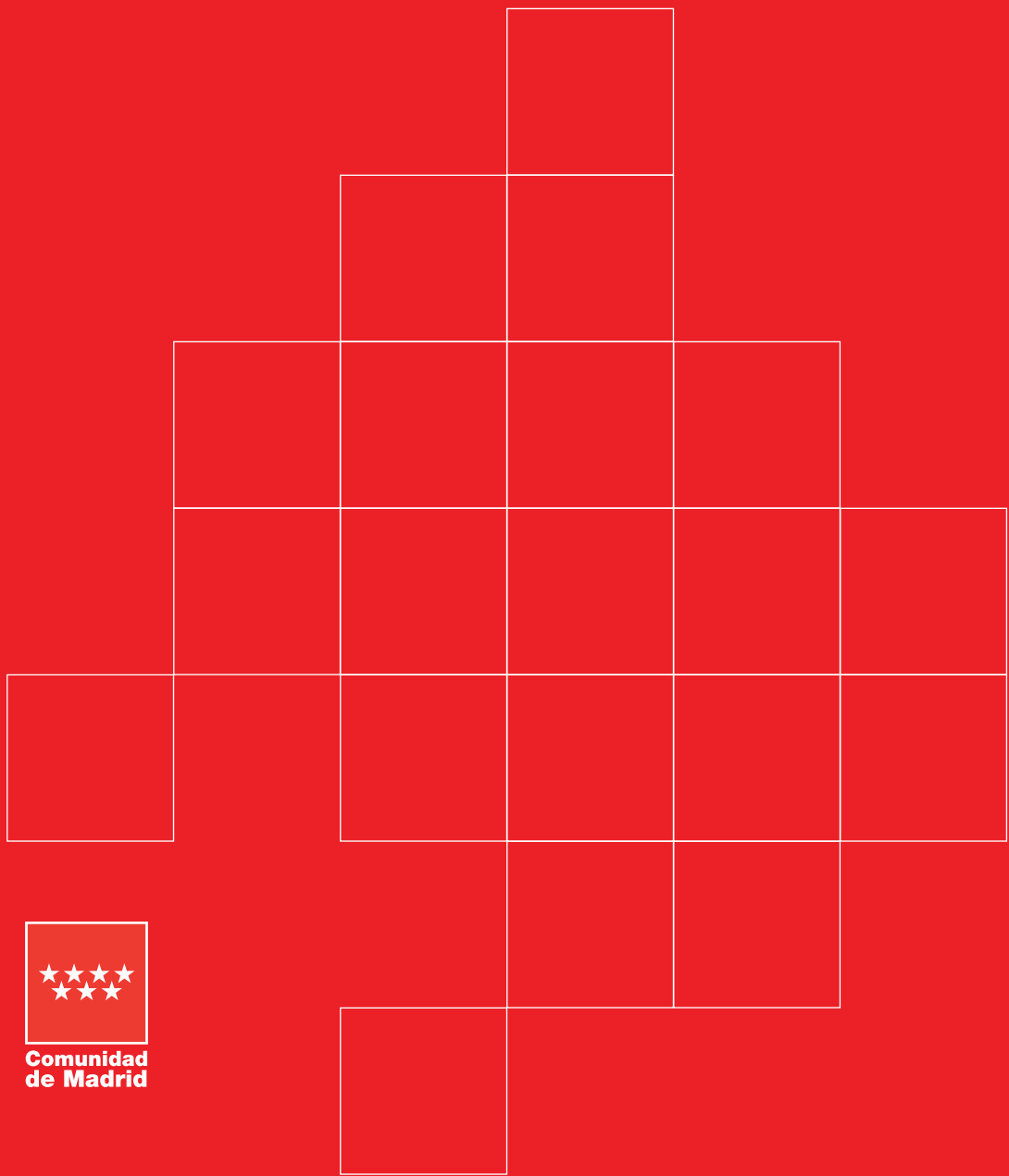
EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD REGIONAL



ceim

Comunidad de Madrid

EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD REGIONAL

Este trabajo ha sido realizado, como autor principal por el Instituto de Estudios Económicos (IEE), en el marco del Convenio entre la Comunidad de Madrid (CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, HACIENDA Y EMPLEO) y la Confederación Empresarial de Madrid CEIM-CEOE, en su condición de miembro del Consejo para el Diálogo Social de la Comunidad de Madrid, para la realización de actuaciones que contribuyan a la mejora del desarrollo económico y social de la Comunidad de Madrid en el año 2021.

© 2021 INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Tel. 917 820 580
iee@ieemadrid.com
www.ieemadrid.es

Maquetación:
GRAPICT
grapict@grapict.com

ceim

Comunidad de Madrid

ÍNDICE

1. **INTRODUCCIÓN** 4

2. **CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID** 9

2.1. Evolución de la estructura empresarial durante el periodo 2008-2020 12

2.2. Estructura empresarial por sectores de actividad 17

2.3. Número medio de empleados por empresa. Tamaño empresarial por CCAA 38

3. **CARACTERIZACIÓN DE LA DEMOGRAFÍA Y LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID** 40

4. **LOS OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL** 49

5. **PROPUESTAS DE MEJORA** 59

1. INTRODUCCIÓN

1.
INTRODUCCIÓN

El **análisis y estudio del tamaño** y del **crecimiento de la empresa** es un ámbito relevante no solo por la cuestión de la **productividad**, sino también porque las características de la estructura y la evolución de la dimensión empresarial afectan, tanto al **PIB potencial**, como a la **capacidad de resiliencia del conjunto de la economía ante shocks adversos del ciclo de la actividad**. Así, a mayor tamaño de la empresa menor es la vulnerabilidad ante las perturbaciones o el deterioro del ciclo económico. Por ello, **es preciso conocer la naturaleza específica de los procesos de creación, consolidación y crecimiento de las empresas para poder fomentar un entorno que favorezca a los mismos**.

No se debe perder la perspectiva de la importancia del tamaño en el momento actual. Estamos presenciando que, **en entornos cada vez más abiertos y en aquéllos en donde se producen con mayor frecuencia cambios radicales, las empresas que crecen y se consolidan son aquellas capaces de adaptarse mejor a los retos que generan los mercados**. En un mundo digital y globalizado no es tan importante tener mayor o menor volumen de activos y de recursos económicos y financieros, sino saber "economizarlos", "valorizarlos" o gestionarlos mejor que el resto de los competidores, y fundamentalmente orientarlos hacia una producción dirigida íntegramente por las necesidades finales de la demanda[1].

En cuanto a las necesidades de las empresas de menor dimensión, se destaca que en las primeras etapas, las capacidades de gestión de los propios empresarios son cruciales para la supervivencia. **Las empresas que crecen más rápido son las que traducen sus estrategias en acciones concretas, las que logran trasladar con éxito sus ideas y conocimientos al mercado**.

