

Dinamismo empresarial en España: evolución reciente y perspectivas

Ramon Xifré*

Este trabajo muestra que el saldo neto de creación de empresas se ha mantenido positivo desde 2014, pero a unos niveles inferiores a los años previos a la crisis. El tipo de empresa que contribuye más al dinamismo empresarial son los autónomos, mientras que la tasa de creación y el número de sociedades anónimas está en caída libre desde el año 2000. Como consecuencia, la ratio autónomos/sociedades anónimas ha aumentado de forma continua y en 2018 duplica a la que existía en 1999. En cuanto a la población de empresas, la pérdida de tejido empresarial posterior a la crisis se ha concentrado muy especialmente en los tamaños intermedios (entre 10 y 49 trabajadores). Finalmente, se observa que la tasa de participación de los hombres como empleadores duplica a la tasa de participación de las mujeres.

El dinamismo empresarial presenta una tendencia negativa en diversas economías avanzadas. En su forma más básica, se puede entender como la tasa de creación de empresas en relación a la población total de empresas. Se pueden considerar otras manifestaciones del mismo fenómeno, como la parte de la actividad económica generada por las empresas de menos de cinco años de antigüedad o las diferencias en productividad entre las empresas líderes y las seguidoras (Akcigit y Ates, 2019).

El objetivo del presente trabajo es explorar la evolución reciente del dinamismo empresarial en

España mediante el análisis de los principales indicadores facilitados por el INE. Para ello se recurre al *Directorio Central de Empresas (DIRCE)* y a la *Encuesta de Población Activa (EPA)*. El análisis del *DIRCE* permite verificar si se mantienen las tendencias que se apuntaban en un estudio previo que documentaba una reducción en el número de sociedades anónimas y un aumento en el número de autónomos (Xifré, 2016). A su vez, la *EPA* aporta información sobre las diferencias por género en la participación en actividades relacionadas con el emprendimiento, en línea con estudios recientes sobre el emprendimiento femenino en España (Montero y Camacho, 2018).

* ESCI-UPF School of International Studies. Public-Private Sector Research Center, IESE Business School. Agradezco a Emilio Huerta sus sugerencias.

Análisis de los datos del DIRCE

En primer lugar, conviene precisar que los datos que provienen del *Directorio Central de Empresas (DIRCE)* del INE contabilizan el número de empresas a 1 de enero de cada año. El gráfico 1 muestra la evolución de altas y bajas de empresas entre el año 2000 y el último disponible, 2017. Como se puede observar, atendiendo a los flujos empresariales en los últimos dieciocho años, se pueden distinguir con claridad tres periodos.

En el primer período, previo a la crisis, de 2000 a 2007, el número de altas superó de forma muy considerable al número de bajas, resultando en un nivel significativo de dinamismo empresarial. En el segundo período, de 2008 a 2013, la relación entre las series se invierte y las bajas superan a las altas de empresas, provocando destrucción neta en el tejido empresarial. Finalmente, en el tercer periodo, a partir de 2014, el número de altas ha vuelto a superar al número de bajas, pero la magnitud de esta diferencia es marcadamente menor que en el primer período.

El gráfico 2 recoge el desglose del número de altas netas de empresas (altas-bajas) por condición jurídica de la empresa, distinguiéndose cua-

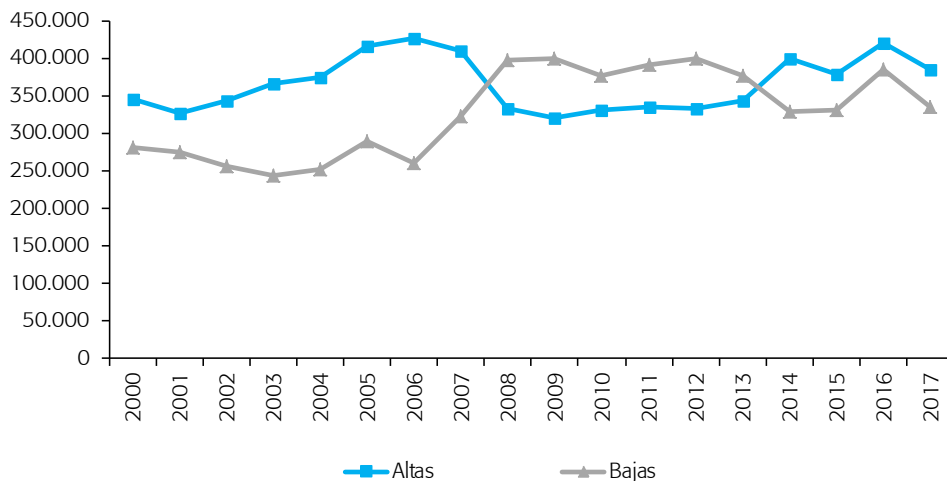
tro tipos: sociedad anónima (SA), sociedad de responsabilidad limitada (SRL), personas físicas y otras formas jurídicas (sociedades cooperativas, organismos autónomos, sociedades colectivas, etcétera). Este desglose muestra un importante cambio de patrón en la composición de las altas netas de empresas. Mientras en el periodo previo a la crisis el tipo jurídico que generaba mayor número de altas netas eran las sociedades de responsabilidad limitada, a partir de 2014 son las personas físicas, que es también la tipología de empresa que sufrió un mayor número de pérdidas netas en el período 2008–2013.

