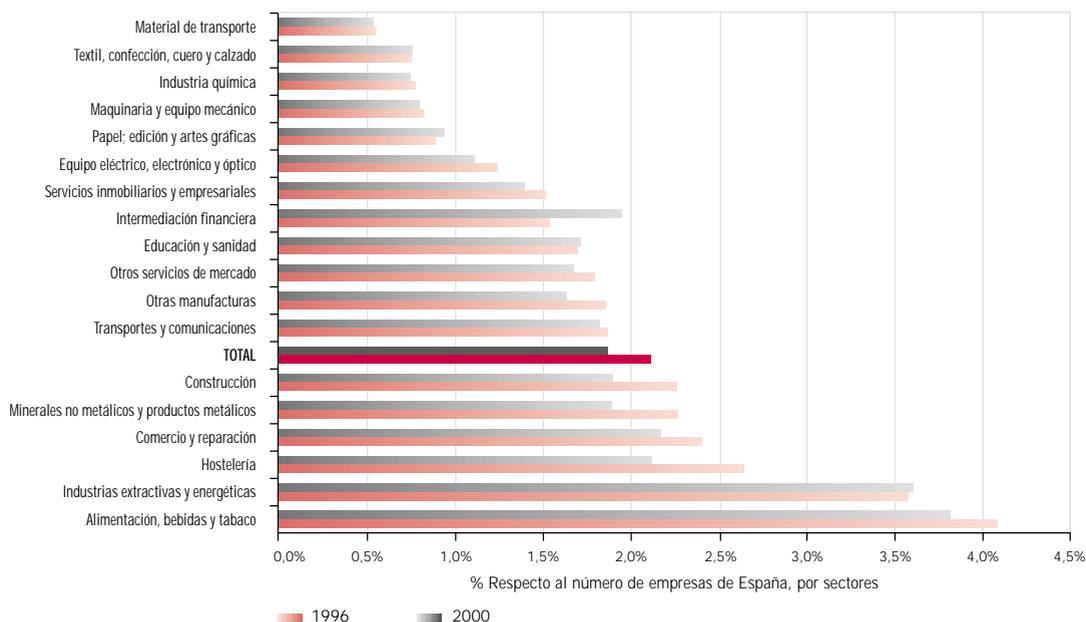




GRAFICO 70. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: EXTREMADURA Y ESPAÑA. 2000

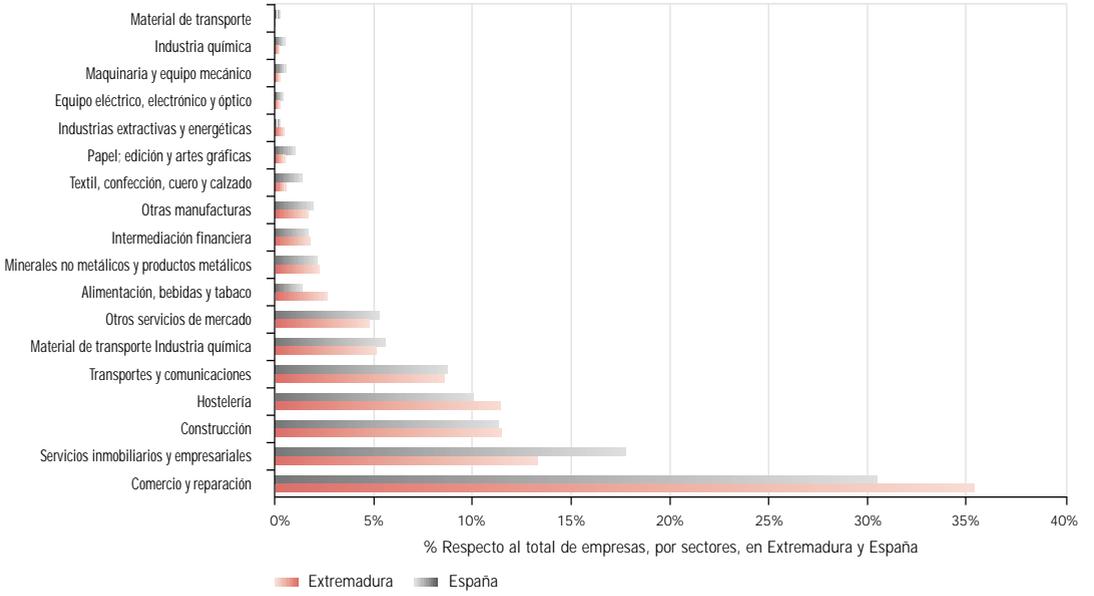


GRAFICO 71. DENSIDAD EMPRESARIAL DE EXTREMADURA. AÑO 2000

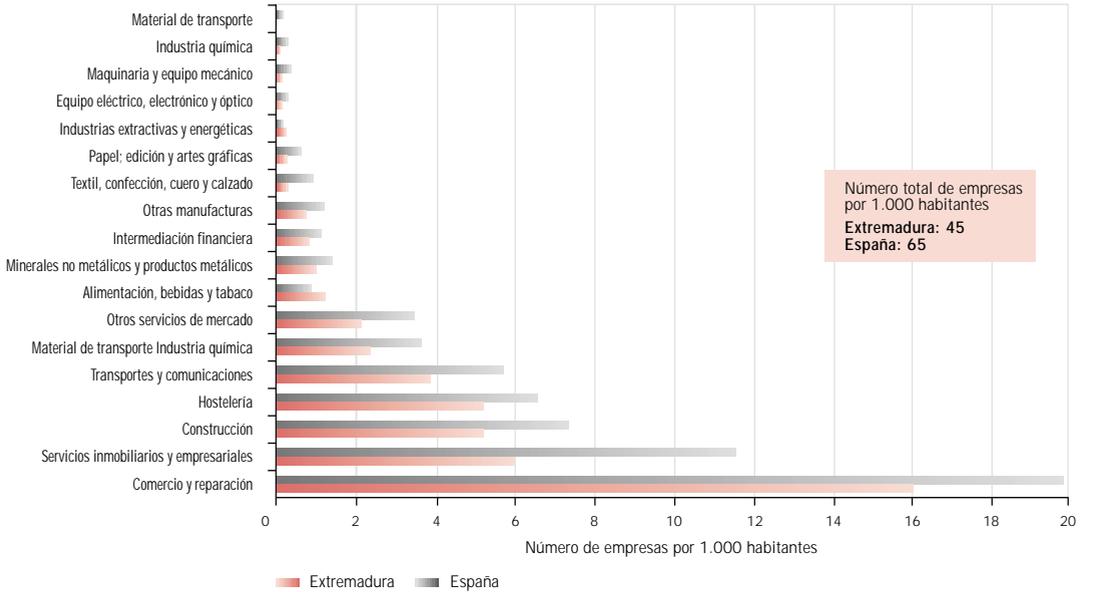


GRAFICO 72. TAMAÑOS EMPRESARIALES. EXTREMADURA. AÑO 2000

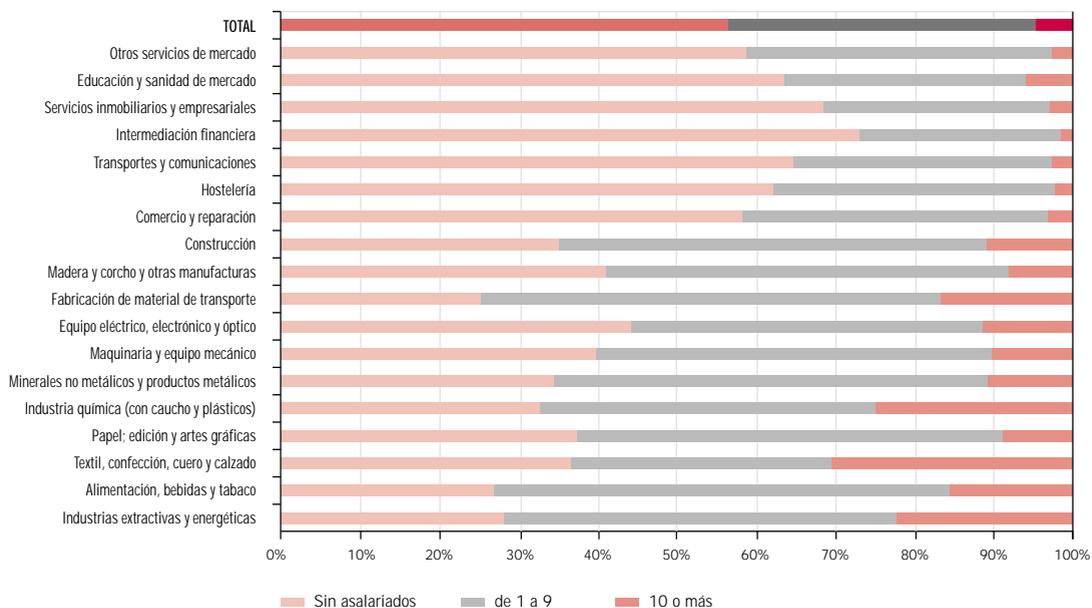
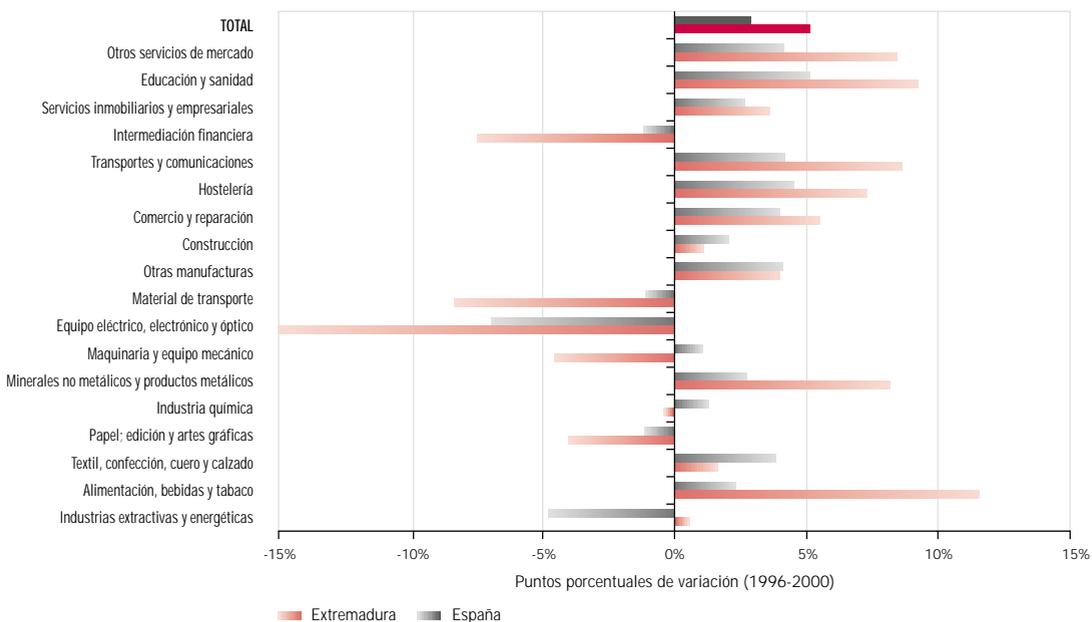


GRAFICO 73. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE EXTREMADURA. 1996-2000



# **©ámaras GALICIA**

## **Número de empresas**

Las empresas de Galicia, en el año 2000, sumaban un total de 166.072 unidades, equivalentes al 6,4% del número total de empresas existentes en España.

El crecimiento del número de empresas, entre 1996 y 2000, fue un 2,2% anual, cifra similar a la de España.

## **Distribución sectorial**

La economía de Galicia se encuentra especializada, respecto a España, en comercio y reparación, hostelería, construcción y alimentación, bebidas y tabaco. En Galicia, las empresas de estas ramas tienen un peso en el número de empresas de la región superior peso de las mismas en el conjunto de España.

La mayoría de las ramas industriales tienen un menor peso en la economía gallega que en la española, atendiendo a la participación en el número total de empresas.

## **Densidad empresarial**

En Galicia había, en el año 2000, 61 empresas por cada 1.000 habitantes, cifra inferior en cuatro unidades a la registrada en España. Entre las ramas con menores densidades se encuentra la de servicios inmobiliarios y empresariales, con 8,5 empresas por cada 1.000 habitantes frente a los 11,5 de España.

En las ramas de hostelería y construcción, el número de empresas per cápita es superior en Galicia que en España.

## **Tamaño de las empresas**

En el año 2000, las microempresas representaban el 95% de las empresas de Galicia. El 5% de las empresas tenía 10 o más empleados, cifra inferior en un punto porcentual a la de España. El análisis por ramas muestra que tanto en las ramas industriales como en las de servicios se tiende a observar un porcentaje de empresas de 10 o más empleados que es inferior al de la rama correspondiente en España.

Entre 1996 y 2000 aumenta en 4,5 puntos porcentuales el peso de las empresas con asalariados respecto al total de la región. No obstante, en cinco ramas de actividad cae el peso de las empresas con asalariados.

Gráficos  
y tablas

TABLA 40. NÚMERO DE EMPRESAS DE GALICIA

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	478	534	0,3	0,3	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	2.887	2.719	1,9	1,6	-0,3
Textil, confección, cuero y calzado	1.751	1.937	1,1	1,2	0,0
Papel; edición y artes gráficas	724	904	0,5	0,5	0,1
Industria química	397	374	0,3	0,2	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	3.216	3.271	2,1	2,0	-0,1
Maquinaria y equipo mecánico	569	516	0,4	0,3	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	631	484	0,4	0,3	-0,1
Material de transporte	441	458	0,3	0,3	0,0
Otras manufacturas	3.566	3.335	2,3	2,0	-0,3
Construcción	17.390	20.848	11,4	12,6	1,1
Comercio y reparación	53.835	53.482	35,3	32,2	-3,1
Hostelería	19.921	20.929	13,1	12,6	-0,5
Transportes y comunicaciones	12.981	13.548	8,5	8,2	-0,4
Intermediación financiera	1.890	2.844	1,2	1,7	0,5
Serv inmob. y empresariales	18.025	23.254	11,8	14,0	2,2
Educación y sanidad	6.957	8.277	4,6	5,0	0,4
Otros serv. de mercado	6.832	8.358	4,5	5,0	0,6
<b>Total</b>	<b>152.491</b>	<b>166.072</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 74. PESO DE GALICIA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

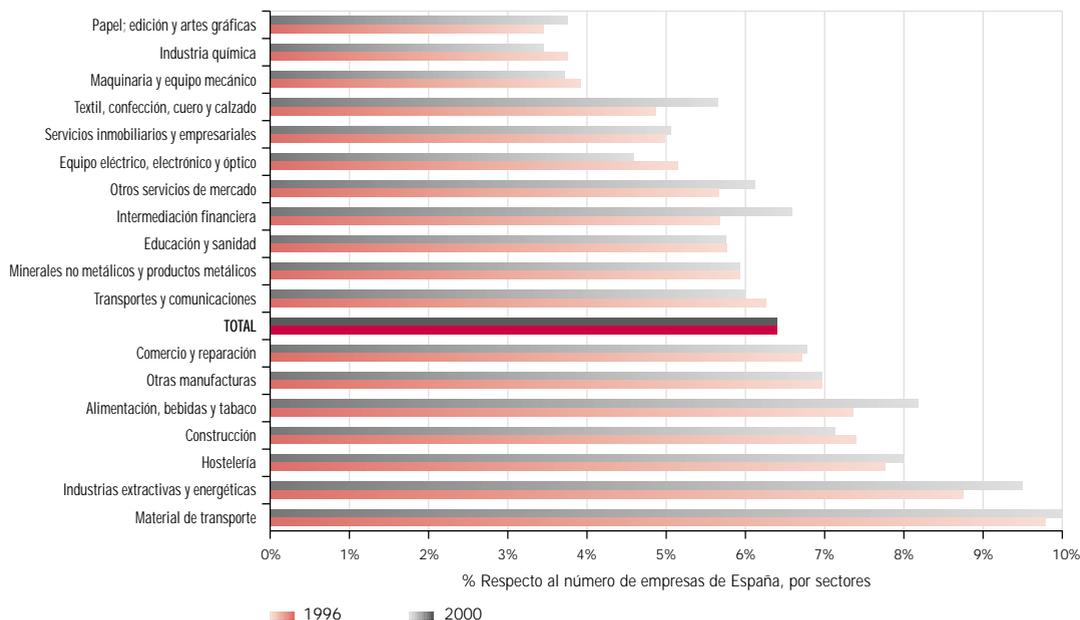




GRÁFICO 75. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: GALICIA Y ESPAÑA. 2000