La **dimensión empresarial** es determinante **no sólo para la obtención de economías de escala**, sino que proporciona **ventajas competitivas en el entorno económico en el que se opera**. A medida que la **empresa madura**, son las **estrategias sobre los recursos humanos**, es decir, sobre el capital humano las que cobran mayor importancia.

Estas empresas ponen especial atención en sus procesos de contratación de empleados cualificados, en sus procesos de selección de proveedores, e intentan equilibrar la mejora de sus capacidades en distintos ámbitos internos y externos de la propia empresa. Cuanto más grande es la empresa **más capacidad tiene de captar y desarrollar talento y capital humano, y también mayor facilidad de acceso a financiación** tanto en términos de costes, como de canales, vehículos y soluciones financieras disponibles, debido a que se reducen los problemas de información asimétrica para el acreedor.

En este sentido, a nadie se le olvida, por ejemplo, la **elevada divergencia que tuvo lugar durante los peores años de la crisis financiera y de deuda soberana, entre los tipos de interés para nuevos préstamos bancarios a las empresas de menor dimensión con respecto a las grandes empresas**, y ello sin contar con que las grandes cuentan con acceso a financiación no bancarizada mediante la emisión de bonos en el mercado, un mercado que está mucho más restringido en el caso de las pequeñas empresas, sobre todo, pero también de las medianas. Además, la **divergencia** también se producía entre los costes que soportan las **empresas de menor dimensión españolas** en la financiación bancaria y los que soportaban sus **homologas europeas**, mucho más reducidos, lo que **suponía un lastre para la competitividad de nuestro tejido empresarial**.

Pero no hace falta irse tan lejos en el tiempo para evidenciar estas barreras de acceso a la financiación de las empresas de dimensión reducida. Basta con recordar la **reciente crisis de la COVID-19 y cómo las empresas de menor tamaño han tenido más dificultades para sortear las necesidades de liquidez que acaecieron en los peores momentos de la crisis**.

De igual modo, cuanto mayor es el tamaño, mayor es la tendencia a participar en el comercio internacional. Así, según los datos proporcionados por la AEAT y el Ministerio de Industria, Comercio y

[1] **Garamendi A. (2015)** "La innovación en la Pyme. Una aproximación más allá de su tamaño empresarial" Información Comercial Española, Revista de economía, nº 885, pp. 33-43.

1. INTRODUCCIÓN

Turismo, la proporción de empresas grandes que exportan es de casi el 60%, y la de las medianas del 50%, es decir la mitad de las empresas medianas venden bienes al exterior; sin embargo, este porcentaje es mucho más reducido cuando hablamos de pequeñas empresas (14%-25%) y, sobre todo de microempresas (2,2%).

Además, las grandes empresas y las medianas responden por la mayor parte del volumen exportado. De este modo, las grandes empresas exportadoras representan la mitad de todo el volumen exportado, y si sumamos también las empresas medianas que suponen un cuarto del total exportado, entre ambas albergan hasta tres cuartas partes del volumen exportado.

De igual modo, **las empresas grandes y medianas exportadoras son en mayor medida exportadoras estables o regulares** (4 años seguidos exportando), hasta en un 80%, mientras que, por ejemplo, entre las empresas más pequeñas solo un tercio lo hace de manera regular. Por otro lado, las empresas, como demuestra el hecho de que las pocas empresas que exportan a más de 20 países responden por más de dos tercios del volumen total exportado. Algo que es mucho más difícil de lograr para empresas medianas y también para pequeñas.

Merced a todos los atributos anteriores, **es fácil deducir que las empresas cuanto más grandes más resilientes se muestran ante shocks de demanda interna y ante situaciones de deterioro del ciclo propios de la economía nacional**, lo que se refleja en una **mayor tasa de supervivencia**. Ello favorece también la estabilidad en el empleo.

Es obligado destacar que las **tasas de emprendimiento y de natalidad empresarial en España** no son ni mucho menos bajas en términos comparados, sino que **superan ampliamente al promedio europeo**. Y ello a pesar de que los **costes de creación de una empresa** tanto en términos monetarios, como en número de trámites o en días necesarios para completar el proceso, **son superiores en España** que en la media europea.

El problema es que esta elevada natalidad coexiste con un problema de supervivencia empresarial, con **tasas de mortalidad igualmente elevadas**, y una **esperanza de vida muy reducida**, de casi la mitad que el promedio de la UE[2], lo que refleja en buena medida que **estas empresas nuevas no llegan a crecer bastante como para hacerse suficientemente resilientes**.

Y es que, en contra de la narrativa habitual, **ser empresario es una tarea enormemente compleja, pues requiere de conocimiento especializado para el adecuado manejo de una ingente cantidad de información contextual que se encuentra atomizada y que se genera cada día en el mercado, así como la asunción de importantes riesgos**. La prueba de lo difícil que resulta llevar adelante un negocio la encontramos en la llamada "maldición de la tercera generación" según la cual a una empresa familiar se le hace harto complicado sobrevivir a los nietos de los fundadores. Así, solo un 30% de las empresas familiares sobrevive en la transición a la segunda generación, y menos de un 15% en la transición a la tercera (Gallo, 1998; Williams y Preisser, 2003), y en el caso de empresas no familiares estas cifras son aún peores.

Dada la **heterogeneidad de nuestra estructura empresarial** por la **naturaleza de su tamaño** y de su **especialización productiva**, los **problemas que afrontan las empresas para su crecimiento son diversos**. Pese a que hay **factores comunes** como son la **competencia, la regulación, la financiación, la disponibilidad de recursos humanos, materias primas, bienes intermedios o la fiscalidad**, entre otros, **estas empresas afrontan de distinta forma el crecimiento dependiendo de su tamaño y de su capacidad de crecimiento en sus respectivos mercados.**[3]

Se ha de destacar en primer lugar que la **capacidad de crecimiento viene determinada por factores externos** tales como la **estructura de mercado, el marco regulatorio, la facilidad de acceso a la tecnología, la**

[2] **Cepyme (2021)** Crecimiento empresarial: situación de las pymes en España comparada con la de otros países europeos. Alternativas para facilitar el crecimiento de las Pymes españolas

[3] **Garamendi A. (2015)** "La innovación en la Pyme. Una aproximación más allá de su tamaño empresarial" Información Comercial Española, Revista de economía, nº 885, pp. 33-43.

disponibilidad de capital humano cualificado, el grado de desarrollo de distintas fuentes de financiación y las múltiples y distintas barreras al comercio.