Los gráficos 3a y 3b ponen en relación los flujos empresariales con el número de empresas existentes y muestran la evolución de la tasa de creación de empresas (altas sobre empresas totales) y la tasa de destrucción de empresas (bajas sobre empresas totales) entre 1999 y 2017 para los tres principales tipos de empresa: sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada y personas físicas.

Como ilustra el gráfico 3a, se ha producido un importante desplome en la tasa de creación de sociedades anónimas debido a una reducción ininterrumpida desde el año 2000. En consecuen-

Gráfico 1

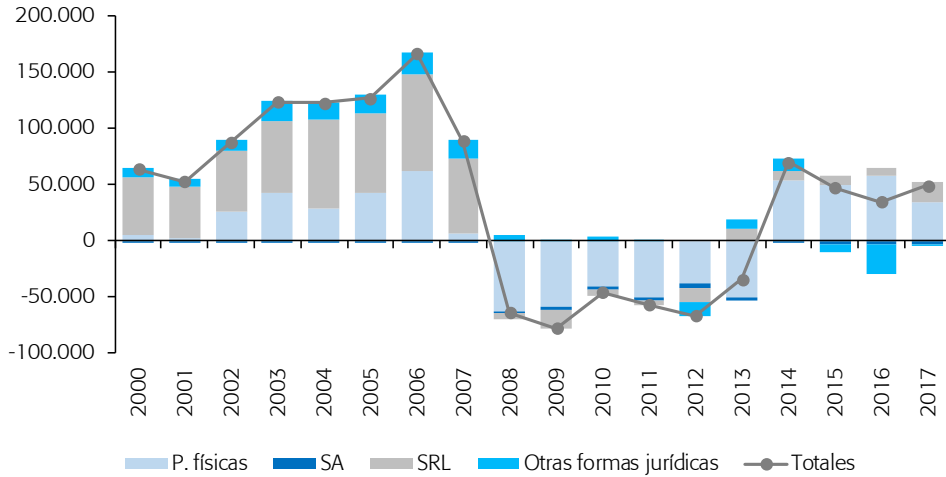
Altas y bajas de empresas



Fuente: DIRCE (INE).

Gráfico 2

Altas netas de empresas por condición jurídica



Fuente: DIRCE (INE).

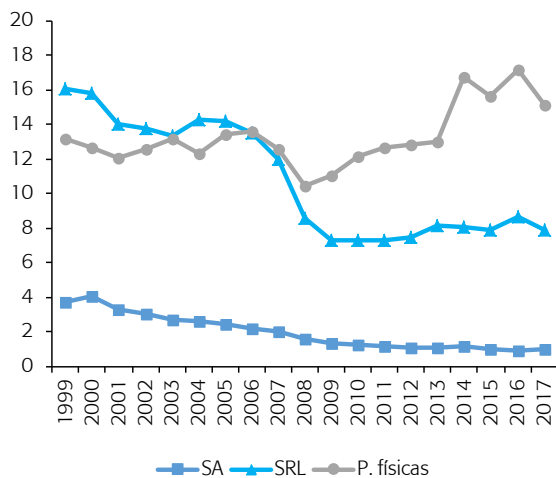
cia, la tasa de creación de empresas en 2017 (1%) es prácticamente una cuarta parte de la que se registraba en 1999 (3,7%). En el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, la tasa de creación de empresas se ha reducido aproximadamente a la mitad en dicho periodo (pasando del