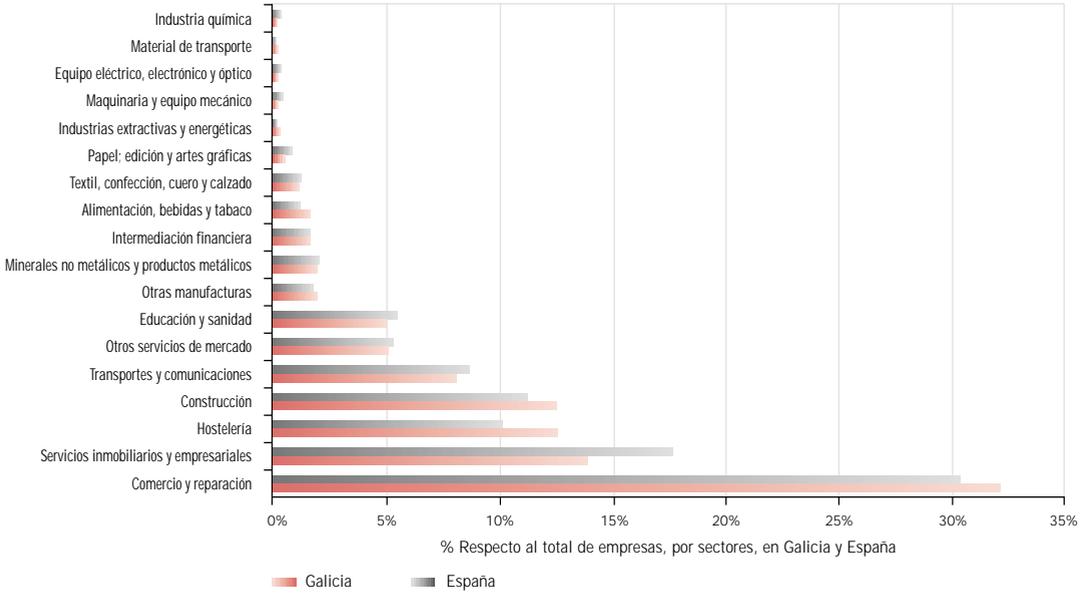


GRÁFICO 76. DENSIDAD EMPRESARIAL DE GALICIA. AÑO 2000

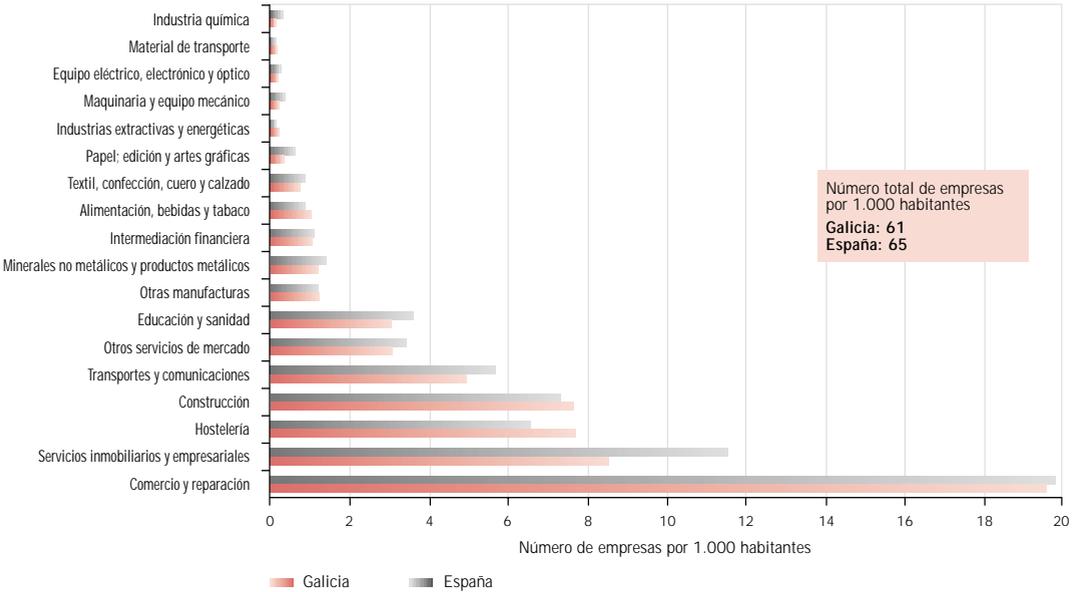


GRÁFICO 77. TAMAÑOS EMPRESARIALES. GALICIA. AÑO 2000

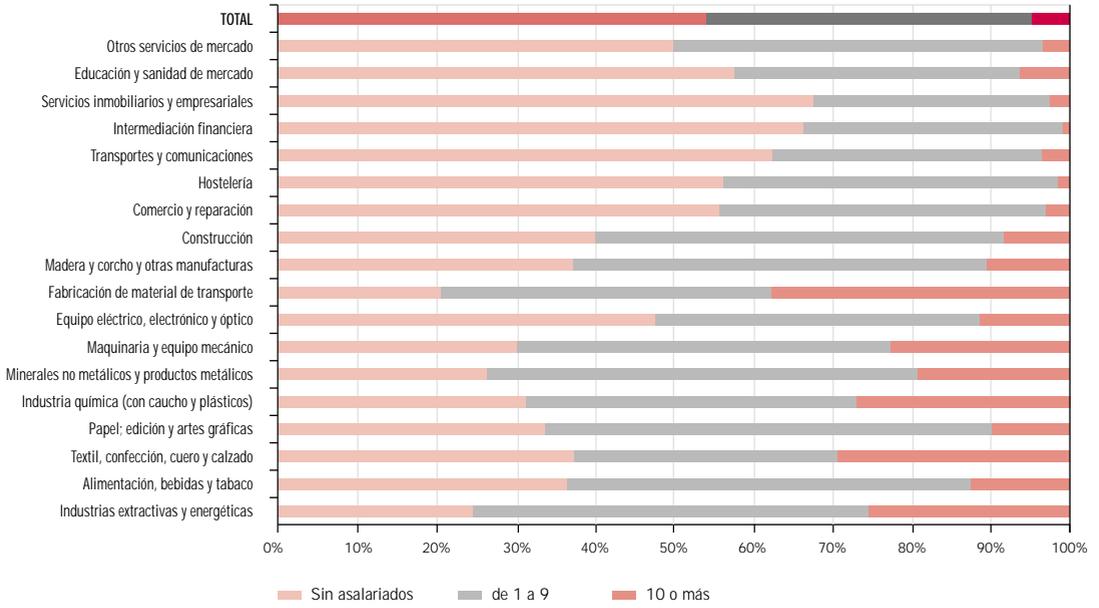
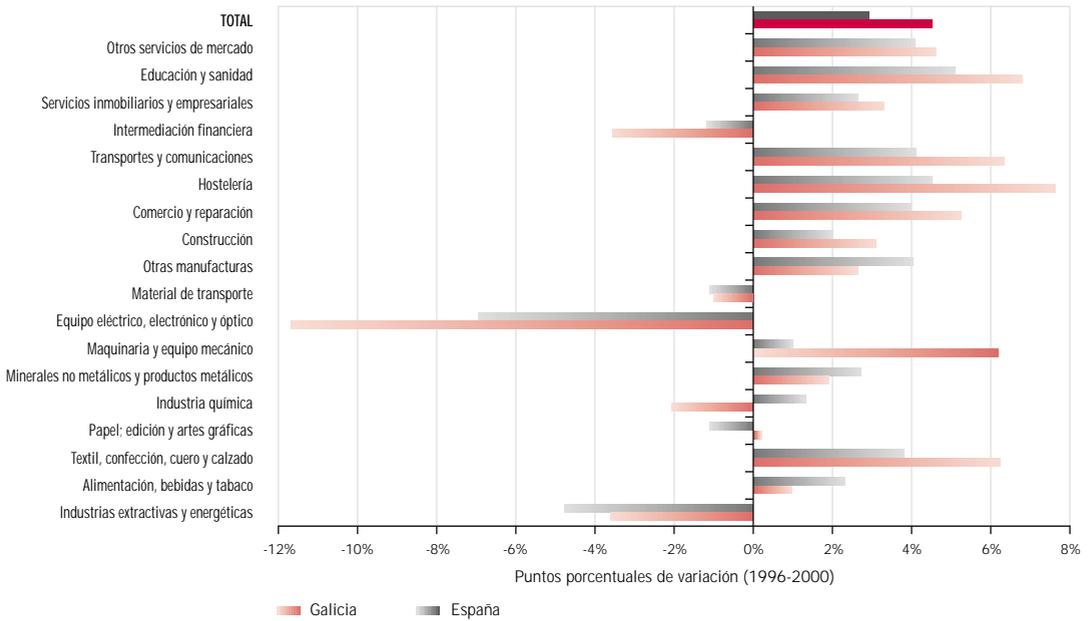


GRÁFICO 78. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE GALICIA. 1996-2000



## Número de empresas

Las empresas de Madrid sumaban un total de 365.083 unidades en el año 2000. La tasa de crecimiento anual del número de empresas entre 1996 y 2000 fue igual a la del conjunto de España (2,1%). De esta manera, la participación de Madrid en el número de empresas de España ha permanecido constante en torno al 10,1%.

## Distribución sectorial

Los servicios inmobiliarios y empresariales constituyen el primer sector económico de Madrid según el indicador del número de empresas de la región. En el año 2000, las empresas de este sector suponían un 26,9% de las empresas de Madrid (frente al 17,7% de España). Además, la vitalidad de estas empresas se pone de manifiesto al observar el aumento de su peso relativo en el total de empresas de Madrid en 2,9 puntos porcentuales entre 1996 y 2000.

Respecto a España, también tienen un mayor peso relativo las empresas de educación y sanidad, papel y artes gráficas y equipo eléctrico, electrónico y óptico.

## Densidad empresarial

Por cada 1.000 habitantes, hay 72 empresas en Madrid. Esta cifra supera a la registrada en el conjunto nacional en un 10%. Las ramas con mayores cifras de densidad en Madrid, respecto a España, son, en primer lugar, los servicios inmobiliarios y empresariales. Les siguen a cierta distancia transporte y comunicaciones, educación y sanidad, otros servicios de mercado, intermediación financiera y, por último, papel y artes gráficas.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 57,1% de las empresas de Madrid no tenía asalariados, el 36,2% tenía de 1 a 9 asalariados y el 6,7% restante eran empresas de 10 o más asalariados.

Las empresas con asalariados han aumentado poco su peso respecto al número total de empresas entre 1996 y 2000 (0,5 puntos porcentuales frente a los 2,9 registrados en España). De hecho, en 10 de las 18 ramas consideradas las empresas con asalariados han perdido peso relativo.

Gráficos  
y tablas

TABLA 41. NÚMERO DE EMPRESAS DE MADRID

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	448	456	0,1	0,1	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.956	1.666	0,6	0,5	-0,1
Textil, confección, cuero y calzado	3.136	3.005	0,9	0,8	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	5.339	6.204	1,6	1,7	0,1
Industria química	1.316	1.300	0,4	0,4	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	5.260	4.992	1,6	1,4	-0,2
Maquinaria y equipo mecánico	1.392	1.317	0,4	0,4	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	2.429	1.793	0,7	0,5	-0,2
Material de transporte	379	318	0,1	0,1	0,0
Otras manufacturas	5.343	4.752	1,6	1,3	-0,3
Construcción	29.674	36.797	8,8	10,1	1,2
Comercio y reparación	92.933	91.442	27,7	25,0	-2,7
Hostelería	28.116	27.622	8,4	7,6	-0,8
Transportes y comunicaciones	34.133	35.122	10,2	9,6	-0,6
Intermediación financiera	5.561	6.560	1,7	1,8	0,1
Serv inmob. y empresariales	80.786	98.365	24,1	26,9	2,9
Educación y sanidad	19.758	23.267	5,9	6,4	0,5
Otros serv. de mercado	17.517	20.105	5,2	5,5	0,3
<b>Total</b>	<b>335.476</b>	<b>365.083</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 79. PESO DE MADRID EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

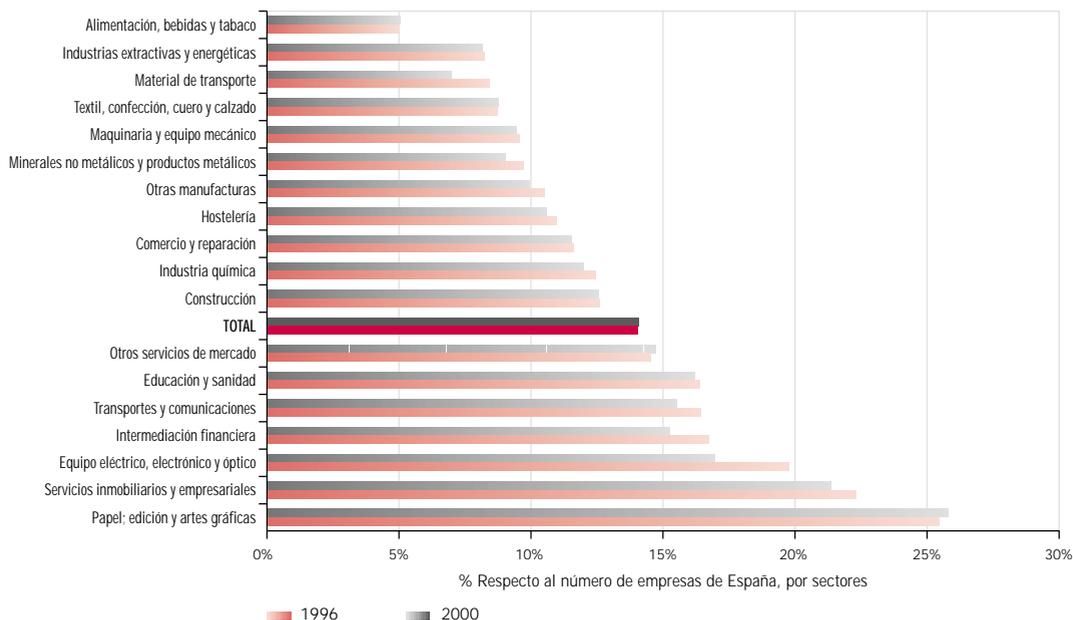




GRÁFICO 80. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: MADRID Y ESPAÑA. 2000