Adicionalmente, el crecimiento está explicado también por **factores internos** o propios de la "cultura empresarial". Estos pueden llegar a ser tan relevantes como todos los anteriores, o quizás más. Entre estos, se pueden resaltar la **interdependencia en la toma de decisiones**, es decir, las **relaciones** que se establezcan entre la **propiedad, la dirección, la gestión y la operativa de las empresas**, el establecimiento de **sus relaciones comerciales con proveedores y clientes**, sus **diferentes estructuras societarias**, así como los **diferentes estilos de la dirección empresarial**. Estos **factores internos están muy interrelacionados con la capacidad de formalización y programación de los objetivos** que puedan formular los propios **empresarios**, así como la habilidad o capacidad que puedan presentar para materializar los mismos.

Con independencia del debate sobre la direccionalidad de la relación (es decir, de cuál es la causa y cuál es la consecuencia en el proceso), lo que es bien sabido es que **existe una relación positiva entre tamaño o dimensión empresarial y productividad**. En **España** se producen simultáneamente dos fenómenos. En primer lugar, **tenemos un tamaño medio más reducido que en nuestro entorno comparado**, lo que es **síntoma** (o motor, según el sentido en el que se interprete la relación) **de baja productividad**. Así, en España el tamaño medio sería de 4,9 ocupados por empresa frente a una media en la UE de 6 ocupados por empresa, y el peso relativo de las microempresas es más elevado que en los países de nuestro entorno.

En segundo lugar, se observa una menor productividad también al comparar por el mismo tamaño de empresa (Banco de España, 2015). Es decir que, a igualdad de tamaño nuestras empresas parecen tener también una menor productividad que sus homólogas europeas.

Dicho lo cual, lo cierto es que cuanto mayor es el tamaño de la empresa menor es esta brecha de productividad con el promedio europeo, de manera que en medianas empresas y grandes empresas la diferencia de productividad es más reducida que en las empresas más pequeñas.

Muy relacionado con este problema de productividad, se encuentra un tercer fenómeno que es el de la **baja presencia de empresas de alto crecimiento en nuestro tejido productivo**. Esto es extremadamente relevante no solo por la cuestión de la productividad, sino también por otra serie de beneficios que presentan las empresas en crecimiento para la economía. Así, **las empresas con tasas de crecimiento elevadas son las responsables de una gran parte de la creación neta de empleo** (Crisuolo, Gal y Menon, 2014). Ello no quiere decir que las demás empresas no sean relevantes para el empleo total en una economía, de hecho, son las que albergan la mayor parte del total del empleo existente en términos de stock, pero es en la variable flujo, es decir, en la creación del nuevo empleo, cuando el protagonismo lo adquieren estas empresas en crecimiento.

No solo eso, sino que, además, **las empresas con altas tasas de crecimiento son más proclives a emplear a colectivos de trabajadores que tradicionalmente tienen una mayor dificultad de acceso al mercado laboral**, como son aquellos con un **menor nivel educativo**, o los **parados de larga duración** (Coad et al., 2014), por lo que se favorece también el crecimiento inclusivo y la igualdad de oportunidades. Pero los beneficios que aportan estas empresas en crecimiento a la economía y a la sociedad no terminan en la generación de una parte importante del nuevo empleo que se crea. **Estas empresas también se caracterizan por tener unos niveles altos de innovación, por invertir intensamente en capital humano, así como por una mayor orientación hacia los mercados exteriores, favoreciendo también la internacionalización del tejido empresarial** (Mason y Brown, 2014).

Además, que las **empresas puedan aprovechar sus oportunidades de crecimiento** y que **no existan restricciones que bloquen las mismas**, es fundamental para el crecimiento y la actividad económica.

De este modo, tal y como ha puesto de manifiesto el Banco de España (2015), **si después de una perturbación positiva aumenta el flujo de creación de empresas y las nuevas compañías aprovechan su potencial de**

crecimiento, la expansión generada por dicha perturbación es mucho más duradera y sostenida en el tiempo que cuando las empresas entrantes se enfrentan a limitaciones que restringen su capacidad de crecimiento.

Así pues, de cara a mejorar esta situación es importante tener en cuenta todos estos fenómenos. **Se requieren medidas que faciliten el crecimiento empresarial para que el conjunto de la economía** se beneficie de las ventajas de este crecimiento, y **también para que se consoliden las empresas de mayor tamaño**.

Por supuesto, **existen un amplio conjunto de regulaciones contingentes al tamaño, que generan empresas de tamaños subóptimos**. Estos umbrales regulatorios deberían elevarse para permitir consolidar un mayor tamaño de las empresas españolas. Pero esto por sí mismo no es suficiente, ya que como hemos visto el déficit de productividad comparado se puede producir incluso en tamaños más elevados. Por ello, **son necesarias también medidas más de fondo que actúen directamente sobre esta productividad**.

En general, para **elevar la productividad del tejido empresarial**, se trata de contar un **clima que sea favorable a la actividad y al dinamismo empresarial**, de forma que no se entorpezca la **asignación eficiente de los recursos hacia sus mejores usos productivos**. Así, es como conseguiremos mejorar nuestra productividad y con ello nuestro crecimiento potencial, nuestro empleo y nuestros salarios. Sobre este aspecto se profundizará en la parte final del informe que versa sobre distintas propuestas para mejorar el dinamismo empresarial. Pero antes, es necesario llevar a cabo un diagnóstico de la situación de la estructura y el dinamismo de nuestro tejido empresarial tanto a nivel nacional, como en la Comunidad de Madrid, atendiendo su situación comparada con respecto al primero, y al resto de regiones.

2. CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

2.
CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Se presenta a continuación la **información relevante relativa al conocimiento del número y evolución de las empresas existentes en España a 1 de enero de 2020**. Para ello se utiliza la información contenida en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) construido por el INE a partir de datos primarios que proceden de varias fuentes de origen administrativo y estadístico con cobertura nacional. Este directorio proporciona, entre otros, **datos estructurales concernientes al número de empresas** y locales existentes en España que se clasifican según su **actividad económica principal**, intervalos de asalariados, condición jurídica e implantación geográfica.

Los siguientes apartados se centran en el **estudio de la estructura empresarial** y su **evolución**, así como en la **reciente dinámica de la demografía empresarial**. El análisis de la estructura empresarial permite extraer las características tipo de las empresas, en cuanto al sector de actividad al que pertenece o su tamaño mientras que la evolución de las altas y bajas empresariales, así como las tasas de natalidad y mortalidad permiten extraer conclusiones sobre la evolución demográfica de la empresa en la economía española.

El objetivo principal del mismo sería el de **analizar un patrón diferenciado de la estructura y de la demografía empresarial en las distintas regiones que permita por un lado explicar la productividad y competitividad de las mismas** y, por otro, la **detección de posibles obstáculos a la creación, consolidación y crecimiento de las empresas**. Esto permitiría optimizar a posteriori la **implementación de medidas de política económica orientadas** a generar un **entorno que fomente** la consolidación de una estructura empresarial comprometida en **la calidad, la innovación y la internacionalización** de su actividad, mejorando la productividad del conjunto de la economía y, por lo tanto, su capacidad de **crecimiento potencial en el medio y largo plazo**.