16% al 8%), registrándose una caída abrupta de este indicador entre 2007 y 2009, que no se ha recuperado después. Estas tendencias a la baja en la creación de empresas son consistentes con la evidencia para otros países (Akçigit y Ates, 2019). Por el contrario, la tasa de creación de autónomos,

Gráfico 3

A. Tasa de creación de empresas por condición jurídica

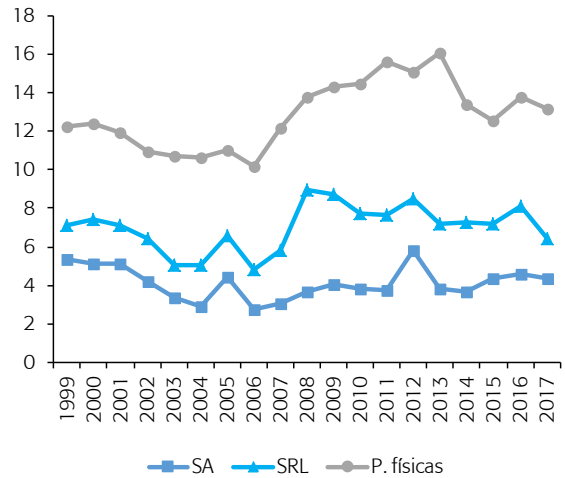
(Altas sobre el número total de empresas)



Fuente: DIRCE (INE).

B. Tasa de destrucción de empresas por condición jurídica

(Bajas sobre el número total de empresas)



después de oscilar alrededor del 13% entre los años 1999 y 2013, ha crecido desde entonces de forma significativa hasta situarse en el 15% en 2017.

Mientras en el periodo previo a la crisis el tipo jurídico que generaba mayor número de altas netas de empresas eran las sociedades de responsabilidad limitada, a partir de 2014 son las personas físicas, que es también la tipología de empresa que sufrió un mayor número de pérdidas netas en el periodo 2008-2013.

En el caso de las tasas de mortalidad de empresas, el gráfico 3b muestra un comportamiento algo más oscilante pero con menores variaciones entre el inicio y el final de la serie. La tasa de destrucción de sociedades anónimas ha fluctuado alrededor del 4%; la de sociedades de responsabilidad limitada, entre el 6% y el 8%; y las de los autónomos mantuvo una ligera tendencia a la baja en los primeros años del período (pasando del 12% al 10% entre 1999 y 2006), para posteriormente incrementarse de forma importante (llegando al 16% en plena crisis) y finalmente moderarse y quedar en cerca del 13%.

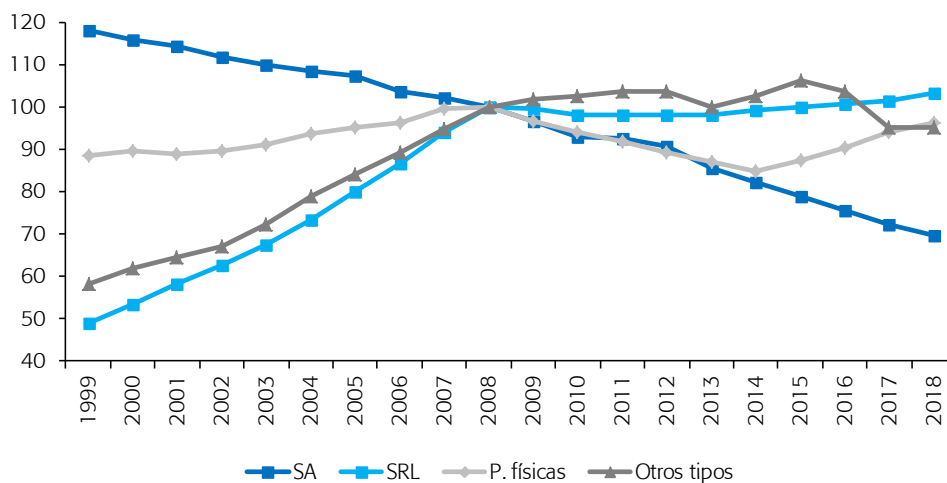
Estas tendencias se reflejan en el gráfico 4, que representa la evolución en el número de empresas por condición jurídica, normalizando la cantidad en relación al año 2008. De esta forma se puede apreciar que el número de total de sociedades anónimas viene reduciéndose de forma ininterrumpida desde el año 1999. En 2018 el número de este tipo de sociedades (cerca de 79.000) es un 30% inferior al existente en 2008. Este mismo año marcó el fin de la etapa de crecimiento de las sociedades de responsabilidad limitada, que habían doblado su número desde 1999, manteniéndose cercano a las 1.150.000 entidades desde entonces. El número de personas físicas ha oscilado de forma menos importante en los últimos diecinueve años, situándose en una franja comprendida entre 1.650.000 y 1.750.000 entidades. Finalmente, la evolución de los otros tipos de sociedades presenta un patrón parecido al de las sociedades de responsabilidad limitada.