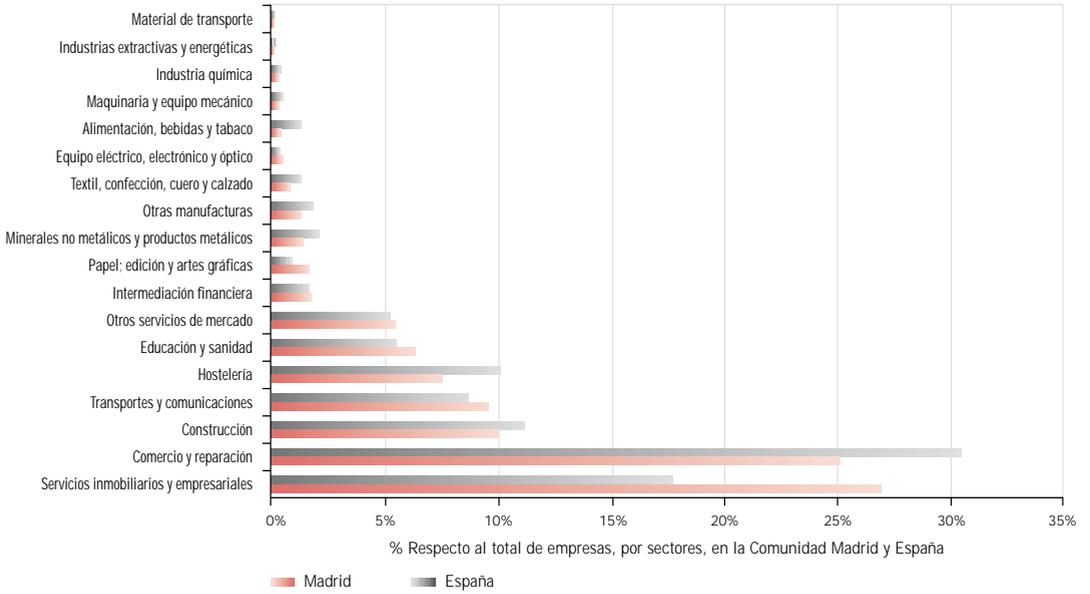


GRÁFICO 81. DENSIDAD EMPRESARIAL DE MADRID. AÑO 2000

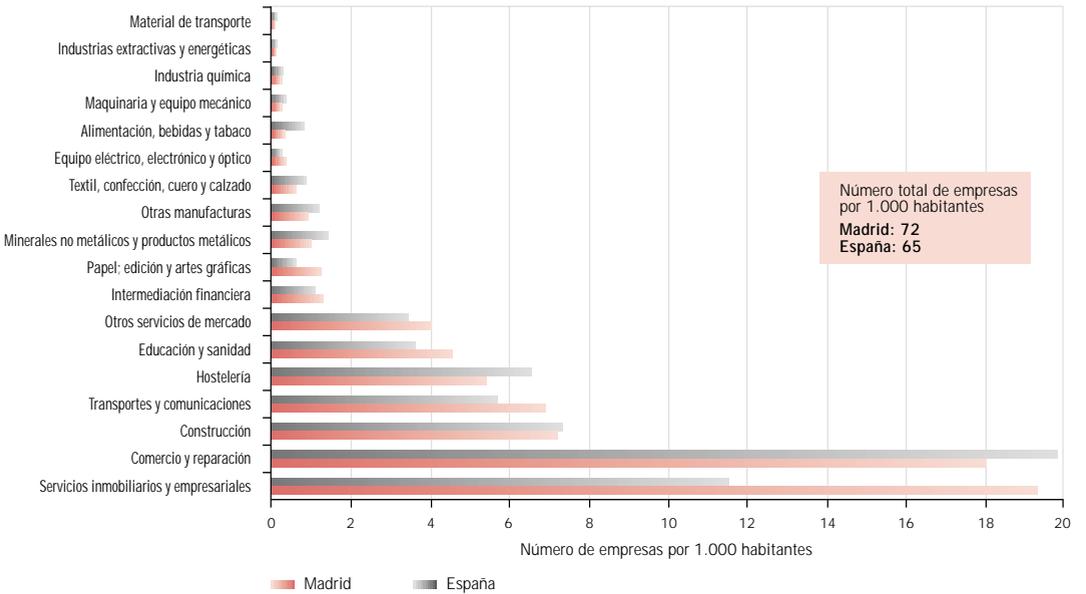


GRÁFICO 82. TAMAÑOS EMPRESARIALES. MADRID. AÑO 2000

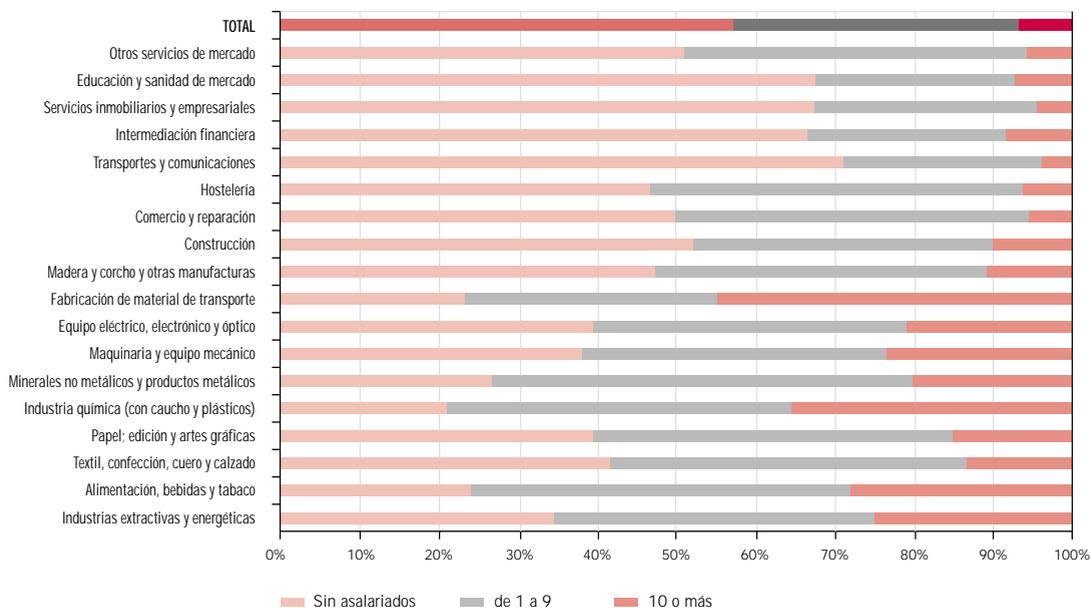
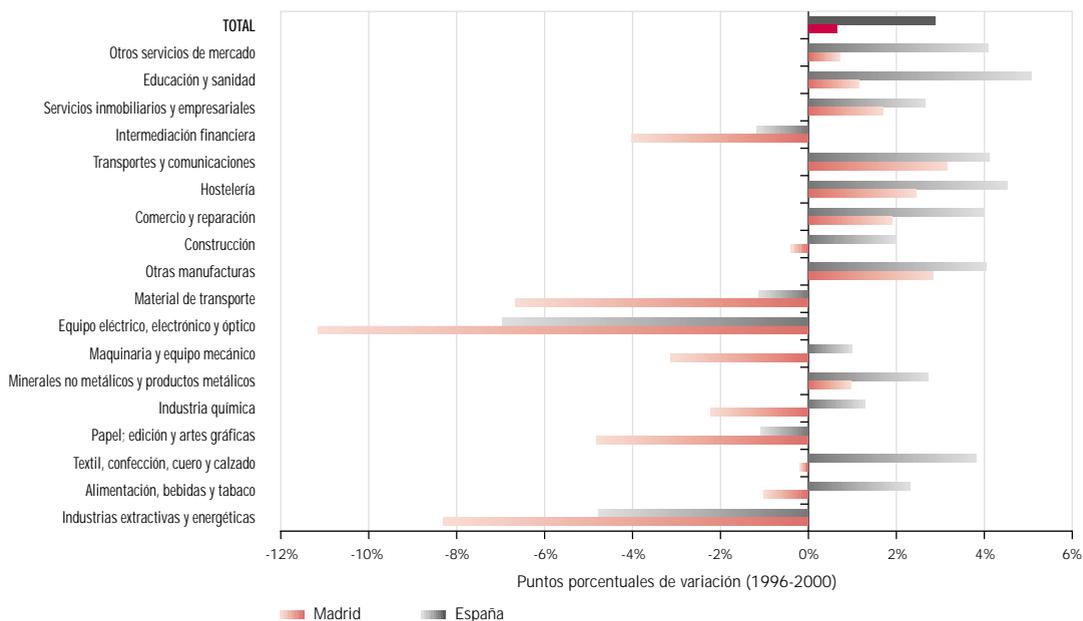


GRÁFICO 83. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE MADRID. 1996-2000



# **©ámaras** **REGIÓN DE MURCIA**

## **Número de empresas**

El número de empresas de la región de Murcia se situaba en 68.131, en el año 2000. El número de empresas de esta región ha crecido a un ritmo muy superior al del conjunto de España, un 3,3% anual frente al 2,1% de España.

Así, el peso de Murcia en el número de empresas de España pasa del 2,5%, en 1996, al 2,6% en 2000. Los dos sectores que más han aumentado su peso en el número de empresas de España son la industria química y el material de transporte.

## **Distribución sectorial**

En el año 2000, el sector del comercio y la restauración tenía el mayor número de empresas de la región. En conjunto, un 34% de las empresas de Murcia pertenecen a este sector, frente al 30% registrado para España. También cabe destacar el mayor peso en la economía regional, frente a España, de las empresas de otras manufacturas, alimentación bebidas y tabaco, industria química y minerales no metálicos y productos metálicos.

## **Densidad empresarial**

En el año 2000, el número de empresas por cada 1.000 habitantes (61) era inferior en Murcia al registrado en España (65). Todas las ramas de servicios, salvo la de comercio y reparación, presentan menores densidades en Murcia. También se observa una menor densidad en la mayoría de las ramas industriales (con algunas excepciones, como las ramas de equipo eléctrico y electrónico, maquinaria y equipo mecánico y alimentación, bebidas y tabaco, con mayor densidad en Murcia que en España).

## **Tamaño de las empresas**

El peso de las empresas sin asalariados es, en comparación con España, reducido. Sólo un 51,5% de las empresas de Murcia no tenía empleados, en el año 2000, frente al 54,6% de España. Tanto las empresas de 1 a 9 empleados como las empresas de 10 o más tienen un mayor peso en el número de empresas de la región que el correspondiente al conjunto de España.

Además, las empresas con asalariados han ganado protagonismo entre 1996 y 2000, al aumentar su peso en el número total de empresas en 5,4 puntos porcentuales frente a los 2,9 de España.

Gráficos  
y tablas

TABLA 42. NÚMERO DE EMPRESAS DE MURCIA

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	151	169	0,3	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.421	1.170	2,4	1,7	-0,7
Textil, confección, cuero y calzado	778	808	1,3	1,2	-0,1
Papel; edición y artes gráficas	334	431	0,6	0,6	0,1
Industria química	348	413	0,6	0,6	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	1.474	1.574	2,5	2,3	-0,2
Maquinaria y equipo mecánico	437	454	0,7	0,7	-0,1
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	252	201	0,4	0,3	-0,1
Material de transporte	109	129	0,2	0,2	0,0
Otras manufacturas	1.553	1.616	2,6	2,4	-0,2
Construcción	5.829	7.741	9,8	11,4	1,6
Comercio y reparación	22.143	23.160	37,1	34,0	-3,1
Hostelería	5.411	5.976	9,1	8,8	-0,3
Transportes y comunicaciones	4.979	5.649	8,4	8,3	-0,1
Intermediación financiera	763	1.113	1,3	1,6	0,4
Serv inmob. y empresariales	8.031	10.608	13,5	15,6	2,1
Educación y sanidad	2.877	3.607	4,8	5,3	0,5
Otros serv. de mercado	2.738	3.312	4,6	4,9	0,3
<b>Total</b>	<b>59.628</b>	<b>68.131</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 84. PESO DE MURCIA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

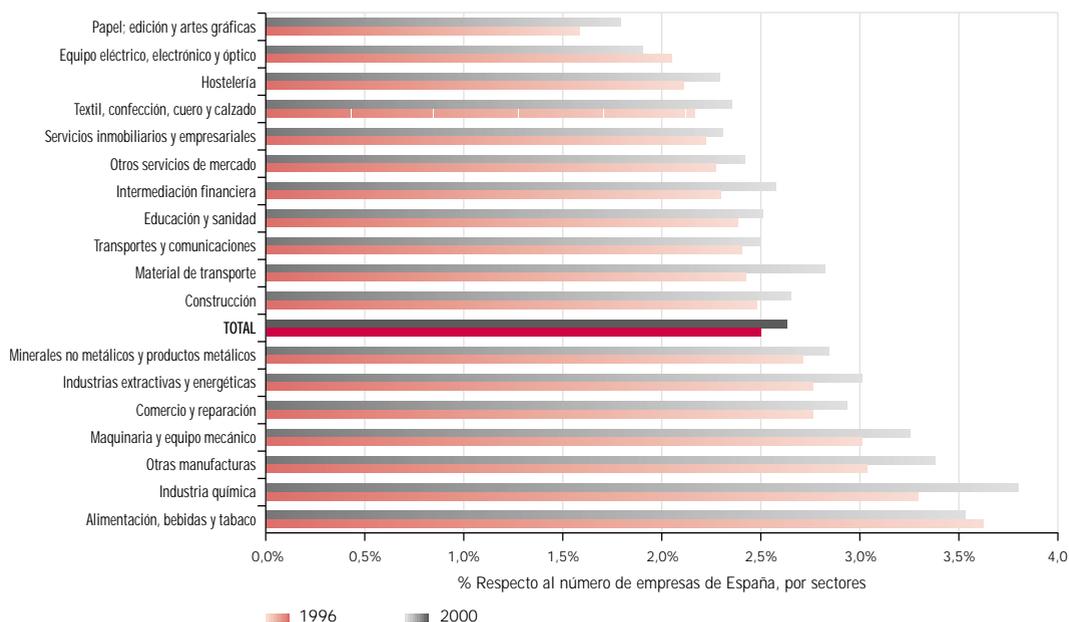




GRÁFICO 85. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: MURCIA Y ESPAÑA. 2000

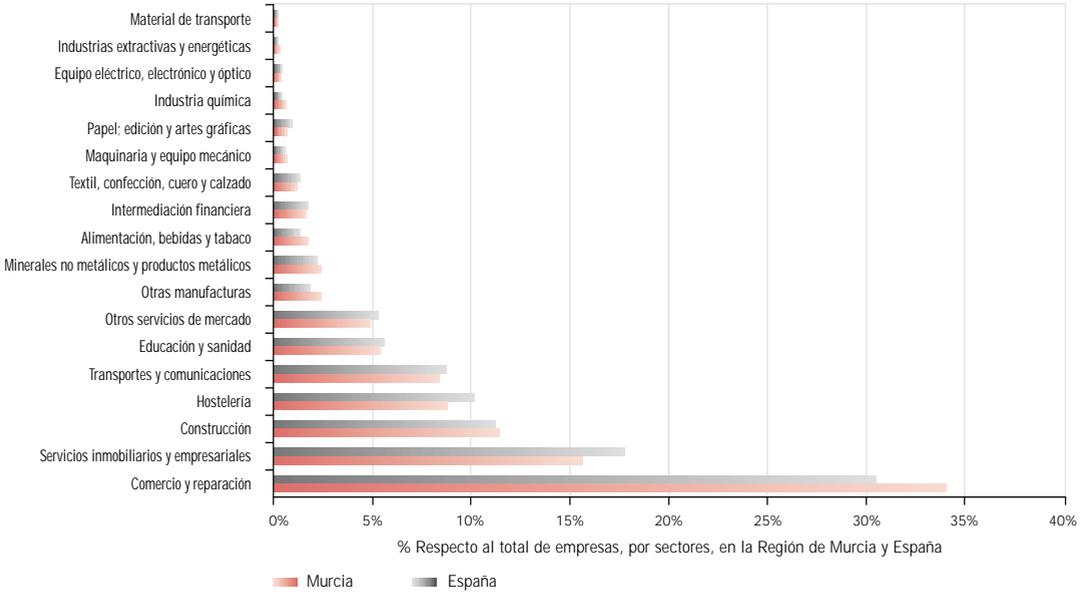


GRÁFICO 86. DENSIDAD EMPRESARIAL DE MURCIA. AÑO 2000

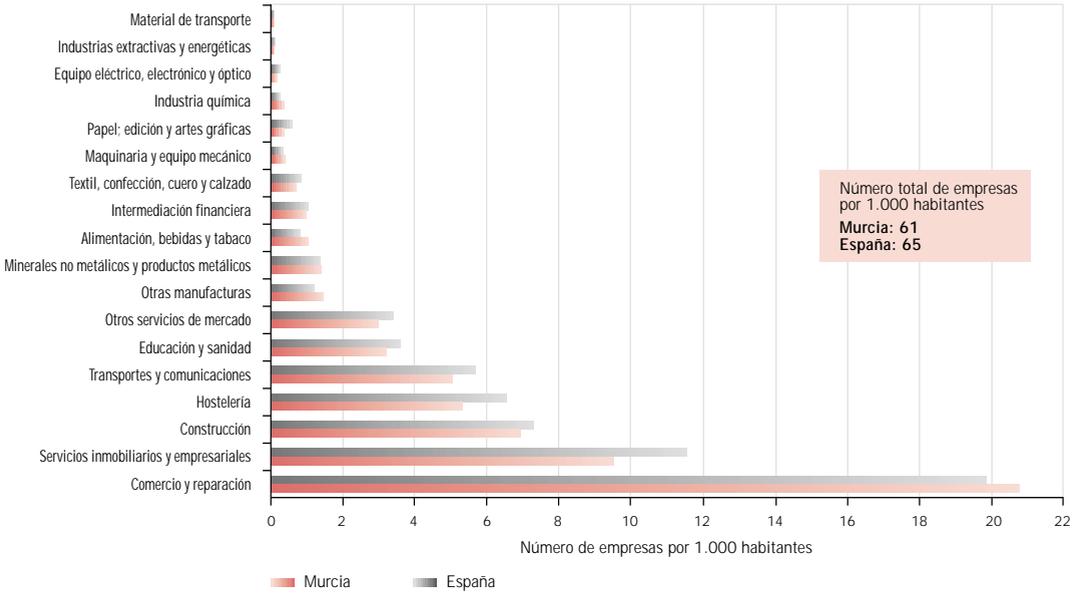


GRÁFICO 87. TAMAÑOS EMPRESARIALES. MURCIA. AÑO 2000

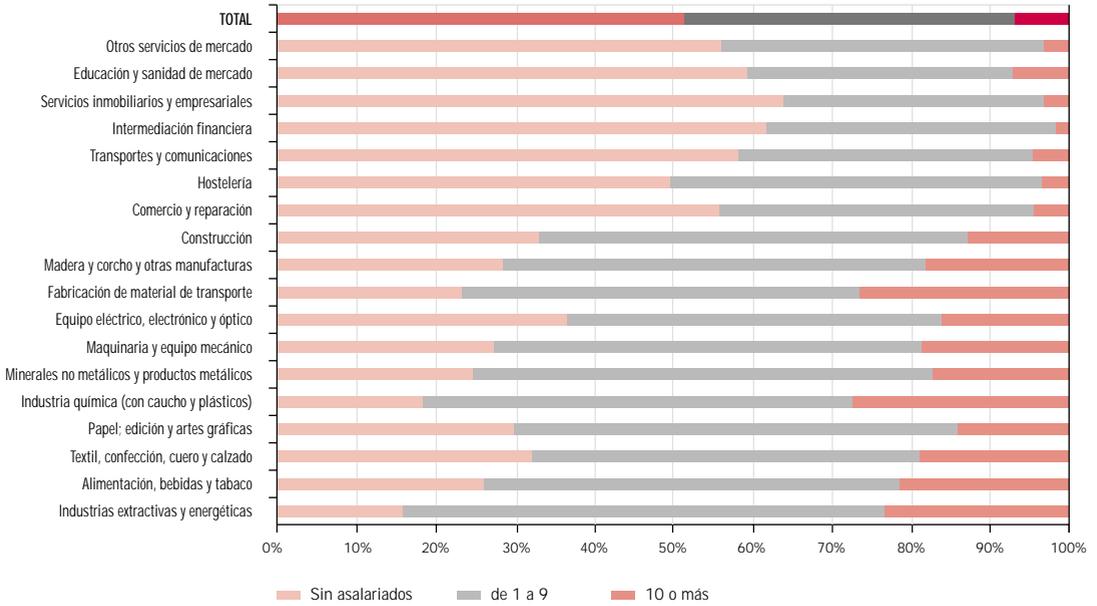
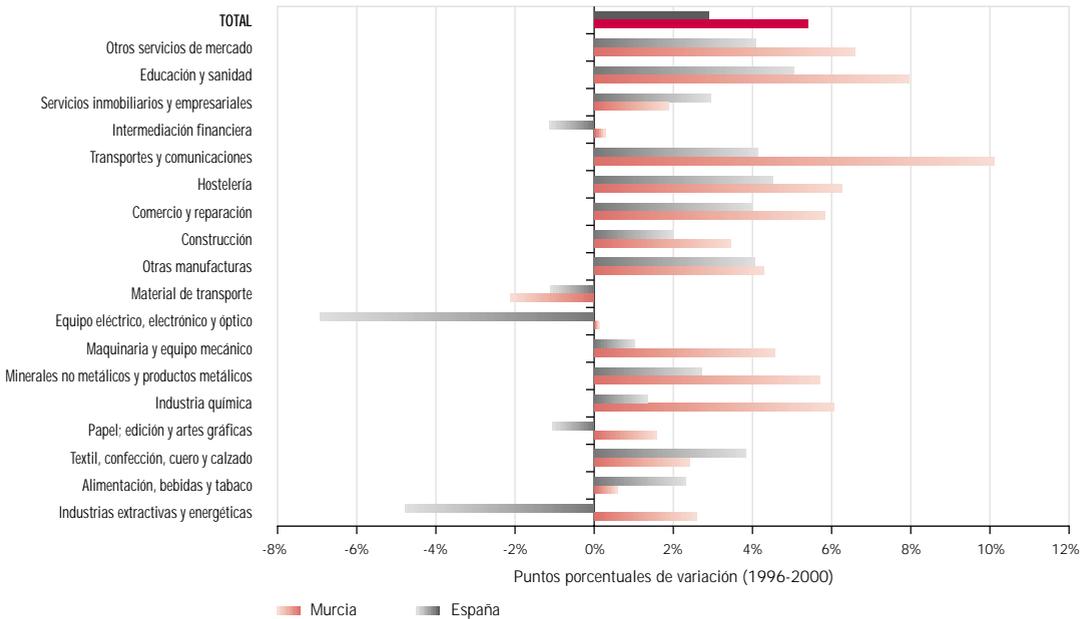


GRÁFICO 88. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE MURCIA. 1996-2000



# ©ámaras NAVARRA

## Número de empresas

El número de empresas en Navarra en el año 2000 era igual a 32.818. El número de empresas ha caído en un 3% anual entre 1996 y 2000, provocando la caída del peso de las empresas de esta Comunidad respecto a las de España desde el 1,6% de 1996 hasta el 1,3% en 2000.