Asimismo, en la medida en que se profundice en los resultados de estos apartados se podrán extraer conclusiones que evalúen **si la estructura empresarial de la economía española y, en particular, la que se extrapola de la Comunidad Autónoma de Madrid (CM) sustentan una capacidad suficiente para adecuarse a los cambios que se producen en el entorno** mejorando el crecimiento potencial de la economía.

De los **datos analizados en la estructura empresarial** se extrae como primera conclusión que **las pymes son la estructura fundamental de nuestra actividad productiva**.

De acuerdo con el **Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2020**, el **número de empresas activas en España creció un 1,2%** con respecto el año anterior hasta situarse en los **3.404.428, valores cercanos a los registrados en 2008. España, al igual que otros países de la UE, es un país de pymes**[4], en particular de **micro pymes**. Del total de las empresas, **el 99,9% tienen menos de 250 trabajadores. Algo más del 56% no tiene asalariados**, es decir, aproximadamente 1,91 millones de empresas de menor dimensión son empresarios individuales. **Del resto de empresas con asalariados** (estas son 1,49 millones) **el 90% tienen menos de 10 empleados**; 127.399 son pequeñas; el 1,4% son medianas y; **tan sólo unas 4.826 compañías son catalogadas como grandes empresas, es decir, de las empresas con asalariados el 0,3% cuenta con más de 249 trabajadores**. Esta estructura empresarial se reproduce de forma similar en la práctica totalidad de las CC.AA.

[4] Atendiendo a la recomendación de la Comisión Europea (EU recommendation 2003/361), para definir el tamaño de una empresa hay que tener en consideración tanto su número de empleados como su volumen de negocios. Así, el concepto de pyme haría referencia a una empresa independiente con menos de 250 trabajadores y cuyo volumen de negocios anual no excede 50 millones de euros (o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros). No obstante, en las estadísticas publicadas por los organismos oficiales suele utilizarse por simplicidad el número de empleados como criterio único.

Tabla 1: **Estructura empresarial España vs. Comunidad Autónoma de Madrid por tamaño empresarial en 2020**

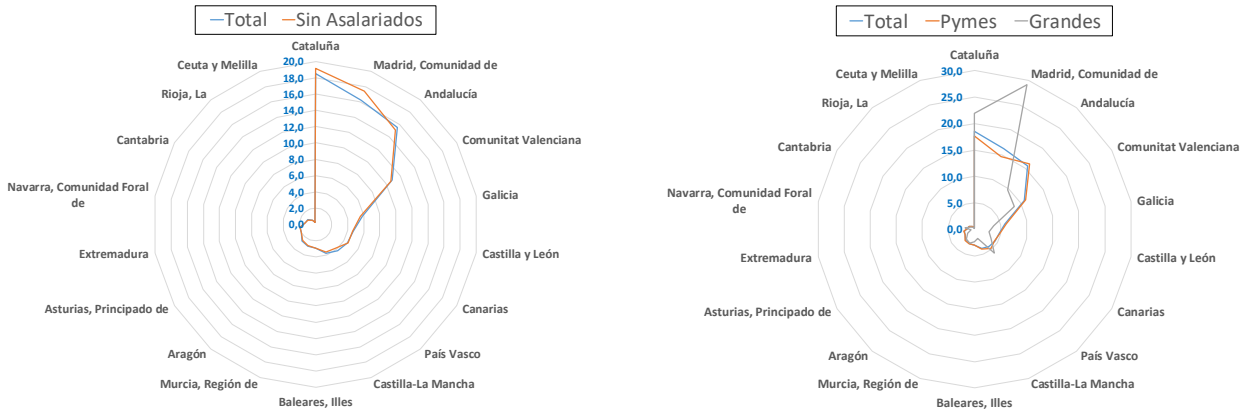
	ESPAÑA	C MADRID	% s TOTAL NACIONAL
Total	**3.404.428**	**552.027**	**16,2**
Pyme sin asalariados	56,2%	60,4%	17,4
Pymes con asalariados	43,7%	39,3%	14,6
Micro	39,3%	34,8%	14,3
Pequeñas	3,7%	3,8%	16,3
Medianas	0,6%	0,8%	20,3
Grandes	0,1%	0,3%	30,9

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

En la CM, de las 552.027 empresas, el 99,7% son pymes. De éstas, **el 60,4% son empresas sin asalariados**, porcentaje que es ciertamente **superior al de la media nacional**. Del total de estas empresas, se ha de destacar el **elevado número de medianas y grandes empresas activas en este territorio**. En particular, el 20,3% de las medianas empresas y el 30,9% de las grandes empresas españolas están activas en Madrid.

Tal y como se observa en el siguiente Gráfico 1, la **concentración empresarial en determinados territorios** está bastante acentuada y ésta se acrecienta, entre las empresas con asalariados, conforme va aumentando el tamaño empresarial. En concreto, aproximadamente **un 60% del total de las empresas activas con asalariados se localizan en cuatro CC.AA. (Cataluña, Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana)**. Estos porcentajes se sitúan en el 59,0% en el caso de las microempresas, en el 61% en el de las pequeñas, 64% en el de las medianas y hasta el 71% en el de las grandes.

Gráfico 1: **Estructura empresarial por CC.AA. (% sobre el total de empresas activas)**



Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

2.1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO 2008 – 2020

La evolución de la estructura empresarial española tiene un marcado carácter procíclico. Esta **quedó muy condicionada** por el **periodo de crisis económica y financiera** que afectó a España entre **2008 y 2013**. El **saldo neto total de empresas disminuyó sensiblemente en este periodo** (276.000 aprox.), especialmente en el tramo de empresas con asalariados.

Si bien, **el grueso de esta caída se concentró en empresas de reducido tamaño, destacan en términos relativos el descenso de las empresas de pequeño (34%) y de mediano tamaño (26%)**. Este hecho se produciría por un doble efecto. Por una parte, se registró una importante desaparición de empresas vinculadas a estos tamaños empresariales y, por otro lado, se fue reajustando la dimensión empresarial a la caída de la demanda, lo que ocasionó una disminución en el tamaño de las empresas.

A partir de 2014 **el saldo neto fue recuperándose**, conforme la reactivación de la economía fue consolidándose hasta que en 2020 **el número total de empresas se situó en niveles muy parecidos a los registrados en el periodo precrisis**.

Se destaca en esta dinámica la contribución que mostró la evolución de los empresarios individuales que aumentaron nueve puntos porcentuales con respecto los niveles de 2008 y, en particular, **el menor nivel de empresas de pequeño y mediano tamaño que se encuentran aún por debajo en 25 p.p. y 17 p.p.** respectivamente **con respecto los niveles** de empresas activas **del periodo precrisis**, tal y como refleja la tabla 3.