El cuadro 1 resume los datos expuestos hasta el momento. En la composición del tejido empresarial en España en los últimos diecinueve años, se ha reducido muy significativamente la proporción que alcanzaban las sociedades anónimas y ha crecido de forma notable la representación

Gráfico 4

Número de empresas en relación a 2008, por condición jurídica

(Índice: 2008 = 100)



Fuente: DIRCE (INE).

Cuadro 1

Composición del tejido empresarial según su condición jurídica

	1999		2008		2018	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Sociedades anónimas	133.410	5,3	113.130	3,3	78.866	2,4
Sociedades de responsabilidad limitada	559.483	22,2	1.145.398	33,5	1.181.391	35,4
Personas físicas	1.647.699	65,4	1.857.931	54,3	1.786.037	53,5
Otros tipos	178.209	7,1	305.780	8,9	291.352	8,7
<i>Ratio personas físicas/personas jurídicas</i>						
Personas físicas / SA	12,4		16,4		22,6	
Personas físicas / SRL	2,9		1,6		1,5	

Fuente: DIRCE (INE).

de las sociedades de responsabilidad limitada. El aumento de este tipo de sociedades ha provocado que la presencia de autónomos (a pesar de aumentar en términos absolutos) se haya reducido en términos proporcionales pasando del 65% al 53%. Como consecuencia de lo anterior, la ratio de personas físicas sobre sociedades anónimas prácticamente se ha doblado durante los últimos diecinueve años. Mientras que en 1999 se registraban 12,4 autónomos por cada sociedad anónima, en 2018 se registraban 22,6. Este proceso puede contribuir a explicar la fuerte reducción

Se ha producido un claro proceso de polarización por tamaño dentro de las sociedades. La reducción ha sido más acusada en los tamaños intermedios (de 10 a 49 trabajadores) y bastante menos intensa en los tamaños mayores (más de 100 trabajadores) y también en el caso de los tamaños más pequeños (de 1 a 5 trabajadores).

en la inversión (inmovilizado) que se observa a partir de 2008 en los datos de la Central de Balances del Banco de España, según el análisis reciente de Rosell (2018). En paralelo a la posibilidad de que la congelación en la inversión empresarial a partir de 2008 responda a un aumento del

grado de utilización de capital que pudiera estar ocioso con anterioridad, también es posible que sea en parte debido a la reducción de las estructuras convencionales (plantillas) y su sustitución por autónomos que, legalmente, son ajenos a la empresa.

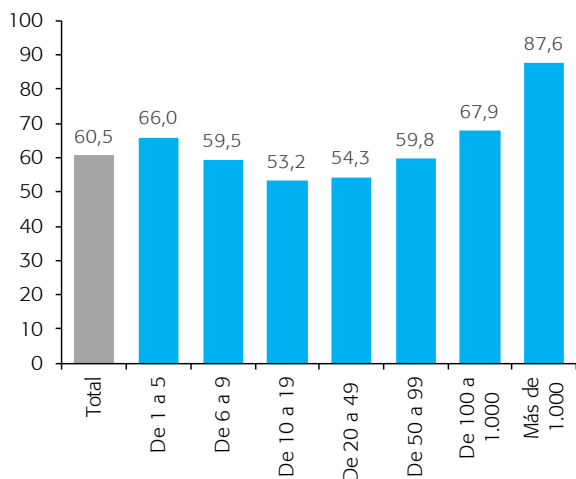
Estos cambios en la distribución por tipo de empresa en el tejido empresarial se han visto acompañados por cambios dentro de los grupos de sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada. Los gráficos 5a y 5b representan el número de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, respectivamente, contabilizadas en 2018 en relación a las que registraban en 2008, distinguiendo por siete grupos de tamaño según el número de empleados. En relación con los datos presentados en el cuadro 1, los gráficos 5a y 5b corresponden solo a las sociedades con empleados, es decir, se han excluido las que no tienen empleados.