Los únicos sectores que, en este período, aumentan su participación en el número de empresas de España son maquinaria y equipo mecánico y, en menor medida, intermediación financiera e industrias extractivas y energéticas.

## Distribución sectorial

El comercio y la reparación, servicios inmobiliarios y empresariales y construcción son los tres primeros sectores, en términos del peso en el número de empresas de la región. Las empresas de estos sectores representan el 28%, el 17,4% y el 14,3%, respectivamente, de las empresas de Navarra.

## Densidad empresarial

En el año 2000 la densidad empresarial de Navarra era de 62 empresas por cada 1.000 habitantes, algo inferior a la densidad de España (65 empresas).

Hay cuatro ramas con una densidad empresarial superior en Navarra a la de España (alimentación, bebidas y tabaco, minerales no metálicos y productos metálicos, transporte y comunicaciones y construcción).

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 92,5% de las empresas eran microempresas con 9 empleados o menos, y el 7,5% eran empresas de 10 o más empleados. Por lo tanto, las empresas de 10 o más empleados tienen un peso muy elevado en el contexto español, ya que sólo representan el 6% de las empresas de España.

Tanto en las ramas industriales como en las de servicios se aprecia el mayor peso, respecto a España, de las empresas de 10 o más asalariados.

Gráficos  
y tablas

TABLA 43. NÚMERO DE EMPRESAS DE NAVARRA

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	88	98	0,2	0,3	0,1
Alimentación, bebidas y tabaco	795	647	2,1	2,0	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	397	265	1,1	0,8	-0,3
Papel; edición y artes gráficas	276	281	0,7	0,9	0,1
Industria química	190	169	0,5	0,5	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	845	794	2,3	2,4	0,1
Maquinaria y equipo mecánico	207	312	0,6	1,0	0,4
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	166	144	0,4	0,4	0,0
Material de transporte	97	90	0,3	0,3	0,0
Otras manufacturas	996	621	2,7	1,9	-0,8
Construcción	5.055	4.679	13,6	14,3	0,6
Comercio y reparación	11.726	9.241	31,6	28,2	-3,4
Hostelería	3.025	2.582	8,2	7,9	-0,3
Transportes y comunicaciones	4.108	3.345	11,1	10,2	-0,9
Intermediación financiera	382	553	1,0	1,7	0,7
Serv inmob. y empresariales	5.132	5.723	13,8	17,4	3,6
Educación y sanidad	1.429	1.449	3,9	4,4	0,6
Otros serv. de mercado	2.185	1.825	5,9	5,6	-0,3
<b>Total</b>	<b>37.099</b>	<b>32.818</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 89. PESO DE NAVARRA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

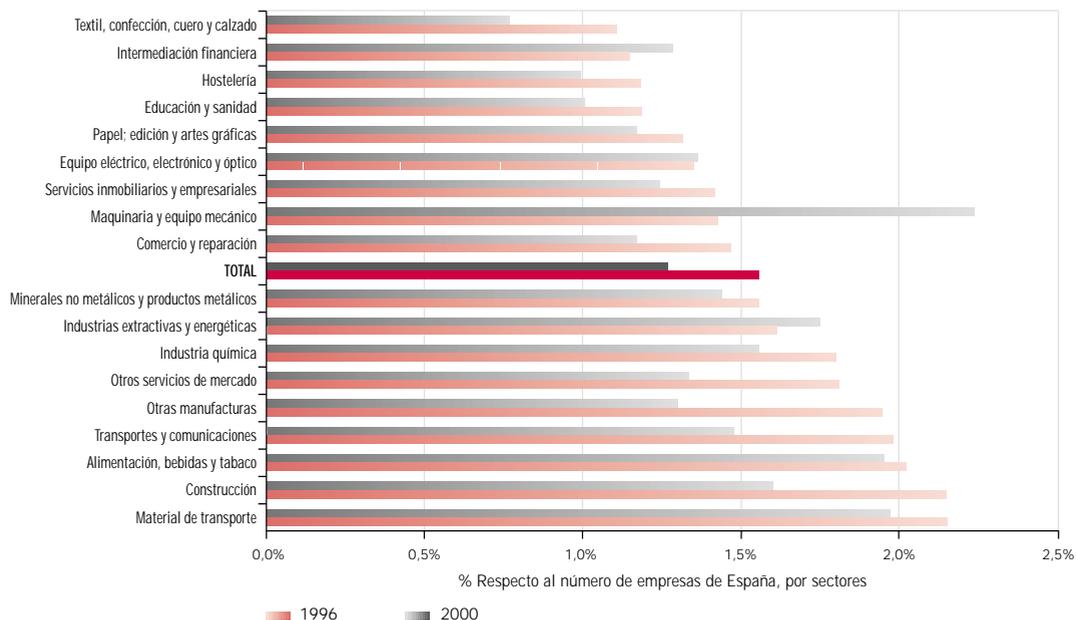




GRÁFICO 90. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: NAVARRA Y ESPAÑA. 2000

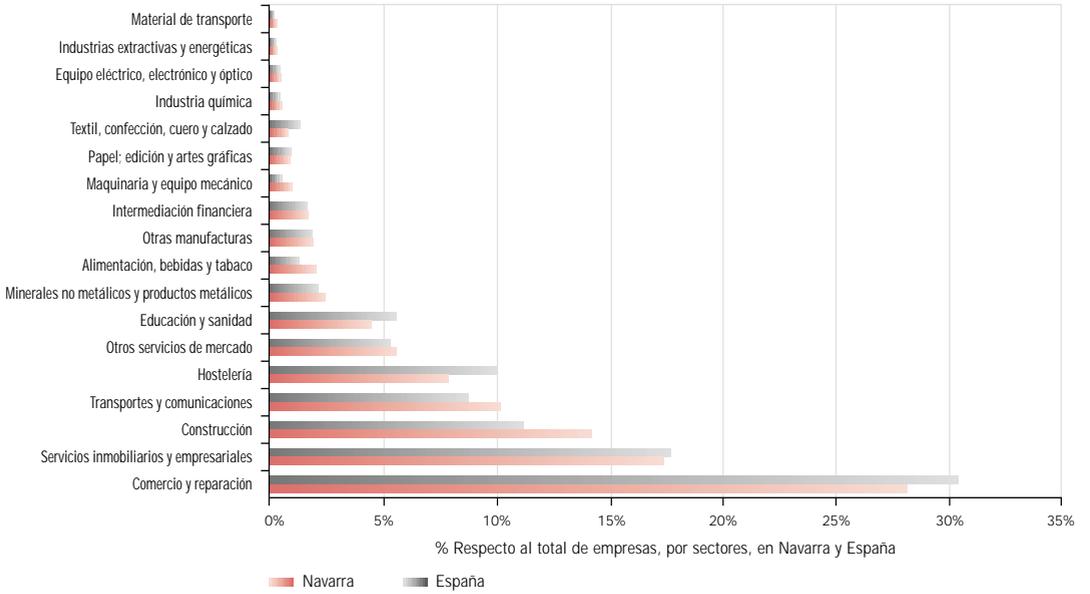


GRÁFICO 91. DENSIDAD EMPRESARIAL DE NAVARRA. AÑO 2000

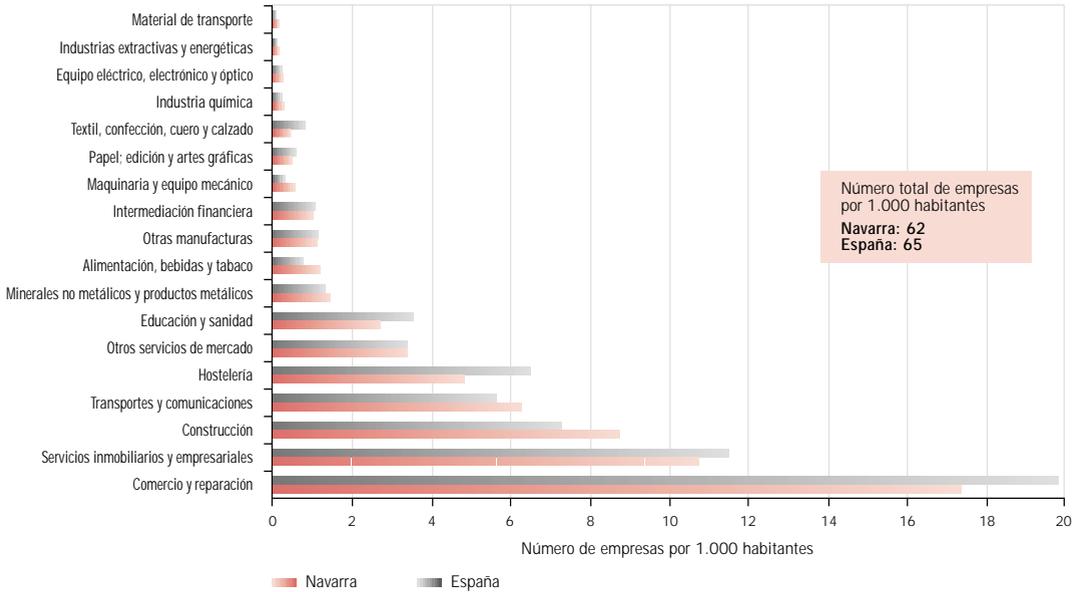


GRÁFICO 92. TAMAÑOS EMPRESARIALES. NAVARRA. AÑO 2000

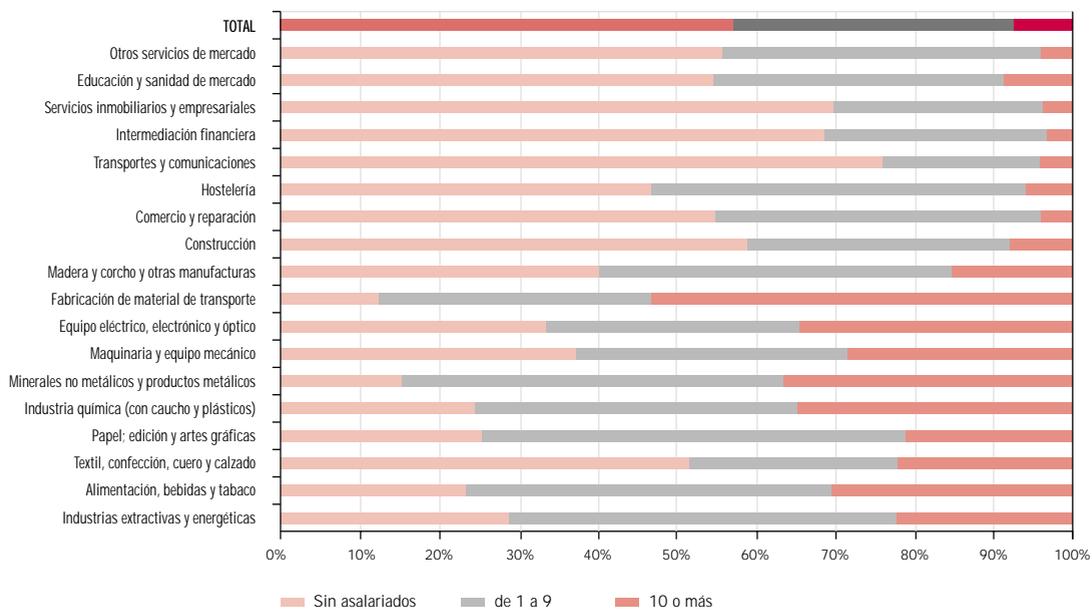
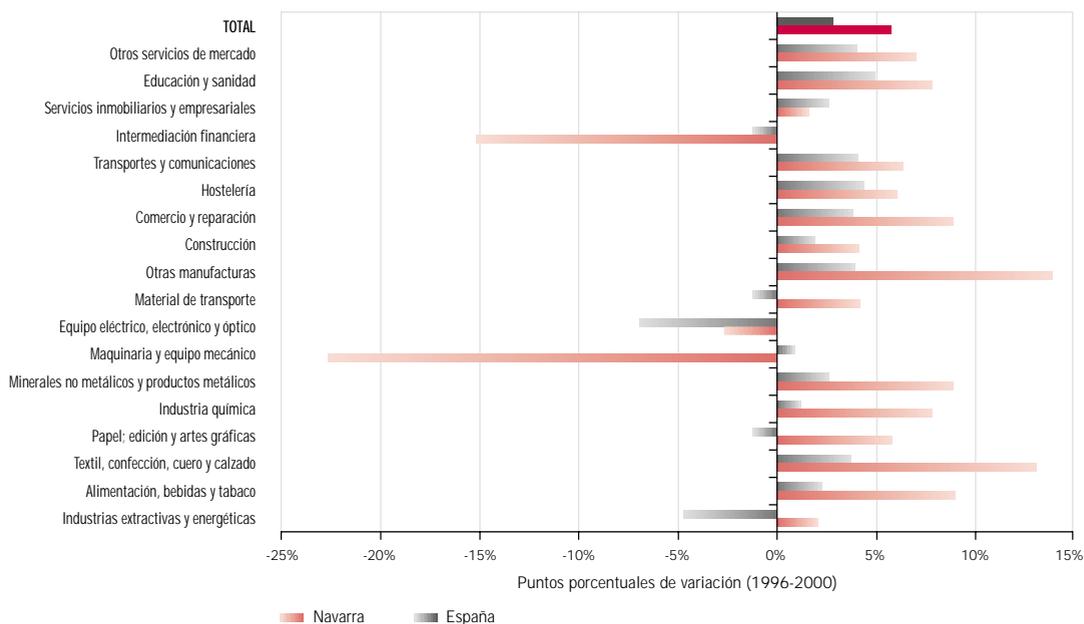


GRÁFICO 93. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE NAVARRA. 1996-2000



## **Cámaras PAIS VASCO**

### **Número de empresas**

El número de empresas del País Vasco era, en el año 2000, igual a 150.163. Las empresas de esta región han crecido a una tasa anual del 4,6% entre 1996 y 2000, que es más del doble de la registrada en el conjunto de España.

Con ello, la participación de las empresas del País Vasco en el número de empresas de España ha pasado del 5,3% en 1996 al 5,8% en 2000. Los sectores que más han aumentado su peso en el total de empresas de España son transporte y comunicaciones, equipo eléctrico, electrónico y óptico y maquinaria y equipo mecánico.

### **Distribución sectorial**

El comercio y la reparación y los servicios inmobiliarios y empresariales tienen un peso relativo inferior en la economía del País Vasco que en la española. En el año 2000, las empresas de estas ramas tenían una participación en el número total de empresas del País Vasco del 28% y el 14,7%, cifras inferiores a las registradas a escala nacional.

Entre los sectores con mayor peso en la economía del País Vasco, por su participación en el número de empresas de esta región, se encuentran la maquinaria y el equipo mecánico, los minerales no metálicos y productos metálicos y buena parte de las ramas de servicios.

### **Densidad empresarial**

El número de empresas por cada 1.000 habitantes en el País Vasco era, en el año 2000, igual a 72. Esta cifra supera en un 10% a la registrada en el conjunto de España. Las ramas de servicios (salvo comercio y reparación, servicios inmobiliarios y empresariales e intermediación financiera) tienen una densidad superior a la de España. También cabe destacar el elevado número de empresas por habitante que se registra en las ramas de maquinaria y equipo mecánico y minerales no metálicos y productos metálicos.

### **Tamaño de las empresas**

En el año 2000, las microempresas suponían el 94% de las empresas del País Vasco, y las empresas de 10 o más empleados el 6% restante. Entre 1996 y 2000 las empresas con asalariados han perdido peso, al reducirse su participación en el número total de empresas en cerca de 6 puntos porcentuales, en contraste con el aumento del peso de estas empresas en el conjunto de España (2,9 puntos porcentuales).