En la **CM**, el saldo neto de empresas que desaparecieron durante la crisis se ha recuperado gracias a los empresarios sin asalariados. Asimismo, se ha producido **una evolución similar a la que se registró a nivel nacional**, en cuanto a que la **recesión afectó en mayor medida a las empresas con asalariados de pequeño y mediano tamaño que a los empresarios individuales**, si bien se ha de resaltar que **en términos relativos estas contracciones fueron de menor entidad**.

Tabla 2: **Saldos netos de empresas por tamaño durante el periodo de crisis (2008/2013) y recuperación económica (2014/2020)**

	2008-2013		2014-2020	
	ESPAÑA	CM	ESPAÑA	CM
Total	**-275.669**	**-23.304**	**257.858**	**56.024**
Pyme sin asalariados	-72.786	-3.282	230.422	48.618
Pymes con asalariados	-202.883	-20.022	27.436	7.406
Micro	-136.701	-12.642	10.332	5.117
Pequeñas	-58.368	-6.167	13.689	1.858
Medianas	-6.428	-844	2.306	198
Grandes	-1.386	-369	1.109	233

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

2.
CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

2.1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO 2008 – 2020

Con respecto a la evolución durante el **periodo de reactivación económica**, **la recuperación de empresas en la CM, en términos generales, muestra un mejor comportamiento que la acaecida a nivel nacional (gráfico 7)**, con la **excepción de las de mayor tamaño**, cuyos niveles distan aún en siete puntos porcentuales a los registrados en 2008 (tabla 3). Es más, **en términos relativos**, se resalta que **el crecimiento durante este periodo de las actividades de autónomos y microempresas de la CM es superior al que se registra en el conjunto del país, tal y como se comprueba en el Gráfico 3.**

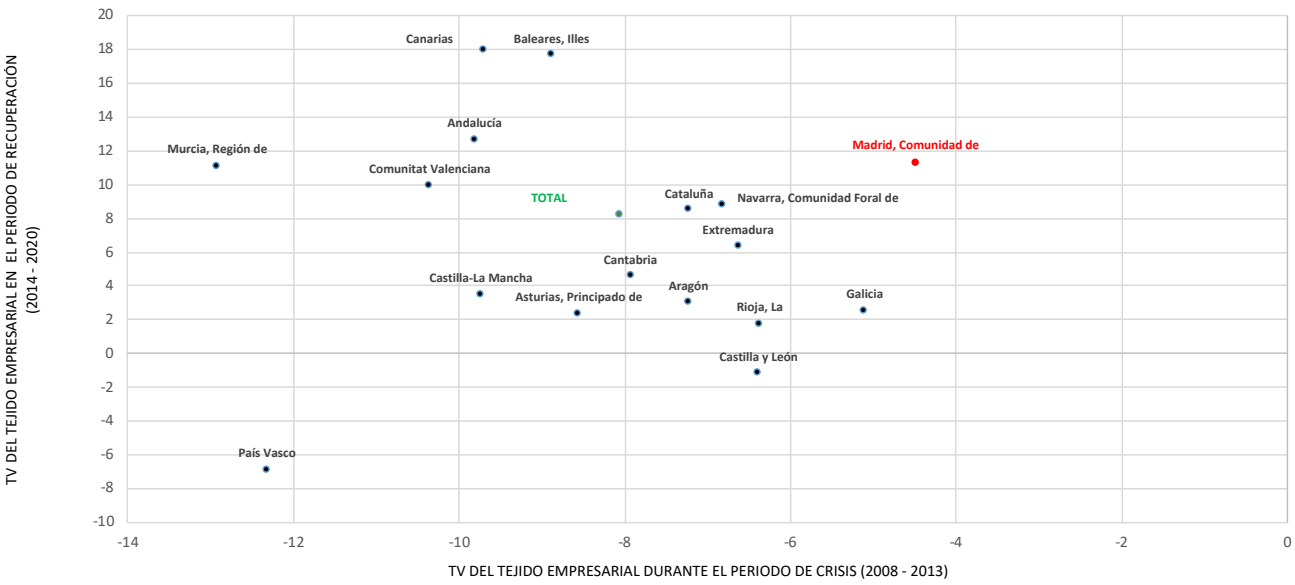
Tabla 3: **Porcentaje de recuperación de los niveles de empresas activas por tamaño (2020/2008)**

	% 2020/2008	
	ESPAÑA	CM
Total	**99,5**	**106,3**
Pyme sin asalariados	109,0	115,7
Pymes con asalariados	89,5	94,5
Micro	91,4	96,2
Pequeñas	74,0	82,8
Medianas	83,0	86,3
Grandes	95,7	93,0

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Tal y como se aprecia en el Gráfico 2, **la estructura empresarial de la CM se ha comportado más favorablemente que la del resto de CC.AA. durante el periodo analizado**. De las principales CCAA que aportan el mayor número de empresas, **las empresas madrileñas se vieron afectadas en menor medida durante el periodo de la crisis a diferencia de las empresas andaluzas y valencianas**. De igual forma, **durante la recuperación económica las empresas de la CM han presentado tasas de crecimiento superiores** a las de la Comunidad Valenciana y Cataluña, aunque han sido algo inferiores a los registros correspondientes a las empresas andaluzas.

Gráfico 2: **Tasas de variación del Total de Empresas por CCAA (2008 – 2013; 2014 – 2020)**