Como se puede apreciar, se ha producido un claro proceso de polarización por tamaño dentro de ambos tipos de empresa. Los gráficos muestran que la disminución en el número de empresas no ha sido homogénea para todos los segmentos. Para ambos tipos de sociedades, la reducción ha sido más acusada en los tamaños intermedios (de 10 a 19 trabajadores y de 20 a 49 trabajadores)

Gráfico 5

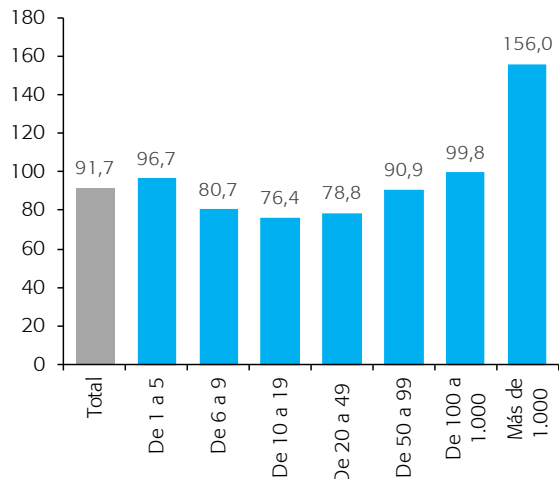
A. Número de sociedades anónimas en 2018 en relación a 2008, según el número de empleados

(Índice: 2008 = 100)



B. Número de sociedades de responsabilidad limitada en 2008 en relación a 2018, según el número de empleados

(Índice: 2008 = 100)



Fuente: DIRCE (INE).

y bastante menos intensa especialmente para los tamaños mayores (de 100 a 1.000 trabajadores, y más de 1.000) y también en el caso de los tamaños más pequeños (de 1 a 5 trabajadores). Los datos muestran, por tanto, un cierto vaciamiento de las categorías de tamaño intermedio en términos de número de trabajadores. Es destacable que en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, el número de empresas de más de 1.000 trabajadores se ha incrementado en más del 50% entre 2008 y 2018, frente a una caída general cercana al 10% para todas las empresas de este tipo en el mismo periodo. Como es bien sabido, el tamaño de las empresas está fuertemente asociado a su productividad, pero sin que esté establecido un efecto mecánico del primero a favor de la segunda, sino que más bien existen factores que determinan tanto el tamaño como la productividad, como pueden ser la dotación de capital humano o la profesionalización de la gestión empresarial (Huerta y Salas, 2014). Desde esta perspectiva, una pérdida de empresas mayor en los niveles intermedios de tamaño que en los niveles pequeños puede ser una señal preocupante.

Análisis de la Encuesta de Población Activa

El análisis de los resultados de la *Encuesta de Población Activa (EPA)* proporciona datos adicionales sobre la situación profesional, pudiéndose desglosar esta información por sexos. Esta perspectiva de análisis permite documentar diferencias en las tasas de participación en actividades relacionadas con el emprendimiento.

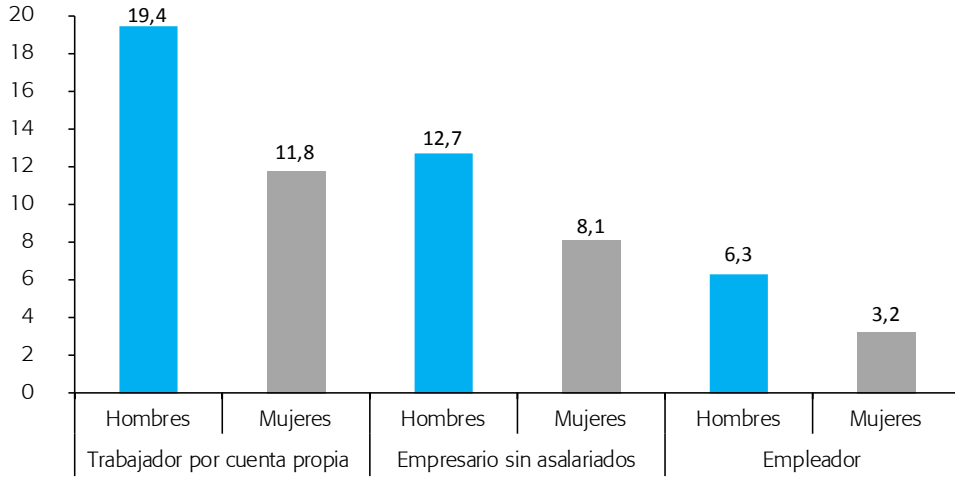
Más del 19% de los hombres ocupados son trabajadores por cuenta propia, cifra que se queda en el 12% en el caso de las mujeres. A su vez, el 6,3% de los hombres ocupados se sitúa en la categoría de empleadores, es decir, con asalariados a su cargo, frente al 3,2% de las mujeres ocupadas.