Gráficos  
y tablas

TABLA 44. NÚMERO DE EMPRESAS DE PAÍS VASCO

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	162	188	0,1	0,1	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.656	1.720	1,3	1,1	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	733	842	0,6	0,6	0,0
Papel; edición y artes gráficas	1.124	1.424	0,9	0,9	0,1
Industria química	712	792	0,6	0,5	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	4.922	5.418	3,9	3,6	-0,3
Maquinaria y equipo mecánico	1.156	1.354	0,9	0,9	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	879	965	0,7	0,6	-0,1
Material de transporte	333	344	0,3	0,2	0,0
Otras manufacturas	2.439	2.725	1,9	1,8	-0,1
Construcción	14.046	18.711	11,2	12,5	1,3
Comercio y reparación	43.854	42.137	35,0	28,1	-6,9
Hostelería	15.043	16.349	12,0	10,9	-1,1
Transportes y comunicaciones	4.769	14.654	3,8	9,8	6,0
Intermediación financiera	1.851	2.015	1,5	1,3	-0,1
Serv inmob. y empresariales	15.612	22.052	12,5	14,7	2,2
Educación y sanidad	7.648	9.274	6,1	6,2	0,1
Otros serv. de mercado	8.379	9.199	6,7	6,1	-0,6
<b>Total</b>	<b>125.318</b>	<b>150.163</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 94. PESO DEL PAÍS VASCO EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

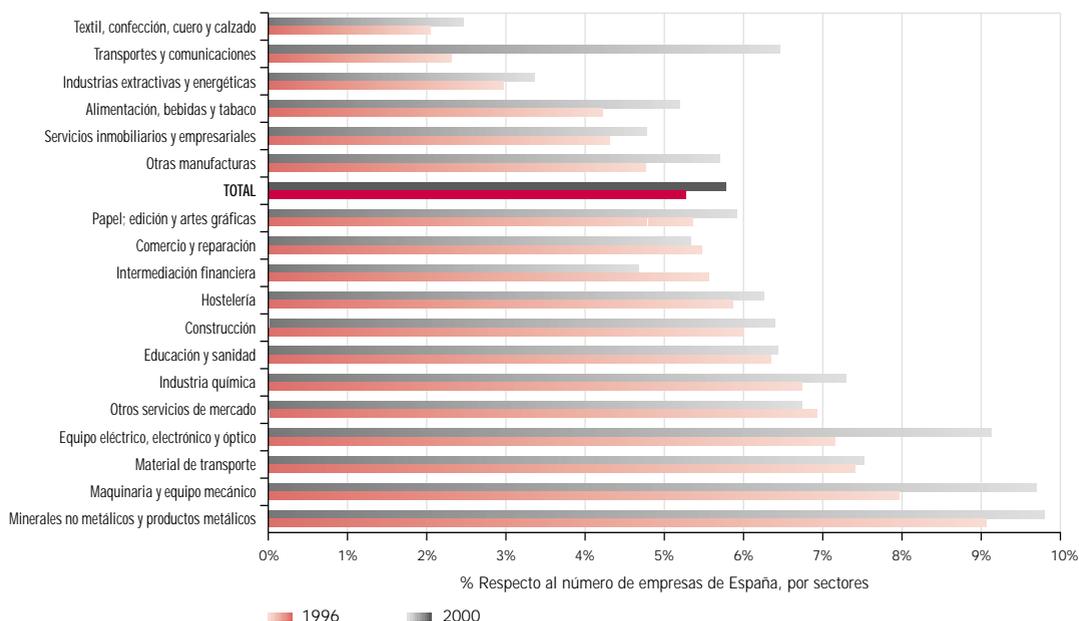




GRÁFICO 95. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: PAÍS VASCO Y ESPAÑA. 2000

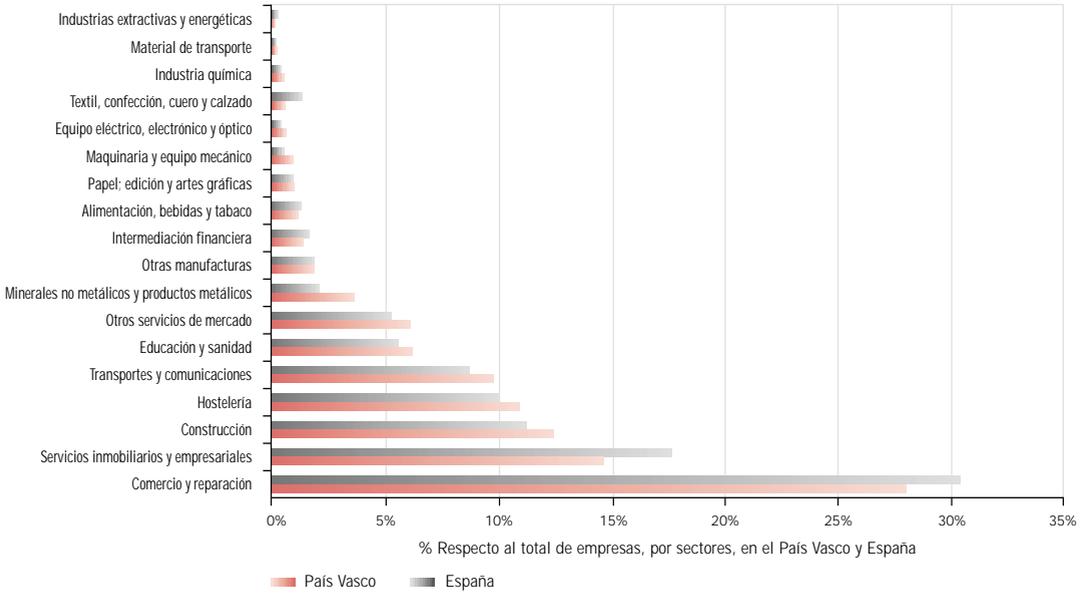


GRÁFICO 96. DENSIDAD EMPRESARIAL DEL PAÍS VASCO. AÑO 2000

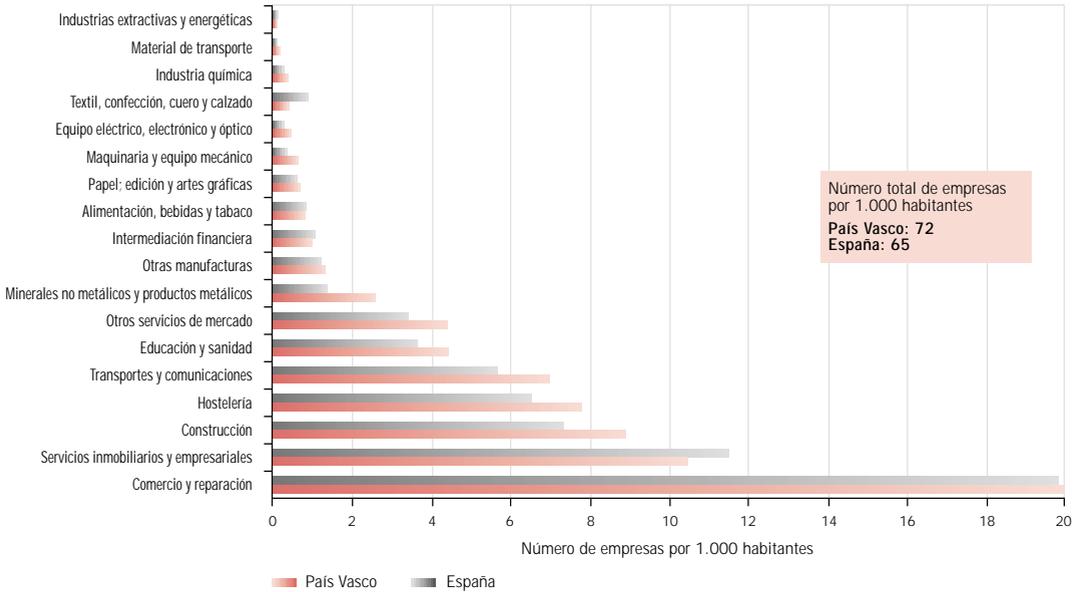


GRÁFICO 97. TAMAÑOS EMPRESARIALES. PAÍS VASCO. AÑO 2000

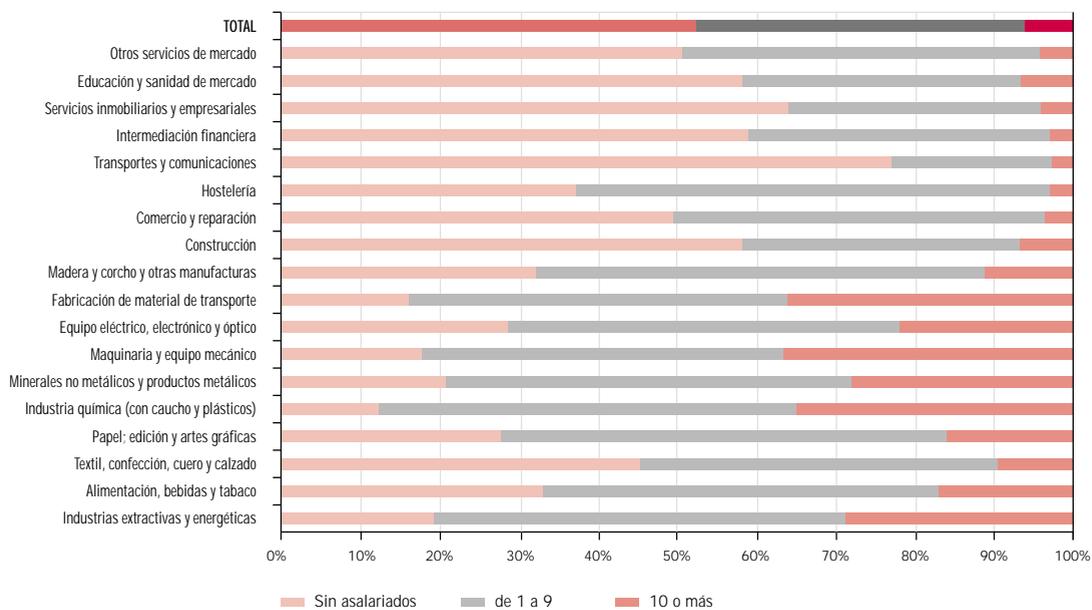
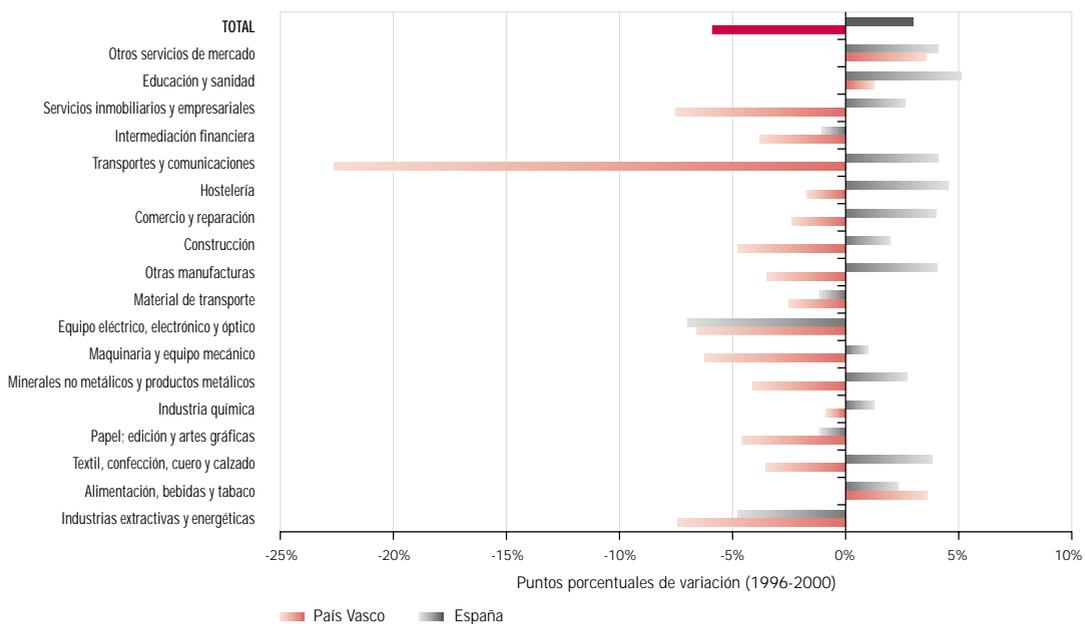


GRÁFICO 98. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DEL PAÍS VASCO. 1996-2000



## **©ámaras** **LA RIOJA**

### **Número de empresas**

En el año 2000 había en La Rioja un total de 18.716 empresas. El número de empresas de la región ha crecido a un ritmo anual del 1,4%, cifra muy inferior a la del conjunto de España (2,1%).

Las empresas de La Rioja, en el año 2000, representaban el 0,7% de las empresas de España. Cabe destacar el peso del sector de alimentación, bebidas y tabaco, con una participación en el número de empresas de España del 2,7%, y textil y confección cuero y calzado, con un 1,5%.

### **Distribución sectorial**

El comercio y la reparación, con un 31% del número de empresas de la región en el año 2000, es el sector con un mayor número de empresas de La Rioja, seguido de servicios inmobiliarios y empresariales (14,4% de las empresas de La Rioja) y construcción (12,4%).

La Rioja muestra un perfil de especialización en actividades industriales (sobre todo alimentación y textil), que tienen mayor peso en el número de empresas de la región que el registrado en el caso de España. Por el contrario, los servicios (sobre todo servicios inmobiliarios y empresariales y transporte y comunicaciones) tienen un peso moderado en la economía regional.

### **Densidad empresarial**

El número de empresas por cada 1.000 habitantes era igual a 71, en el año 2000, frente a las 65 de España. La mayor densidad empresarial de la región se presenta en parte de las ramas industriales, en la construcción y en el comercio.

### **Tamaño de las empresas**

En el año 2000, el 93,6% de las empresas de La Rioja eran microempresas y el 6,4% restante eran empresas de 10 o más empleados. Las empresas con asalariados han ganado 4,6 puntos porcentuales en el total de empresas de la región entre 1996 y 2000. Sólo en industrias extractivas y energéticas ha crecido la importancia relativa de las empresas sin asalariados.

Gráficos  
y tablas

TABLA 45. NÚMERO DE EMPRESAS DE RIOJA

Ramas de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	30	29	0,2	0,2	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	1.085	894	6,1	4,8	-1,4
Textil, confección, cuero y calzado	510	510	2,9	2,7	-0,2
Papel; edición y artes gráficas	113	122	0,6	0,7	0,0
Industria química	100	103	0,6	0,6	0,0
Min. no metálicos y prod. metálicos	461	498	2,6	2,7	0,1
Maquinaria y equipo mecánico	152	115	0,9	0,6	-0,2
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	54	59	0,3	0,3	0,0
Material de transporte	32	28	0,2	0,1	0,0
Otras manufacturas	473	457	2,7	2,4	-0,2
Construcción	1.988	2.328	11,2	12,4	1,2
Comercio y reparación	5.879	5.809	33,2	31,0	-2,2
Hostelería	1.837	1.818	10,4	9,7	-0,7
Transportes y comunicaciones	964	1.082	5,5	5,8	0,3
Intermediación financiera	265	346	1,5	1,8	0,4
Serv inmob. y empresariales	2.169	2.691	12,3	14,4	2,1
Educación y sanidad	726	849	4,1	4,5	0,4
Otros serv. de mercado	845	978	4,8	5,2	0,4
<b>Total</b>	<b>17.683</b>	<b>18.716</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 99. PESO DE LA RIOJA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

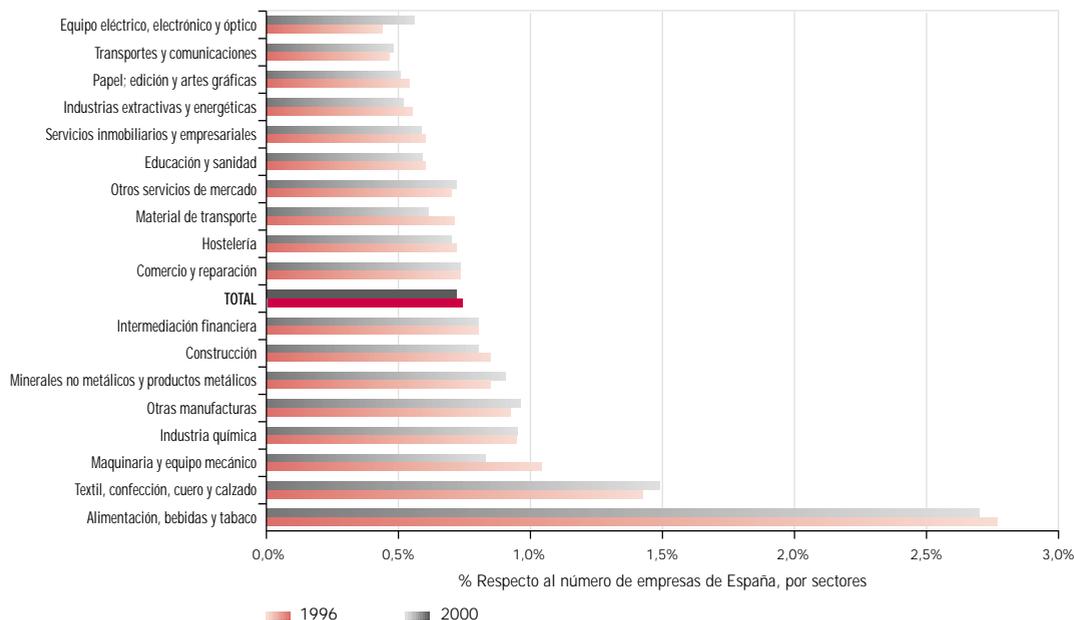




GRÁFICO 100. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: LA RIOJA Y ESPAÑA. 2000