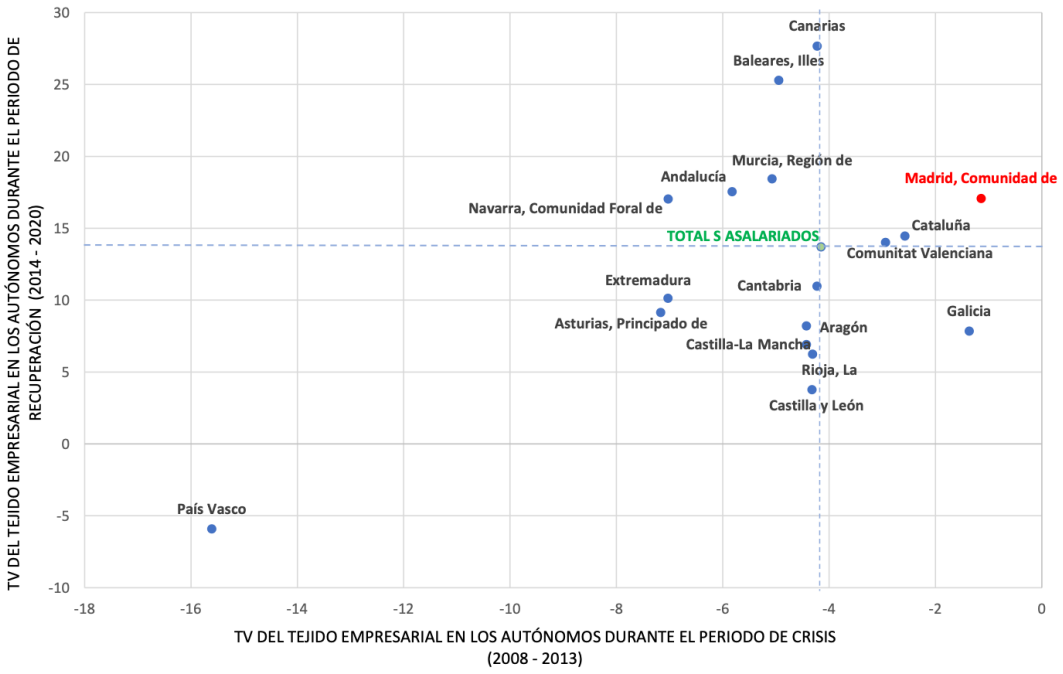


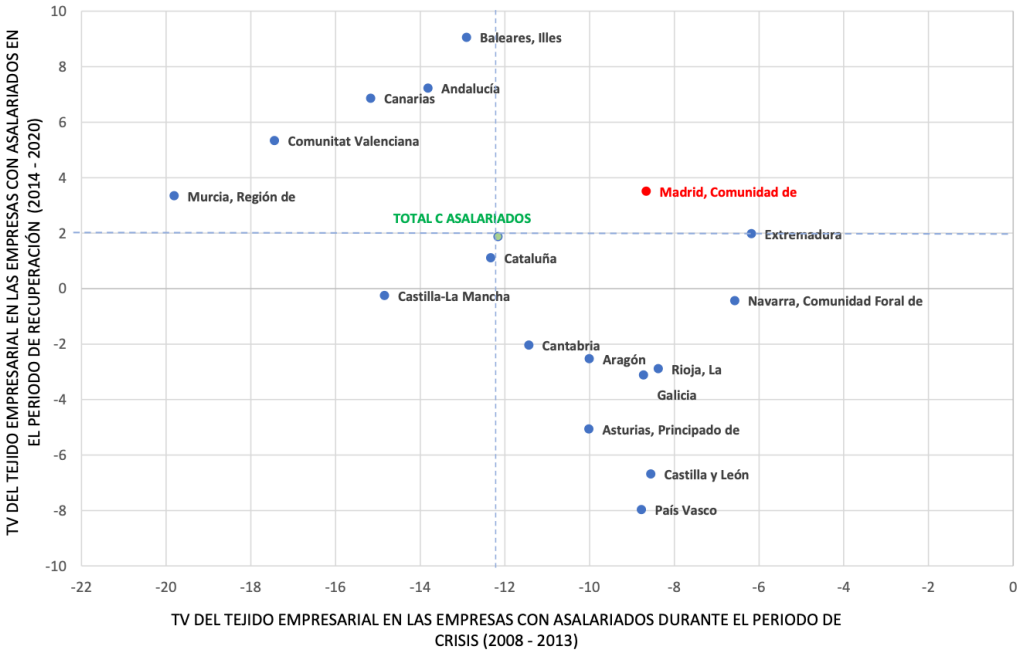
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

Analizando las actividades por **tramos de tamaño empresarial** se concluye que **los empresarios individuales mostraron una mejor evolución durante el periodo de crisis en la CM que en el resto de principales CC.AA.** manteniendo los empresarios madrileños **tasas de crecimiento por encima del nivel nacional** y muy similares a las experimentadas por las empresas andaluzas **durante el periodo de recuperación de la actividad**.

2.1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO 2008 – 2020

Gráfico 3: **Tasas de variación del total de empresas por tamaño y territorio (2008 – 2013; 2014 – 2020) (1/3)**