El gráfico 6 muestra la proporción que tres categorías de trabajadores por cuenta propia (el número total de trabajadores por cuenta propia que engloba a las otras dos: empresarios sin asa-

Gráfico 6

Trabajadores por cuenta propia según situación profesional como proporción del total de ocupados, por género (1^{er} trimestre de 2019)

(En porcentaje)



Fuente: EPA (INE).

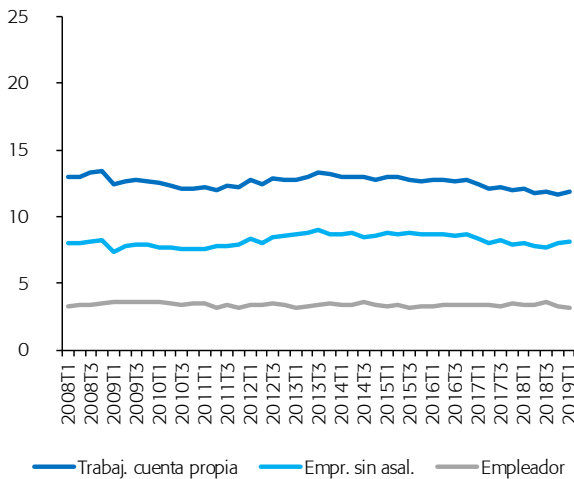
lariados y los empleadores con asalariados) representan sobre el total de ocupados, distinguiendo entre hombres y mujeres en el primer trimestre de 2019. Como se puede apreciar, en cada una

de estas tres categorías existe una brecha o diferencial en la participación de hombres y mujeres. Mientras que más del 19% de los hombres ocupados son trabajadores por cuenta propia, la cifra

Gráfico 7

A. Trabajadoras por cuenta propia, por situación profesional

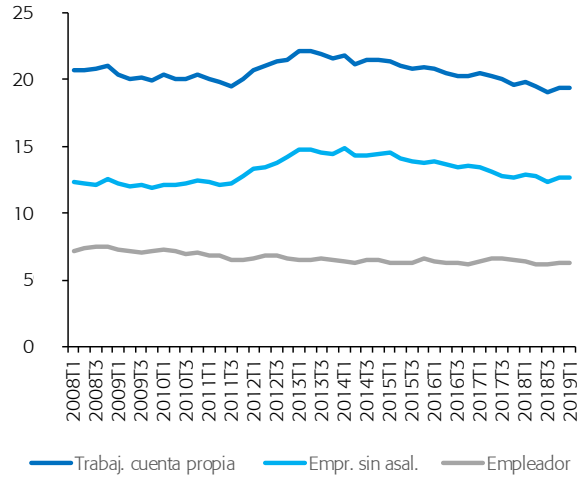
(Porcentaje del total de ocupadas. Mujeres)



Fuente: EPA (INE).

B. Trabajadores por cuenta propia, por situación profesional

(Porcentaje del total de ocupados. Hombres)



no llega al 12% en el caso de las mujeres. De forma parecida, casi el 13% de los hombres ocupados están en la situación profesional de “empresario sin asalariados”, cuando para las mujeres esa tasa apenas supera el 8%. Finalmente, el 6,3% de hombres ocupados se sitúa en la categoría de empleadores con asalariados a su cargo frente al 3,2% de las mujeres ocupadas.

Los gráficos 7a y 7b representan estas tres magnitudes, para ambos sexos respectivamente, entre los años 2008 y 2019. Como puede apreciarse en estos gráficos, las tasas de participación diferenciadas para hombres y mujeres reflejadas en el gráfico 6 se han mantenido sin cambios significativos en los últimos once años.