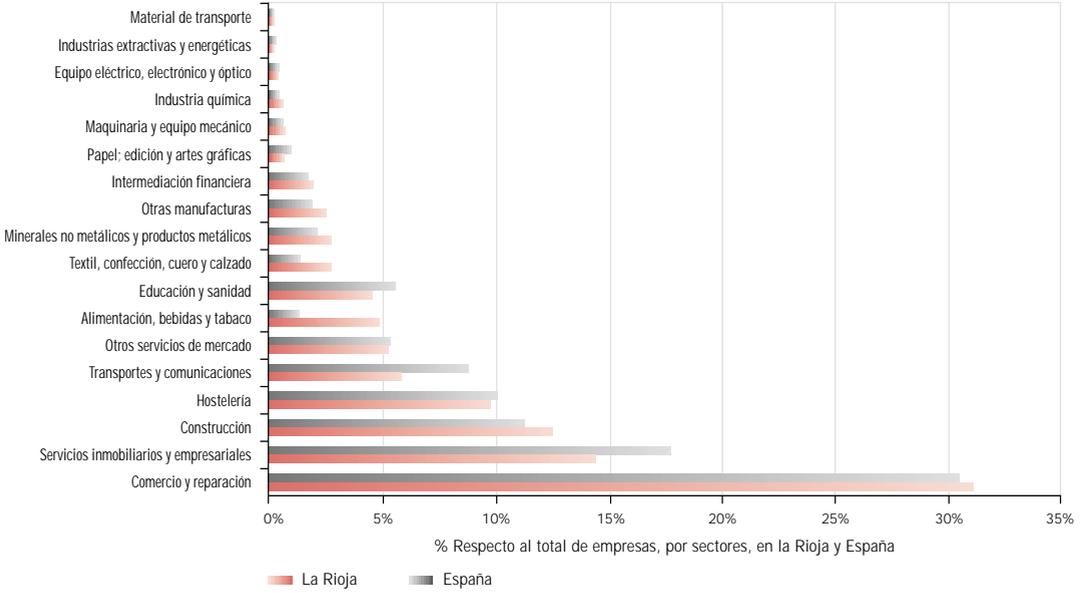


GRÁFICO 101. DENSIDAD EMPRESARIAL DE LA RIOJA. AÑO 2000

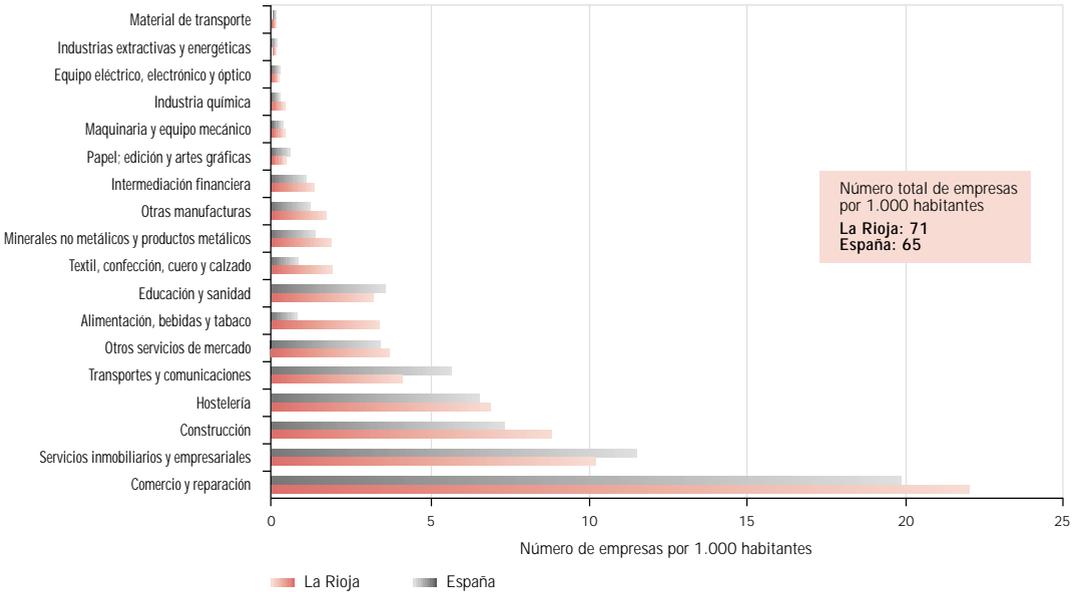


GRÁFICO 102. TAMAÑOS EMPRESARIALES. LA RIOJA. AÑO 2000

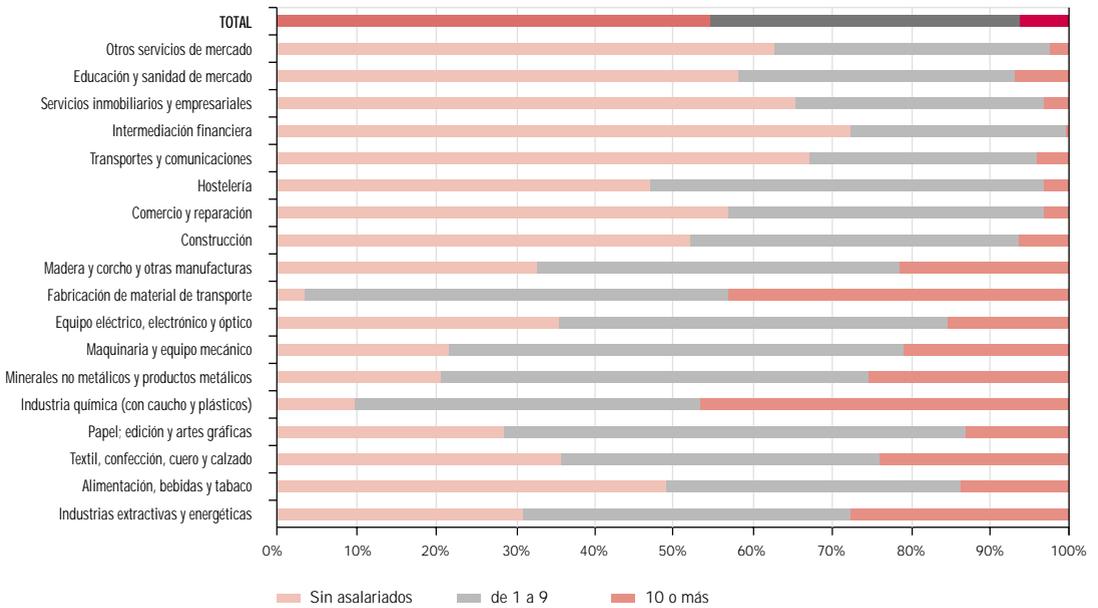
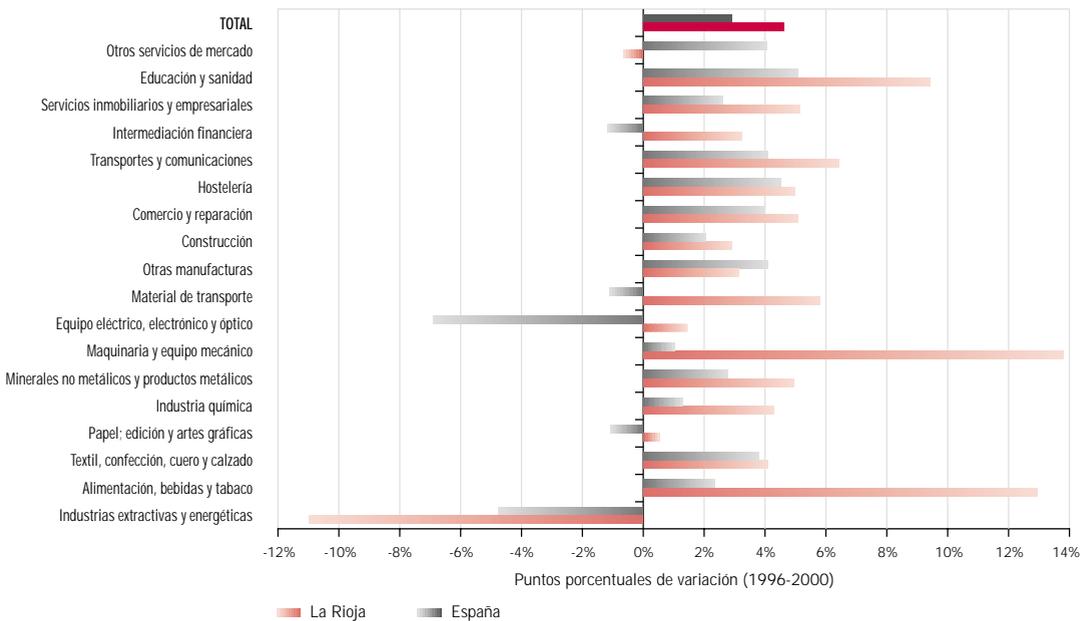


GRÁFICO 103. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE LA RIOJA. 1996-2000



## Número de empresas

El número de empresas de Ceuta y Melilla, en el año 2000, se situó en 6.826 unidades empresariales, que representan el 0,3% de las empresas españolas. Las ramas con mayor peso en el número de empresas de España son las de educación y sanidad y las de comercio y reparación.

Entre 1996 y 2000 el número de empresas de Ceuta y Melilla ha crecido a un ritmo anual del 2,6%, tasa superior en 0,5 puntos porcentuales a la registrada en España en este período.

## Distribución sectorial

El 50% de las empresas de Ceuta y Melilla pertenecía, en el año 2000, al sector del comercio y reparación, cifra muy superior al 30,5% que se registra a escala nacional. Las restantes ramas tienen, lógicamente, menor participación en la economía de Ceuta y Melilla que en la de España.

## Densidad empresarial

La densidad empresarial en el año 2000 era de 52 empresas por cada 1.000 habitantes, esto es, se alcanza una densidad que es inferior a la española en un 20%. El único sector que presenta una densidad superior en Ceuta y Melilla, respecto a España, es el de comercio y reparación. Las restantes ramas tienen una densidad más baja en Ceuta y Melilla que en España.

## Tamaño de las empresas

En el año 2000, el 56% de las empresas de Ceuta y Melilla no tenía asalariados, un 40% tenía entre 1 y 9, mientras que el restante 4% tenía 10 o más empleados.

Las empresas con asalariados han ganado protagonismo entre 1996 y 2000, al aumentar su peso en el número de empresas de la región en dos puntos porcentuales.

Gráficos  
y tablas

TABLA 46. NÚMERO DE EMPRESAS DE CEUTA Y MELILLA

Ramad de actividad	Número empresas		% Respecto al total		Diferencia
	1.996	2.000	1996	2000	2000-1996
Industrias extractivas y energéticas	7	9	0,1	0,1	0,0
Alimentación, bebidas y tabaco	56	49	0,9	0,7	-0,2
Textil, confección, cuero y calzado	19	5	0,3	0,1	-0,2
Papel; edición y artes gráficas	16	19	0,3	0,3	0,0
Industria química	7	3	0,1	0,0	-0,1
Min. no metálicos y prod. metálicos	48	34	0,8	0,5	-0,3
Maquinaria y equipo mecánico	2	5	0,0	0,1	0,0
Equipo eléctrico, electrónico y óptico	22	17	0,4	0,2	-0,1
Material de transporte	4	2	0,1	0,0	0,0
Otras manufacturas	31	17	0,5	0,2	-0,3
Construcción	343	456	5,6	6,7	1,1
Comercio y reparación	3.137	3.404	51,0	49,9	-1,2
Hostelería	576	576	9,4	8,4	-0,9
Transportes y comunicaciones	420	404	6,8	5,9	-0,9
Intermediación financiera	73	97	1,2	1,4	0,2
Serv inmob. y empresariales	743	968	12,1	14,2	2,1
Educación y sanidad	349	417	5,7	6,1	0,4
Otros serv. de mercado	295	344	4,8	5,0	0,2
<b>Total</b>	<b>6.148</b>	<b>6.826</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

GRÁFICO 104. PESO DE CEUTA Y MELILLA EN LAS EMPRESAS DE ESPAÑA (PORCENTAJES)

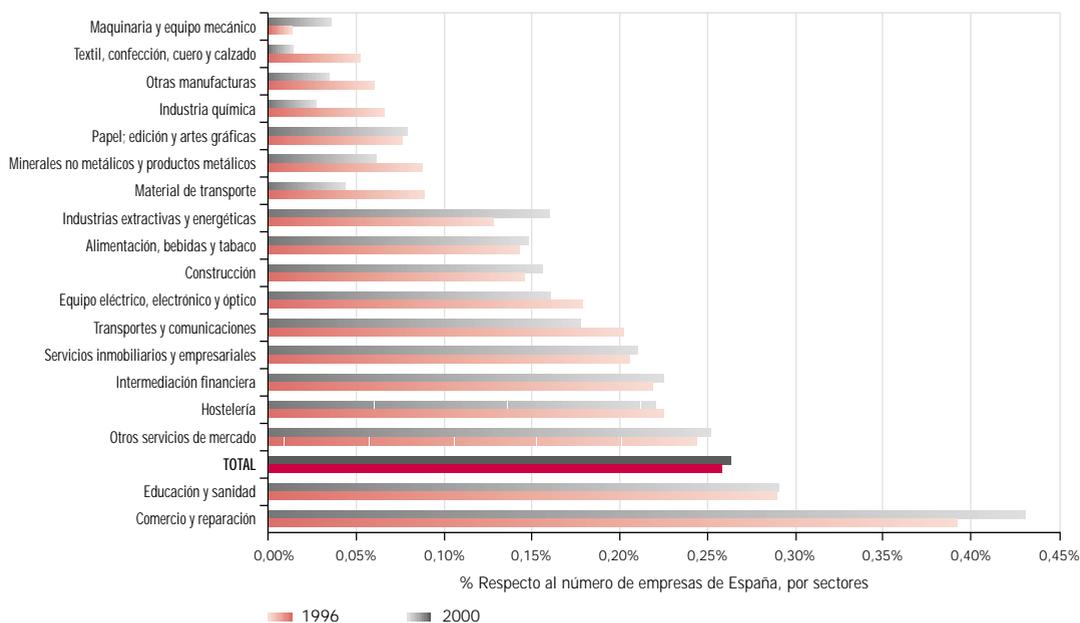




GRÁFICO 105. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS: CEUTA Y MELILLA Y ESPAÑA. 2000

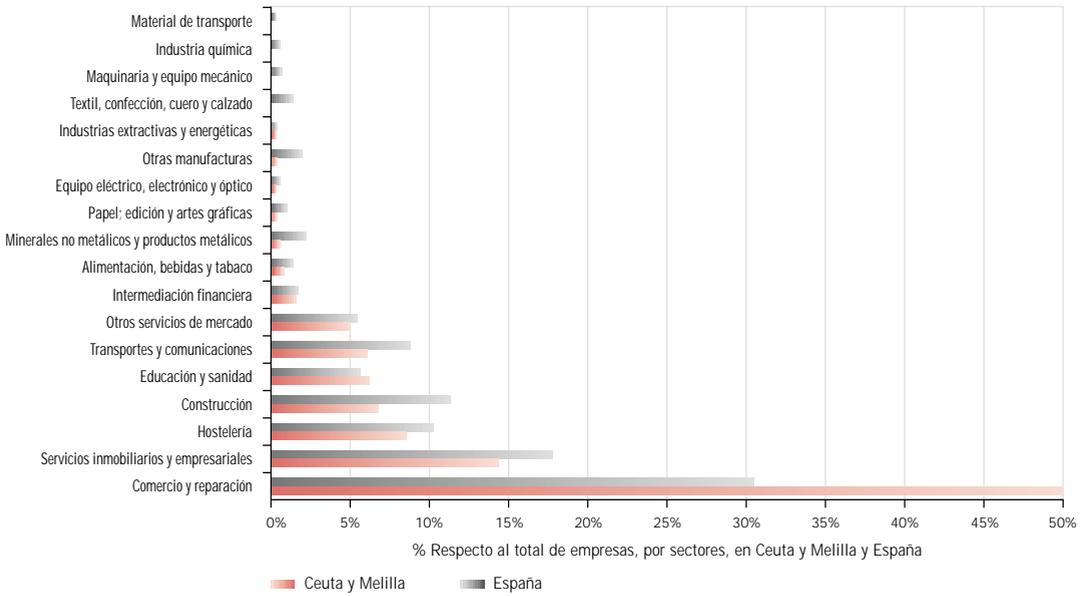


GRÁFICO 106. DENSIDAD EMPRESARIAL DE CEUTA Y MELILLA. AÑO 2000

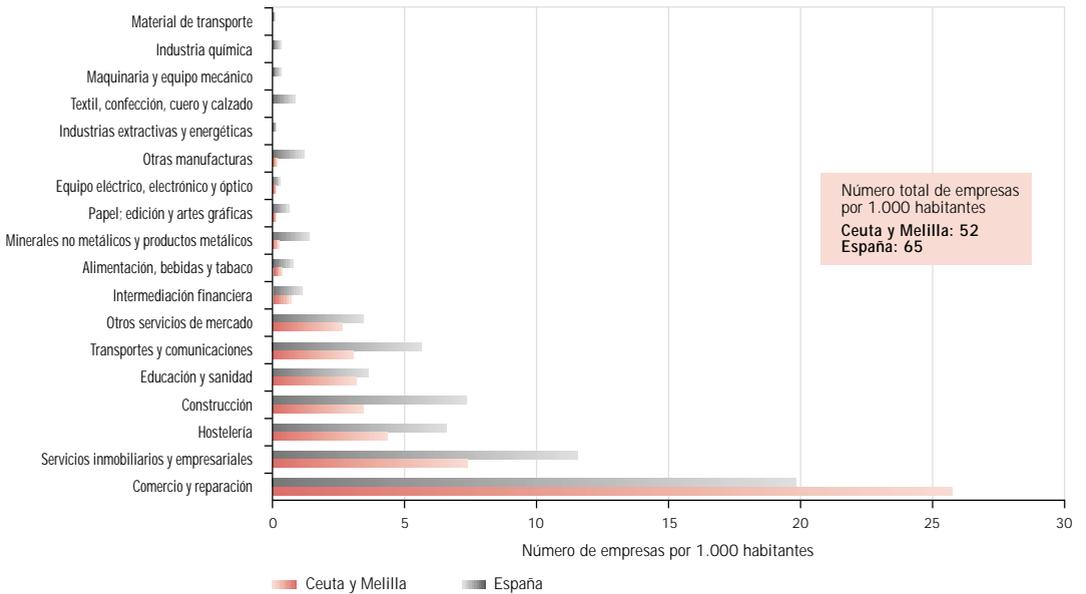


GRÁFICO 107. TAMAÑOS EMPRESARIALES. CEUTA Y MELILLA. AÑO 2000

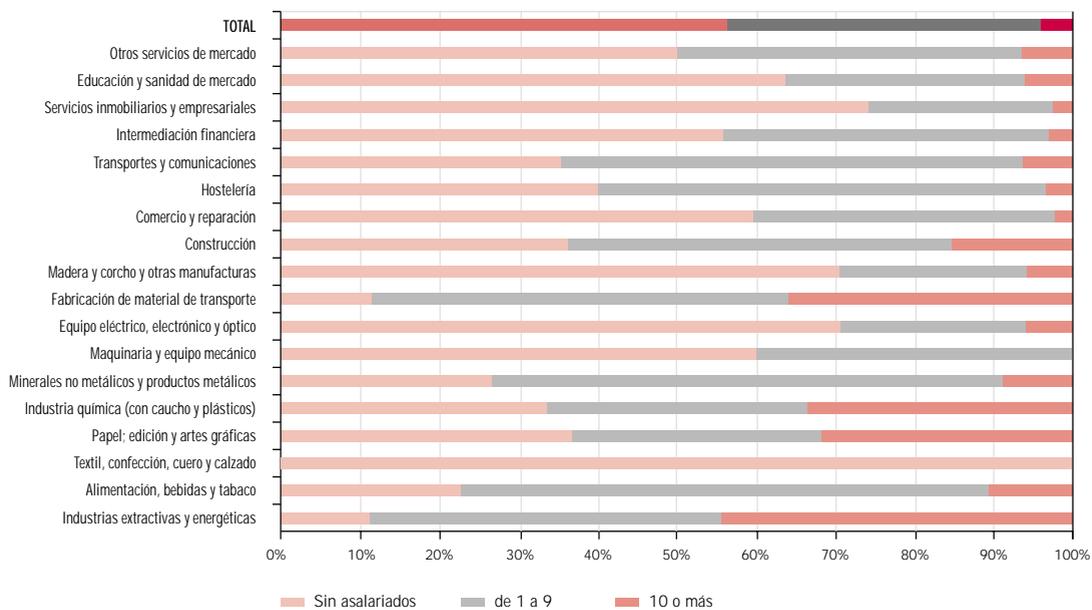
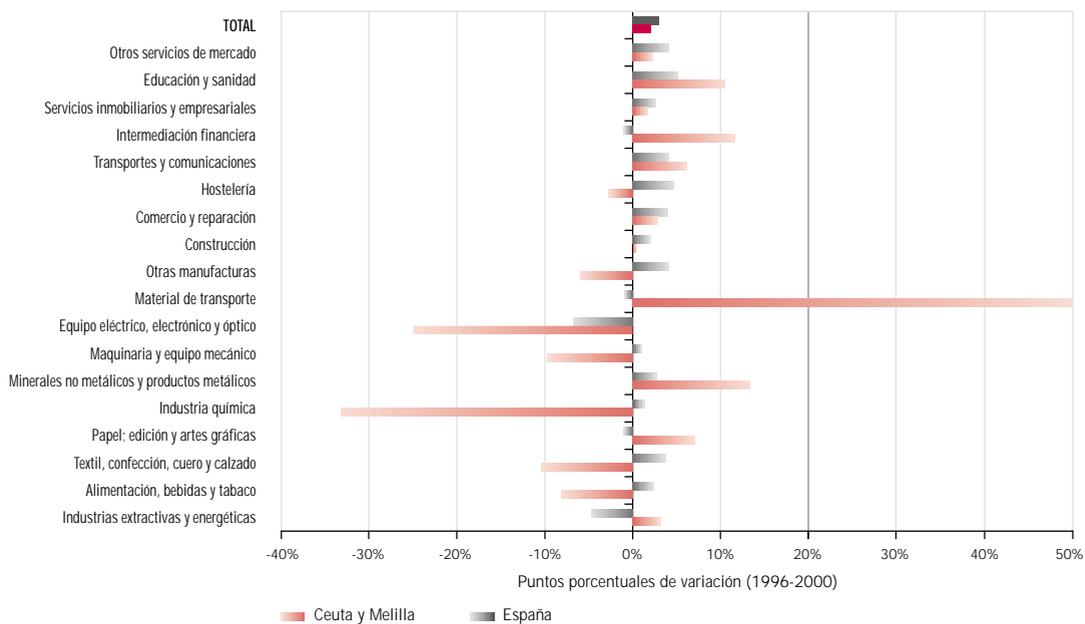


GRÁFICO 108. VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS CON ASALARIADOS DE CEUTA Y MELILLA. 1996-2000



# **Cámaras ANÁLISIS PROVINCIAL**

## **Número de empresas**

Barcelona y Madrid son las dos primeras provincias españolas por su participación en el número de empresas de España. En el año 2000, cada una de estas provincias tenía un 14% de las empresas de España. Les siguen, a notable distancia, Valencia (5,6%), Alicante (3,8%), Sevilla (3,4%) y Vizcaya (3%).