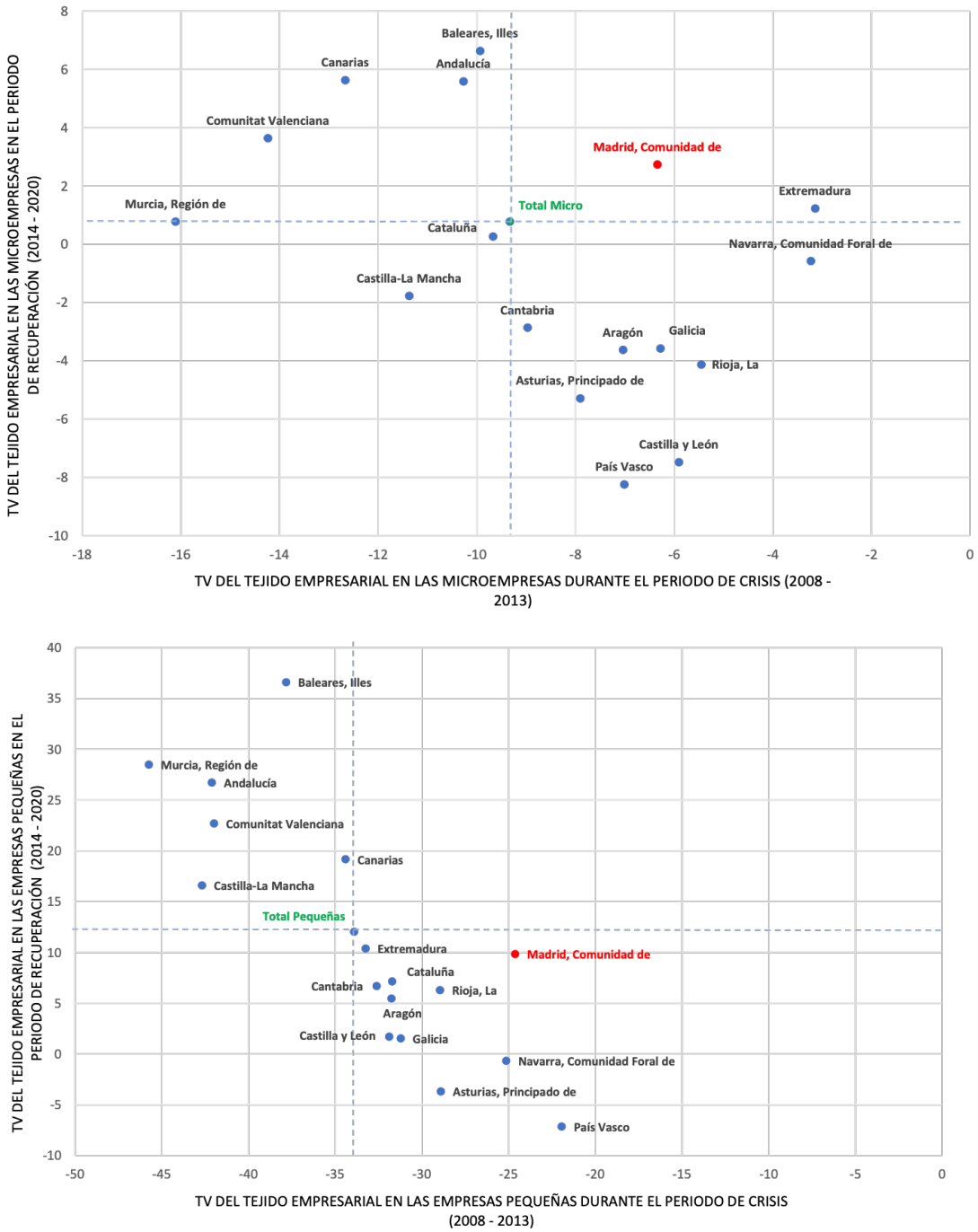




Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

2.1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO 2008 – 2020

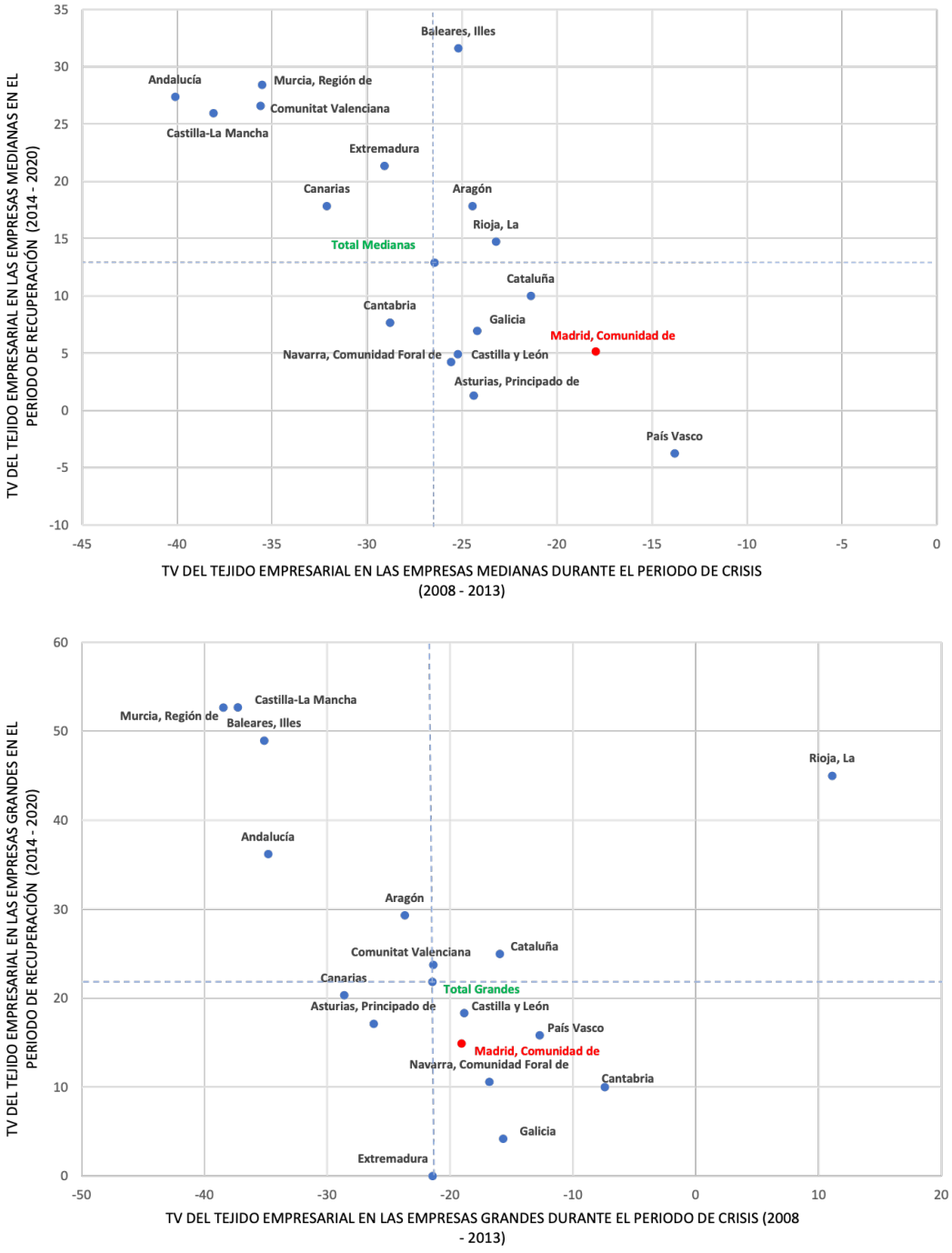
Gráfico 3: **Tasas de variación del total de empresas por tamaño y territorio (2008 – 2013; 2014 – 2020) (2/3)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

2.1. EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DURANTE EL PERIODO 2008 – 2020

Gráfico 3: **Tasas de variación del total de empresas por tamaño y territorio (2008 – 2013; 2014 – 2020) (3/3)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

Con respecto a las **empresas con asalariados**, este patrón se reproduce de forma similar para el periodo de 2008 – 2013, si bien **durante la recuperación** las empresas madrileñas mostraron una **evolución más desfavorable que las activas en Andalucía y la Comunidad Valenciana, así como en otras CC.AA**. De hecho, si se observa el Gráfico 3 se comprueba **una peor evolución en la CM de las empresas de tamaño medio que las correspondientes en Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía**.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tal y como se observa en la Tabla 4, según el DIRCE, la **economía española se caracteriza por tener una estructura empresarial muy concentrada en un conjunto reducido de actividades productivas**.

Con respecto a su orientación sectorial, **el 82% de las empresas activas pertenecen al sector servicios** (destacando las actividades de servicios de comidas y bebidas, de distribución comercial, de transporte terrestre de mercancías y de las actividades jurídicas y de contabilidad), **el 12% se encuentran en el sector de la construcción** y **el 6% pertenecen al sector industrial**, donde participan actividades tales como la fabricación de productos metálicos para la construcción, reparación de productos metálicos, maquinaria y equipo, artes gráficas, la industria alimentaria y las actividades relacionadas con la producción y transformación de la madera.