La interpretación de estos diferenciales o brechas, y de las razones que los explican, es compleja. Puede deberse a obstáculos o barreras específicas que dificulten a las mujeres el ejercicio de actividades emprendedoras así como a una menor preferencia de las mujeres a favor de las mismas. Un análisis detallado de la cuestión queda más allá del objetivo del presente trabajo, pero se puede precisar que el estudio y la caracterización de emprendimiento femenino está recibiendo un creciente interés (ver Montero y Camacho, 2018 y las referencias allí citadas).

Conclusiones

Las empresas españolas se enfrentan al reto de crecer y mejorar su competitividad en un entorno que, a medio plazo, posiblemente se caracterice por tipos de interés más altos que en el presente (Rosell, 2018) así como por otros múltiples retos (Huerta y Moral, 2018). En este contexto, es relevante conocer la evolución reciente del tejido empresarial para poder esbozar escenarios de futuro.

En primer lugar, este trabajo documenta que el saldo neto de creación de empresas vuelve a ser positivo desde el año 2014, después del largo paréntesis de la crisis (2008–2013) pero con unos niveles inferiores a los previos a la crisis. No

solo se ha reducido la intensidad del crecimiento, sino que ha cambiado la composición del mismo: el tipo jurídico que genera más altas netas son los trabajadores autónomos, mientras que antes de la crisis eran las sociedades de responsabilidad limitada.

El trabajo también muestra cómo el número de sociedades anónimas se ha reducido de forma ininterrumpida desde el año 2000 hasta 2018 (último dato disponible). Como consecuencia, la ratio trabajadores autónomos/sociedades anónimas prácticamente se ha duplicado en ese periodo, lo cual sugiere que se está produciendo un proceso de reorganización de las condiciones jurícolaborales en las que se desarrolla la actividad económica. Pierden peso las estructuras convencionales de las empresas (plantillas) y lo ganan los autónomos que trabajan en relación con ellas. Este patrón de sustitución podría contribuir a explicar la reducción en la inversión (inmovilizado) realizada por las empresas, tal como se aprecia a partir del análisis de los datos de la Central de Balances del Banco de España (Rosell, 2018). En cualquier caso, será necesario examinar en detalles las causas y consecuencias de este fenómeno.

En relación al tamaño, el número de empresas de tamaño intermedio (de entre 10 y 49 trabajadores) se ha visto fuertemente reducido entre 2008 y 2018. Las empresas de mayor tamaño, pero también las empresas de menos de cinco trabajadores, han experimentado reducciones menos acusadas. Hay que destacar que las grandes sociedades de responsabilidad limitada, de más de 1.000 trabajadores, han aumentado en un 50% entre 2008 y 2018.

Finalmente, el trabajo analiza un indicador de la actividad emprendedora desde la perspectiva de género. Se documenta la existencia de una brecha o diferencial en la participación de hombres y mujeres como trabajadores por cuenta propia. En el caso particular de los empleadores con trabajadores a cargo, el porcentaje de hombres que se encuentra en esta situación en relación con la población ocupada masculina (6,3%) duplica a

la correspondiente cifra en el caso de las mujeres (3,2%).

Estos resultados muestran que las empresas españolas deben superar ciertos retos para mejorar su competitividad. En primer lugar, será necesario encontrar un equilibrio entre la plantilla laboral propia, por un lado, y la subcontratación de trabajadores autónomos. En segundo lugar, es necesario velar para que el tejido productivo español no pierda más empresas de tamaño intermedio. Finalmente, conviene adoptar medidas que promuevan la igualdad entre géneros en el emprendimiento y eliminen las barreras que impidan a las mujeres optar por ese itinerario profesional cuando así lo decidan.

Referencias

- AKCIGIT, U. y ATEŞ, S. (2019). Ten Facts on Declining Business Dynamism and Lessons from Endogenous Growth Theory. *NBER Working Paper*, 25755.
- HUERTA, E. y MORAL, M. J. (2018). *Innovación y competitividad: desafíos para la industria española*. Funcas.
- HUERTA, E. y SALAS, V. (2014). Tamaño de las empresas y productividad de la economía española. *Mediterraneo Económico*, 25, pp. 167-193.
- MONTERO, B. y CAMACHO, J. A. (2018). Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 129, pp. 39-65.
- ROSELL, J. (2018). Crecimiento y competitividad de la empresa española: evolución reciente y perspectivas. *Cuadernos de Información Económica*, 266, pp. 1-13.
- XIFRÉ, R. (2016). El tejido empresarial en España: estructura, evolución reciente y retos pendientes. *Cuadernos de Información Económica*, 252, pp. 21-29.