Barcelona es la provincia española que más ha reducido su participación en el número de empresas de España entre 1996 y 2000 (en 0,6 puntos porcentuales). También han perdido peso Cáceres, Navarra, Zaragoza, Asturias y Cádiz.

Las provincias que han aumentado su peso relativo en el número de empresas de España son Álava, Islas Baleares, Guipúzcoa, Málaga, Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife, Sevilla y Vizcaya.

## **Distribución sectorial**

La distribución de las empresas de las provincias españolas por sectores responde, en promedio, a la siguiente estructura: el 79,7% de las empresas son de servicios, el 10,8% de construcción y el 9,5% industriales.

Las provincias con mayores porcentajes de empresas de servicios son, habitualmente, provincias en las que las empresas industriales tienen un peso reducido en comparación con la media de las provincias españolas. Así ocurre en Ceuta y en Melilla, en Las Palmas, Málaga y Cádiz.

## **Evolución de la especialización**

Entre 1996 y 2000, la industria ha reducido su participación en el número total de empresas de las provincias, en promedio, en 0,97 puntos porcentuales. La pérdida de peso relativo de las empresas industriales se debe a la mayor vitalidad de las empresas de la construcción, que han visto aumentar su peso en el número de empresas (en 0,93 puntos porcentuales).

Las provincias en las que las empresas industriales pierden más peso (reducen su participación en el número de empresas de la provincia en, aproximadamente, 1,5 puntos porcentuales) son: Castellón de la Plana, Alicante, Huesca, Barcelona, Gerona, Tarragona, Lleida, Zamora, Valencia, Salamanca, La Rioja y Lugo.

Las empresas de servicios han mostrado, entre 1996 y 2000, un comportamiento mixto: 26 provincias han perdido peso en el número de empresas, en las restantes ha aumentado su peso. Las provincias donde las empresas de servicios han perdido más peso relativo, a favor de las empresas de construcción, son: Cáceres, A Coruña, Lleida, Las Palmas, Santa Cruz de Tenerife y Málaga.

## Densidad empresarial

---

La densidad empresarial media (empresas por cada 1.000 habitantes) es igual a 6 empresas en industria, 7,3 en construcción y 51,8 en servicios. En conjunto, esto supone 65 empresas por cada 1.000 habitantes.

Las provincias de Barcelona, Girona y las Islas Baleares tienen la máxima densidad empresarial de España, más de 80 empresas por 1.000 habitantes. En el extremo opuesto se encuentran Cáceres, Cádiz, Jaén y Ceuta. Estas provincias tienen en torno a 40 empresas por cada 1.000 habitantes, cifra inferior a la media de las provincias en un 38%.

## Tamaño de las empresas

---

El peso de las empresas sin asalariados respecto al número total de las empresas provinciales oscila entre el 47% de las empresas de Álava y el valor máximo de Guadalajara de 61%.

El análisis por sectores muestra que el sector servicios suele mostrar el mayor porcentaje de empresas sin asalariados, seguido de la construcción y, a mayor distancia, la industria.

TABLA 47

**PESO DE LAS EMPRESAS PROVINCIALES EN EL TOTAL NACIONAL, POR SECTORES.  
AÑO 2000 (PORCENTAJES)**

Provincias	Industria	Construcción	Servicios	Total
Álava	1,0	0,9	0,7	0,7
Albacete	1,1	0,9	0,8	0,8
Alicante	5,1	3,9	3,6	3,8
Almería	0,9	1,1	1,2	1,2
Ávila	0,3	0,6	0,4	0,4
Badajoz	1,3	1,2	1,3	1,3
Illes Balears	2,2	3,6	2,6	2,7
Barcelona	18,3	13,4	14,1	14,4
Burgos	0,8	1,0	0,8	0,8
Cáceres	0,4	0,7	0,6	0,6
Cádiz	1,3	1,2	1,9	1,8
C.de la Plana	1,3	1,4	1,2	1,2
Ciudad Real	1,1	1,1	0,9	0,9
Córdoba	2,1	1,1	1,6	1,6
A Coruña	2,4	2,8	2,7	2,7
Cuenca	0,6	0,7	0,4	0,5
Girona	1,9	2,7	1,7	1,8
Granada	1,5	1,4	1,8	1,7
Guadalajara	0,3	0,5	0,3	0,3
Guipúzcoa	2,6	2,5	2,0	2,1
Huelva	0,6	0,7	0,8	0,8
Huesca	0,5	0,7	0,5	0,5
Jaén	1,5	1,0	1,2	1,2
León	1,0	1,4	1,1	1,1
Lleida	1,1	1,5	1,0	1,1
La Rioja	1,2	0,8	0,7	0,7
Lugo	0,8	1,0	0,8	0,8
Madrid	10,7	12,6	14,7	14,1
Málaga	1,9	2,2	3,2	2,9
Murcia	2,9	2,6	2,6	2,6
Navarra	1,4	1,6	1,2	1,3
Ourense	0,9	1,2	0,7	0,8
Asturias	1,8	2,5	2,5	2,4
Palencia	0,3	0,5	0,4	0,4
Las Palmas	1,3	1,8	2,3	2,1
Pontevedra	2,0	2,2	2,1	2,1
Salamanca	0,8	1,0	0,8	0,8
S.C Tenerife	1,2	1,6	2,1	1,9
Cantabria	1,0	1,4	1,3	1,3
Segovia	0,4	0,6	0,4	0,4
Sevilla	2,7	2,1	3,6	3,4
Soria	0,3	0,3	0,2	0,2
Tarragona	1,5	2,2	1,6	1,6
Teruel	0,4	0,5	0,3	0,3
Toledo	2,1	1,7	1,1	1,3
Valencia	6,4	4,7	5,6	5,6
Valladolid	0,9	1,2	1,1	1,1
Vizcaya	3,0	3,0	3,0	3,0
Zamora	0,4	0,6	0,4	0,4
Zaragoza	2,3	2,3	2,0	2,1
Ceuta	0,0	0,1	0,2	0,1
Melilla	0,0	0,1	0,1	0,1
<b>España</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

TABLA 48

## RANKING DE PROVINCIAS: PESO EN EL NÚMERO DE EMPRESAS DE ESPAÑA.

Ranking	Industria	Construcción	Servicios	Total
1	Barcelona	Barcelona	Madrid	Barcelona
2	Madrid	Madrid	Barcelona	Madrid
3	Valencia	Valencia	Valencia	Valencia
4	Alicante	Alicante	Alicante	Alicante
5	Vizcaya	Illes Balears	Sevilla	Sevilla
6	Murcia	Vizcaya	Málaga	Vizcaya
7	Sevilla	A Coruña	Vizcaya	Málaga
8	Guipúzcoa	Girona	A Coruña	Illes Balears
9	Coruña	Murcia	Illes Balears	A Coruña
10	Zaragoza	Guipúzcoa	Murcia	Murcia
11	Illes Balears	Asturias	Asturias	Asturias
12	Córdoba	Zaragoza	Las Palmas	Las Palmas
13	Toledo	Tarragona	Pontevedra	Zaragoza
14	Pontevedra	Málaga	S.C Tenerife	Pontevedra
15	Girona	Pontevedra	Zaragoza	Guipúzcoa
16	Málaga	Sevilla	Guipúzcoa	S.C Tenerife
17	Asturias	Las Palmas	Cádiz	Girona
18	Tarragona	Toledo	Granada	Cádiz
19	Granada	Navarra	Girona	Granada
20	Jaén	S.C Tenerife	Tarragona	Tarragona
21	Navarra	Lleida	Córdoba	Córdoba
22	C.de la Plana	León	Badajoz	Badajoz
23	Las Palmas	Granada	Cantabria	Navarra
24	Badajoz	Cantabria	Navarra	Toledo
25	Cádiz	C.de la Plana	C.de la Plana	Cantabria
26	S.C Tenerife	Badajoz	Almería	C.de la Plana
27	La Rioja	Valladolid	Jaén	Jaén
28	Albacete	Ourense	Valladolid	Almería
29	Lleida	Cádiz	Toledo	Valladolid
30	Ciudad Real	Ciudad Real	León	León
31	León	Córdoba	Lleida	Lleida
32	Cantabria	Almería	Ciudad Real	Ciudad Real
33	Álava	Lugo	Huelva	Lugo
34	Valladolid	Burgos	Salamanca	Salamanca
35	Almería	Jaén	Lugo	Burgos
36	Ourense	Salamanca	Burgos	Albacete
37	Burgos	Albacete	Albacete	Ourense
38	Salamanca	Álava	Ourense	Huelva
39	Lugo	La Rioja	Álava	Álava
40	Huelva	Huesca	La Rioja	La Rioja
41	Cuenca	Cuenca	Cáceres	Cáceres
42	Huesca	Huelva	Huesca	Huesca
43	Cáceres	Cáceres	Cuenca	Cuenca
44	Zamora	Zamora	Zamora	Zamora
45	Teruel	Ávila	Palencia	Palencia
46	Segovia	Segovia	Ávila	Ávila
47	Ávila	Guadalajara	Segovia	Segovia
48	Palencia	Palencia	Guadalajara	Guadalajara
49	Guadalajara	Teruel	Teruel	Teruel
50	Soria	Soria	Soria	Soria
51	Melilla	Melilla	Ceuta	Ceuta
52	Ceuta	Ceuta	Melilla	Melilla

TABLA 49

**VARIACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS PROVINCIALES EN EL TOTAL DE ESPAÑA.  
 DIFERENCIA 2000-1996 (PUNTOS PORCENTUALES)**

Provincias	Industria	Construcción	Servicios	Total
Álava	0,1	0,0	0,1	0,1
Albacete	0,0	0,0	0,0	0,0
Alicante	0,2	0,2	0,1	0,1
Almería	0,0	0,1	0,1	0,1
Ávila	0,0	0,0	0,0	0,0
Badajoz	0,1	0,1	0,0	0,0
Illes Balears	0,0	0,3	0,1	0,1
Barcelona	-0,8	-0,3	-0,5	-0,6
Burgos	0,0	-0,1	0,0	0,0
Cáceres	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3
Cádiz	0,0	0,0	-0,1	-0,1
C.de la Plana	-0,1	-0,1	0,0	0,0
Ciudad Real	0,0	0,0	0,0	0,0
Córdoba	0,2	0,0	0,0	0,0
A Coruña	0,1	-0,2	0,0	0,0
Cuenca	0,0	0,0	0,0	0,0
Girona	0,0	-0,1	0,1	0,0
Granada	0,1	0,0	0,0	0,0
Guadalajara	0,0	0,0	0,0	0,0
Guipúzcoa	0,4	0,3	0,2	0,2
Huelva	0,0	0,0	0,0	0,0
Huesca	-0,1	0,0	0,0	0,0
Jaén	0,0	0,0	0,0	0,0
León	0,0	0,0	0,0	0,0
Lleida	0,0	-0,1	0,0	0,0
La Rioja	0,0	-0,1	0,0	0,0
Lugo	0,0	-0,1	0,0	0,0
Madrid	-0,1	0,0	0,0	0,0
Málaga	0,1	0,3	0,2	0,2
Murcia	0,1	0,2	0,1	0,1
Navarra	-0,2	-0,6	-0,3	-0,3
Ourense	0,0	-0,1	0,0	0,0
Asturias	0,0	-0,1	-0,1	-0,1
Palencia	0,0	0,0	0,0	0,0
Las Palmas	0,1	0,4	0,2	0,2
Pontevedra	0,1	0,1	0,0	0,0
Salamanca	0,0	0,0	0,0	0,0
S.C Tenerife	0,1	0,3	0,1	0,2
Cantabria	0,0	-0,1	0,0	0,0
Segovia	0,0	-0,1	0,0	0,0
Sevilla	0,2	0,1	0,1	0,1
Soria	0,0	0,0	0,0	0,0
Tarragona	0,0	0,0	0,0	0,0
Teruel	0,0	-0,1	0,0	0,0
Toledo	0,1	0,0	0,0	0,0
Valencia	-0,2	0,0	0,0	0,0
Valladolid	0,0	0,0	0,0	0,0
Vizcaya	0,4	0,1	0,2	0,2
Zamora	0,0	0,0	0,0	0,0
Zaragoza	-0,3	0,0	-0,2	-0,2
Ceuta	0,0	0,0	0,0	0,0
Melilla	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>España</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

TABLA 50

## DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTORES (PORCENTAJES)

Provincias	Industria	Construcción	Servicios	Total
Álava	12,7	12,9	74,4	100
Albacete	12,9	11,9	75,2	100
Alicante	12,5	11,3	76,2	100
Almería	7,5	10,1	82,4	100
Ávila	8,1	17,3	74,6	100
Badajoz	9,4	9,4	81,2	100
Baleares (Illes)	7,8	14,1	78,2	100
Barcelona	12,0	10,0	78,1	100
Burgos	9,4	12,4	78,1	100
Cáceres	8,0	14,9	77,2	100
Cádiz	6,6	6,9	86,6	100
Castellón de la Plana	10,2	12,1	77,7	100
Ciudad Real	11,0	12,7	76,4	100
Córdoba	13,1	7,6	79,4	100
Coruña (A)	8,6	12,0	79,4	100
Cuenca	11,4	16,2	72,5	100
Girona	9,8	15,7	74,5	100
Granada	8,3	8,5	83,2	100
Guadalajara	8,1	17,6	74,3	100
Guipúzcoa	11,9	12,7	75,4	100
Huelva	7,6	8,9	83,5	100
Huesca	9,0	15,6	75,5	100
Jaén	11,7	8,6	79,8	100
León	8,8	13,6	77,5	100
Lleida	9,7	15,1	75,2	100
Rioja (La)	15,6	11,9	72,5	100
Lugo	9,1	13,1	77,7	100
Madrid	7,2	9,8	83,0	100
Málaga	6,1	7,8	86,1	100
Murcia	10,5	10,6	78,8	100
Navarra	10,5	14,4	75,1	100
Ourense	10,2	16,5	73,3	100
Asturias	7,3	10,1	82,6	100
Palencia	7,8	14,5	77,6	100
Palmas (Las)	5,8	8,4	85,8	100
Pontevedra	8,9	11,2	79,9	100
Salamanca	9,5	12,7	77,8	100
Santa Cruz de Tenerife	6,0	8,4	85,6	100
Cantabria	7,5	12,1	80,5	100
Segovia	9,0	16,8	74,2	100
Sevilla	7,4	6,9	85,7	100
Soria	12,0	15,4	72,6	100
Tarragona	9,0	14,5	76,5	100
Teruel	12,4	18,3	69,3	100
Toledo	15,3	14,5	70,2	100
Valencia	10,7	8,9	80,4	100
Valladolid	7,7	11,8	80,4	100
Vizcaya	9,4	10,6	79,9	100
Zamora	8,4	16,0	75,6	100
Zaragoza	10,9	11,0	78,1	100
Ceuta	2,4	4,6	92,9	100
Melilla	2,5	7,6	89,9	100
España	9,5	10,8	79,7	100

TABLA 51

**DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTORES. DIFERENCIA 2000-1996  
(PUNTOS PORCENTUALES)**

Provincias	Industria	Construcción	Servicios
Álava	-0,5	-0,4	0,9
Albacete	-0,9	1,4	-0,4
Alicante	-1,4	1,4	0,0
Almería	-1,1	0,7	0,4
Ávila	-1,2	1,7	-0,5
Badajoz	-0,7	0,4	0,3
Balears (Illes)	-1,1	1,6	-0,4
Barcelona	-1,4	1,0	0,4
Burgos	-1,0	0,3	0,6
Cáceres	-0,9	2,0	-1,1
Cádiz	-0,6	0,9	-0,3
Castellón de la Plana	-1,6	0,1	1,5
Ciudad Real	-0,8	1,3	-0,5
Córdoba	0,3	0,8	-1,0
Coruña (A)	-0,2	1,2	-1,0
Cuenca	-0,9	1,4	-0,5
Girona	-1,3	0,6	0,8
Granada	-0,4	0,5	-0,1
Guadalajara	-1,2	0,2	1,0
Guipúzcoa	-0,7	0,8	-0,1
Huelva	-0,7	1,3	-0,6
Huesca	-1,9	1,2	0,7
Jaén	-0,9	0,6	0,2
León	-0,6	1,4	-0,8
Lleida	-1,3	0,9	0,4
Rioja (La)	-1,4	0,7	0,8
Lugo	-1,4	0,7	0,6
Madrid	-0,9	0,9	-0,1
Málaga	-0,4	1,1	-0,7
Murcia	-1,0	0,9	0,1
Navarra	-0,5	0,8	-0,4
Ourense	-1,0	1,2	-0,1
Asturias	-0,3	0,0	0,3
Palencia	-0,9	1,4	-0,4
Palmas (Las)	-0,8	1,6	-0,7
Pontevedra	-0,8	1,1	-0,3
Salamanca	-1,4	0,8	0,6
Santa Cruz de Tenerife	-0,6	1,3	-0,8
Cantabria	-0,6	0,8	-0,2
Segovia	-1,3	1,1	0,2
Sevilla	-0,5	0,9	-0,4
Soria	-0,9	0,2	0,6
Tarragona	-1,3	0,9	0,3
Teruel	-0,9	0,0	0,9
Toledo	-1,4	1,3	0,0
Valencia	-1,6	0,7	0,9
Valladolid	-0,6	1,0	-0,5
Vizcaya	-0,5	0,4	0,1
Zamora	-1,7	2,2	-0,6
Zaragoza	-1,1	1,1	-0,1
Ceuta	-1,0	0,5	0,5
Melilla	-0,9	0,6	0,3
<b>España</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,0</b>

TABLA 52

## NÚMERO DE EMPRESAS POR CADA 1.000 HABITANTES

Provincias	Industria	Construcción	Servicios	Total
Álava	8,3	8,9	49,8	66,9
Albacete	7,6	7,4	44,3	59,2
Alicante	8,8	8,2	54,2	71,2
Almería	4,4	6,3	48,5	59,2
Ávila	4,7	10,6	43,9	59,3
Badajoz	4,7	5,4	41,1	51,2
Illes Balears	6,6	13,1	67,7	87,4
Barcelona	9,4	8,4	62,3	80,1
Burgos	5,8	8,1	48,2	62,1
Cáceres	2,5	4,8	28,0	35,3
Cádiz	2,7	3,1	35,6	41,4
C. de la Plana	6,9	8,6	53,2	68,7
Ciudad Real	5,5	6,9	38,8	51,3
Córdoba	6,5	4,2	41,8	52,6
A Coruña	5,1	7,3	50,2	62,7
Cuenca	6,7	10,2	43,5	60,4
Girona	8,5	14,3	65,6	88,3
Granada	4,6	5,1	46,6	56,3
Guadalajara	4,4	9,8	41,0	55,2
Guipúzcoa	9,2	10,9	59,5	79,6
Huelva	3,4	4,3	38,3	46,0
Huesca	5,9	10,6	50,2	66,7
Jaén	5,6	4,3	37,8	47,7
León	5,0	8,1	44,7	57,9
Lleida	7,4	12,3	59,5	79,2
La Rioja	10,7	8,8	51,5	71,0
Lugo	5,4	7,8	46,2	59,3
Madrid	5,1	7,2	59,4	71,7
Málaga	3,6	5,2	52,6	61,3
Murcia	6,2	6,9	47,9	61,1
Navarra	6,4	8,8	46,6	61,8
Ourense	6,2	10,3	44,4	60,9
Asturias	4,1	6,7	47,6	58,4
Palencia	4,4	8,4	43,6	56,3
Las Palmas	3,7	6,0	54,8	64,5
Pontevedra	5,2	7,0	47,3	59,5
Salamanca	5,7	8,0	48,7	62,4
S.C Tenerife	3,7	6,0	54,9	64,6
Cantabria	4,5	7,6	49,4	61,6
Segovia	5,9	11,3	49,5	66,6
Sevilla	3,7	3,6	43,7	51,1
Soria	6,8	9,2	43,1	59,2
Tarragona	6,4	11,0	55,7	73,1
Teruel	6,8	10,8	40,3	57,9
Toledo	9,6	9,4	44,0	63,1
Valencia	7,1	6,3	53,5	66,9
Valladolid	4,5	7,3	47,8	59,6
Vizcaya	6,3	7,8	53,9	67,9
Zamora	4,7	9,1	41,4	55,2
Zaragoza	6,6	8,0	49,8	64,4
Ceuta	1,1	2,3	44,0	47,3
Melilla	1,4	4,8	50,6	56,8
España	6,0	7,3	51,8	65,1

TABLA 53

**RANKING DE PROVINCIAS: DENSIDAD EMPRESARIAL. AÑO 2000**

Ranking	Industria	Construcción	Servicios	Total
1	La Rioja	Girona	Illes Balears	Girona
2	Toledo	Illes Balears	Girona	Illes Balears
3	Barcelona	Lleida	Barcelona	Barcelona
4	Guipúzcoa	Segovia	Lleida	Guipúzcoa
5	Alicante	Tarragona	Guipúzcoa	Lleida
6	Girona	Guipúzcoa	Madrid	Tarragona
7	Álava	Teruel	Tarragona	Madrid
8	Albacete	Ávila	S.C Tenerife	Alicante
9	Lleida	Huesca	Las Palmas	La Rioja
10	Valencia	Ourense	Alicante	C. de la Plana
11	C. de la Plana	Cuenca	Vizcaya	Vizcaya
12	Teruel	Guadalajara	Valencia	Valencia
13	Soria	Toledo	C. de la Plana	Álava
14	Cuenca	Soria	Málaga	Huesca
15	Zaragoza	Zamora	España	Segovia
16	Illes Balears	Álava	La Rioja	España
17	Córdoba	La Rioja	Melilla	S.C Tenerife
18	Navarra	Navarra	A Coruña	Las Palmas
19	Tarragona	C. de la Plana	Huesca	Zaragoza
20	Vizcaya	Barcelona	Zaragoza	Toledo
21	Murcia	Palencia	Álava	A Coruña
22	Ourense	Alicante	Segovia	Salamanca
23	España	León	Cantabria	Burgos
24	Huesca	Burgos	Salamanca	Navarra
25	Segovia	Zaragoza	Almería	Cantabria
26	Burgos	Salamanca	Burgos	Málaga
27	Salamanca	Lugo	Murcia	Murcia
28	Jaén	Vizcaya	Valladolid	Ourense
29	Ciudad Real	Cantabria	Asturias	Cuenca
30	Lugo	Albacete	Pontevedra	Valladolid
31	Pontevedra	España	Granada	Pontevedra
32	A Coruña	A Coruña	Navarra	Lugo
33	Madrid	Valladolid	Lugo	Ávila
34	León	Madrid	León	Albacete
35	Ávila	Pontevedra	Ourense	Soria
36	Zamora	Murcia	Albacete	Almería
37	Badajoz	Ciudad Real	Toledo	Asturias
38	Granada	Asturias	Ceuta	Teruel
39	Valladolid	Valencia	Ávila	León
40	Cantabria	Almería	Sevilla	Melilla
41	Palencia	Las Palmas	Palencia	Granada
42	Guadalajara	S.C Tenerife	Cuenca	Palencia
43	Almería	Badajoz	Soria	Zamora
44	Asturias	Málaga	Córdoba	Guadalajara
45	Sevilla	Granada	Zamora	Córdoba
46	S.C Tenerife	Cáceres	Badajoz	Ciudad Real
47	Las Palmas	Melilla	Guadalajara	Badajoz
48	Málaga	Huelva	Teruel	Sevilla
49	Huelva	Jaén	Ciudad Real	Jaén
50	Cádiz	Córdoba	Huelva	Ceuta
51	Cáceres	Sevilla	Jaén	Huelva
52	Melilla	Cádiz	Cádiz	Cádiz
53	Ceuta	Ceuta	Cáceres	Cáceres

TABLA 54

## EMPRESAS CON ASALARIADOS Y SIN ASALARIADOS

Provincias	Industria		Construcción		Servicios		Total	
	%Sin Asal.	%Asal.	%Sin Asal.	%Asal.	%Sin Asal.	%Asal.	%Sin Asal.	%Asal.
Álava	27,0	73,0	51,1	48,9	49,5	50,5	47,0	53,0
Albacete	31,7	68,3	44,2	55,8	60,5	39,5	54,8	45,2
Alicante	23,7	76,3	42,5	57,5	56,2	43,8	50,6	49,4
Almería	33,7	66,3	32,4	67,6	58,8	41,2	54,2	45,8
Ávila	42,3	57,7	46,8	53,2	63,5	36,5	58,8	41,2
Badajoz	36,4	63,6	37,9	62,1	63,5	36,5	58,3	41,7
Balears (Illes)	39,2	60,8	45,7	54,3	54,1	45,9	51,7	48,3
Barcelona	33,6	66,4	51,3	48,7	58,5	41,5	54,8	45,2
Burgos	33,9	66,1	49,1	50,9	60,1	39,9	56,2	43,8
Cáceres	23,9	76,1	29,0	71,0	57,3	42,7	51,1	48,9
Cádiz	30,9	69,1	28,5	71,5	58,1	41,9	54,1	45,9
Cast. de la Plana	24,5	75,5	43,0	57,0	55,3	44,7	50,7	49,3
Ciudad Real	32,8	67,2	33,4	66,6	63,0	37,0	55,7	44,3
Córdoba	32,8	67,2	32,8	67,2	63,3	36,7	57,0	43,0
Coruña (A)	34,2	65,8	39,9	60,1	60,5	39,5	56,0	44,0
Cuenca	42,9	57,1	49,4	50,6	63,3	36,7	58,7	41,3
Girona	31,0	69,0	48,9	51,1	52,2	47,8	49,6	50,4
Granada	40,5	59,5	40,4	59,6	65,5	34,5	61,2	38,8
Guadalajara	41,1	58,9	44,0	56,0	61,0	39,0	56,4	43,6
Guipúzcoa	25,6	74,4	66,0	34,0	55,1	44,9	53,2	46,8
Huelva	30,6	69,4	30,1	69,9	63,0	37,0	57,5	42,5
Huesca	34,5	65,5	50,1	49,9	55,4	44,6	52,7	47,3
Jaén	29,7	70,3	32,5	67,5	62,9	37,1	56,3	43,7
León	38,3	61,7	45,4	54,6	60,8	39,2	56,7	43,3
Lleida	37,9	62,1	49,8	50,2	54,8	45,2	52,5	47,5
Rioja (La)	34,7	65,3	52,1	47,9	59,1	40,9	54,6	45,4
Lugo	38,9	61,1	44,4	55,6	57,1	42,9	53,8	46,2
Madrid	36,3	63,7	51,9	48,1	59,5	40,5	57,1	42,9
Málaga	33,8	66,2	32,6	67,4	57,5	42,5	54,0	46,0
Murcia	27,0	73,0	33,0	67,0	57,4	42,6	51,5	48,5
Navarra	28,4	71,6	58,8	41,2	60,6	39,4	57,0	43,0
Ourense	36,8	63,2	49,1	50,9	60,6	39,4	56,2	43,8
Asturias	37,4	62,6	53,1	46,9	58,8	41,2	56,7	43,3
Palencia	38,3	61,7	57,3	42,7	62,2	37,8	59,6	40,4
Palmas (Las)	38,8	61,2	43,7	56,3	52,6	47,4	51,0	49,0
Pontevedra	28,6	71,4	33,0	67,0	55,6	44,4	50,5	49,5
Salamanca	42,9	57,1	40,5	59,5	62,4	37,6	57,8	42,2
Sta. Cruz de T.	36,1	63,9	39,2	60,8	52,7	47,3	50,5	49,5
Cantabria	36,1	63,9	47,7	52,3	57,9	42,1	55,1	44,9
Segovia	36,9	63,1	58,2	41,8	61,8	38,2	59,0	41,0
Sevilla	31,9	68,1	34,0	66,0	62,3	37,7	58,0	42,0
Soria	36,6	63,4	53,0	47,0	60,5	39,5	56,6	43,4
Tarragona	37,1	62,9	43,8	56,2	54,9	45,1	51,6	48,4
Teruel	36,3	63,7	51,9	48,1	57,3	42,7	53,8	46,2
Toledo	31,1	68,9	42,0	58,0	63,3	36,7	55,2	44,8
Valencia	26,0	74,0	39,1	60,9	58,9	41,1	53,6	46,4
Valladolid	36,6	63,4	46,6	53,4	60,5	39,5	57,0	43,0
Vizcaya	25,2	74,8	53,9	46,1	56,2	43,8	53,0	47,0
Zamora	47,4	52,6	47,8	52,2	62,3	37,7	58,7	41,3
Zaragoza	25,5	74,5	55,2	44,8	54,8	45,2	51,9	48,1
Ceuta	39,0	61,0	41,9	58,1	57,0	43,0	55,8	44,2
Melilla	37,3	62,7	32,9	67,1	59,3	40,7	56,5	43,5
España	32,4	67,6	45,9	54,1	58,4	41,6	54,6	45,4



# La Creación de Empresas en España

ANÁLISIS POR REGIONES Y SECTORES

## Bibliografía



## Bibliografía

**Armington, C. (1986)**, "Entry and Exit of Firms: An International Comparison", mimeo, Brookings Institution.

**Arzeni, S. (1997)**, "Entrepreneurship", The OECD Observer n 209, December 1997/January 1998.

**Audretsch, D y Talat Mahmood (1995)**, "New Firm Survival: New results Using a Hazard Function", Review of Economic and Statistics 77:1, pp.97-103.

**Audretsch, D. (1995)**, "Innovation, Growth and Survival", International Journal of Industrial Organization 13, pp. 441-457.

**Baldwin, J y P. Gorecki (1991)**, "Firm Entry and Exit in Canadian Manufacturing Sector", Canadian Journal of Economics 24, 300-323

**Boeri, T y L. Bellmann (1995)**, "Post Entry Behaviour and the Cycle: Evidence from Germany", International Journal of Industrial Organization 13 (1995), pp.483-500.

**Caves, R. (1998)**, "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and the Movility of Firms", Journal of Economic Literature XXXVI (December 1998), pp. 1947-1982.

**Centro de Estudios Económicos Tomillo (2000)**, informe sobre "Posibilidades de creación de empleo en el sector servicios", realizado para el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

**Churchil, B. (1955)**, "Age and Life Expectancy of Business Firms", Surv. Curr. Bus., 35:12, pp. 15-19.

**Comisión Europea (1999)**, Plan de Acción para Fomentar el Espíritu de Empresa y la Competitividad, <http://europa.eu.int>.

**Covin, J y D. Slevin (1995)**, "New Ventures and Total Competitiveness: A Conceptual Model, Empirical Results and Case Study Examples", Frontiers of Entrepreneurship Research 1995.

**Cox, L. y S. Sommer (1998)**, "Causal Dimensions Underlying the Entrepreneurs's Own Explanation for Success or Failure", Frontiers of Entrepreneurship Research 1998.

**Davis, S., J. Haltiwanger and S. Schuh (1996)**, Job Creation and Job Destruction, The MIT Press.

**Egge, K. (1998)**, "Destruction of Wealth- The Goats , Not the Heroes", Frontiers of Entrepreneurship Research 1998.

**Geroski, P. (1992)**, "Entry, Exit and Structural Adjustment in European Industry", en K. Cool, D. Neven y I. Walter (eds), European Industrial Restructuring in the 1990s (McMillan).

**Geroski, P. (1995)**, "What do we Know about Entry", International Journal of Industrial Organization 13, 421-440.

**Glaeser, E., H. Kallal, J. Scheinkman y A. Schleifer (1992)**, Growth in Cities, Journal of Political Economy, vol. 100, n. 6.

**Greene, P. (1998)**, "Dimensions of Perceived Entrepreneurial Obstacles", Frontiers of Entrepreneurship Research.



**Jovanovic, B. (1982)**, "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica* pp. 649-670.

**Kilmann, R., I. Kilmann and Associates (1991)**, *Making Organizations Competitive, Enhancing Networks and Relationships across Traditional Boundaries*, San Francisco, CA. Jossey-Bass Publishers.

**Mata, J. y P. Portugal (1994)**, "Life Duration of New Firms", *The Journal of Industrial Economics* 42:3, pp.227-245.

**OCDE (1994)**, *Employment Outlook*, OECD Publications, Paris.

**OECD (1998)**, *Fostering Entrepreneurship*, OECD Publications, Paris.

**OCDE (2000)**, *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, OECD Publications, Paris.

**Reynold, P., M. Hay, W. Bygrave, M. Camp y E. Autio (2000)**, *Global Entrepreneurship Monitor, 2000 Executive Report*.

**Segarra Blasco, A. (1999)**, *Creixement i Organització Industrial a l'Arc de la Mediterrània i al Corredor de l'Ebre* (Universitat Rovira i Virgili, Autoritat Portuària de Tarragona).

**Segarra Blasco A. y M. Callejón (2000)**, *New Firm's Survival and Market Turbulence: New Evidence from Spain* (mimeo).

**Spletzer, J (1998)**, "The Contribution of Establishment Births and Deaths To Employment Growth", Bureau of Labor Statistics WP-310.

**Wagner, J. (1994)**, "The Post Entry Performance of New small Firms in German Manufacturing Industries", *Journal of Industrial Economics* 42:2, pp.141-154.



**Cam**bres  
Fundació INCYDE

**Cam**aras  
Fundación INCYDE

**Cam**berak  
Fundazioa INCYDE

**Cámaras de Comercio Industria  
y Navegación de España**

**Fundación INCYDE**

**Teléfono: 902 100 096  
[www.camaras.org](http://www.camaras.org)**