Estos rasgos fundamentales de la estructura empresarial sectorial a nivel nacional se reflejan igualmente **en la CM tal y como se observan en las tablas 6 y 7**, si **bien predomina una mayor concentración del sector de los servicios, en particular en actividades de apoyo a las empresas, inmobiliarias, consultoras, servicios jurídicos, establecimientos de comidas y bebidas, servicios personales y distribución comercial, así como un mayor peso de las empresas sin asalariados en cada una de estas actividades**.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 4: **Actividades económicas en España con mayor proporción de empresas en 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	12,8
56	Servicios de comidas y bebidas	7,4
41	Construcción de edificios	6,6
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6,4
68	Actividades inmobiliarias	5,5
43	Actividades de construcción especializada	5,4
49	Transporte terrestre y por tubería	4,9
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	4,8
86	Actividades sanitarias	4,7
96	Otros servicios personales	4,0
85	Educación	3,3
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	3,2
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	3,1
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	2,2
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2,2
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	2,0
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	1,5
94	Actividades asociativas	1,4
73	Publicidad y estudios de mercado	1,4
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	1,3
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	1,3
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,0
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	1,0
55	Servicios de alojamiento	0,9
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,9
10	Industria de la alimentación	0,7
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,7
77	Actividades de alquiler	0,7
53	Actividades postales y de correos	0,6
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,5
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,4
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,4
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	0,4
42	Ingeniería civil	0,3
58	Edición	0,3
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,3
31	Fabricación de muebles	0,3
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	0,3
75	Actividades veterinarias	0,3
32	Otras industrias manufactureras	0,3
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,3
14	Confección de prendas de vestir	0,3
72	Investigación y desarrollo	0,2
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,2
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,2
63	Servicios de información	0,2
61	Telecomunicaciones	0,2
13	Industria textil	0,2
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,2
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,2

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 5: **Actividades económicas en España con mayor proporción de empresas con asalariados en 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	14,8
56	Servicios de comidas y bebidas	12,1
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	7,1
43	Actividades de construcción especializada	5,7
41	Construcción de edificios	5,4
49	Transporte terrestre y por tubería	4,5
96	Otros servicios personales	4,2
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	4,0
68	Actividades inmobiliarias	3,4
86	Actividades sanitarias	3,4
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2,9
85	Educación	2,8
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	2,0
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	1,9
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	1,7
94	Actividades asociativas	1,7
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	1,7
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	1,5
10	Industria de la alimentación	1,4
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1,2
55	Servicios de alojamiento	1,1
73	Publicidad y estudios de mercado	1,0
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	0,9
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,9
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,8
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	0,8
77	Actividades de alquiler	0,6
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,6
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,6
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,6
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	0,6
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	0,5
31	Fabricación de muebles	0,5
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,4
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,4
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,4
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,3
75	Actividades veterinarias	0,3
32	Otras industrias manufactureras	0,3
14	Confección de prendas de vestir	0,3
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,3
87	Asistencia en establecimientos residenciales	0,3
11	Fabricación de bebidas	0,3
58	Edición	0,2
13	Industria textil	0,2
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,2
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	0,2
42	Ingeniería civil	0,2
53	Actividades postales y de correos	0,2
61	Telecomunicaciones	0,2

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 6: **Actividades económicas en la CM con mayor proporción de empresas en 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	9,21
68	Actividades inmobiliarias	6,02
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6,01
41	Construcción de edificios	5,95
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	5,91
86	Actividades sanitarias	5,53
56	Servicios de comidas y bebidas	5,03
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	4,88
49	Transporte terrestre y por tubería	4,66
43	Actividades de construcción especializada	4,38
85	Educación	4,05
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	4,00
96	Otros servicios personales	3,14
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	3,11
73	Publicidad y estudios de mercado	2,62
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	2,50
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	1,92
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,83
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	1,75
94	Actividades asociativas	1,52
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	1,34
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	1,21
53	Actividades postales y de correos	1,10
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,98
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,78
58	Edición	0,72
42	Ingeniería civil	0,61
77	Actividades de alquiler	0,56
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	0,54
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	0,53
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,53
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,51
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,51
55	Servicios de alojamiento	0,46
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,44
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,35
61	Telecomunicaciones	0,35
63	Servicios de información	0,34
72	Investigación y desarrollo	0,34
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	0,28
32	Otras industrias manufactureras	0,27
10	Industria de la alimentación	0,26
14	Confección de prendas de vestir	0,25
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,24
75	Actividades veterinarias	0,24
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,22
31	Fabricación de muebles	0,20
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,18
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	0,16
80	Actividades de seguridad e investigación	0,15

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 7: **Actividades económicas en la CM con mayor proporción de empresas con asalariados en 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	11,7
56	Servicios de comidas y bebidas	8,7
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6,8
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	5,4
43	Actividades de construcción especializada	5,4
68	Actividades inmobiliarias	4,9
41	Construcción de edificios	4,8
49	Transporte terrestre y por tubería	4,4
86	Actividades sanitarias	4,1
96	Otros servicios personales	4,0
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	3,5
85	Educación	3,3
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	2,8
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2,4
73	Publicidad y estudios de mercado	2,2
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,9
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	1,8
94	Actividades asociativas	1,7
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	1,6
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1,5
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	1,5
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	1,4
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	0,9
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,9
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,9
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	0,7
55	Servicios de alojamiento	0,7
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,6
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,6
58	Edición	0,5
77	Actividades de alquiler	0,5
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,5
10	Industria de la alimentación	0,5
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	0,4
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,4
53	Actividades postales y de correos	0,3
42	Ingeniería civil	0,3
32	Otras industrias manufactureras	0,3
75	Actividades veterinarias	0,3
61	Telecomunicaciones	0,3
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,3
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,3
63	Servicios de información	0,3
14	Confección de prendas de vestir	0,3
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,3
31	Fabricación de muebles	0,3
72	Investigación y desarrollo	0,2
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,2
87	Asistencia en establecimientos residenciales	0,2
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,2

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

De igual forma, **en el agregado de cada uno de los sectores de actividad se observa el papel predominante de las empresas de menor dimensión**, así como un **protagonismo importante de las empresas sin asalariados**. El sector industrial es el que mayor tamaño presenta entre sus empresas, seguido de los servicios y, por último, de la construcción. Con respecto al total nacional, **destaca el porcentaje elevado de las grandes empresas madrileñas del sector de la construcción y de los servicios**. En concreto, el **41% y el 32,5% de las grandes empresas españolas activas del sector de la construcción y de los servicios** respectivamente **se localizan en Madrid**.

Tabla 8: **Estructura empresarial España vs. Comunidad Autónoma de Madrid por sector de actividad y tamaño empresarial en 2020**

	ESPAÑA	CM	% CM/TOTAL NACIONAL
Total	**3.404.428**	**552.027**	**16,2**
Industria	5,8	3,8	**10,7**
Industra s. asalariados (% Ind.)	35,7	44,9	**13,5**
Industria con asalariados (% Ind.)	64,3	55,1	**9,2**
Industria Pymes (% Ind.)	99,3	99,0	**10,7**
Industria Grandes (% Ind)	0,7	1,0	**15,5**
Construcción	12,3	10,9	**14,4**
Construcción s. asalariados (% Con.)	59,9	62,1	**14,9**
Construcción con asalariados (% Con.)	40,1	37,9	**9,2**
Construcción Pymes (% Con.)	100,0	99,9	**14,4**
Construcción Grandes (% Con.)	0,0	0,1	**41,0**
Servicios	81,9	85,3	**16,9**
Servicios s. asalariados (% Ser.)	57,0	60,9	**18,0**
Servicios con asalariados (% Ser.)	43,0	39,1	**15,4**
Servicios Pymes (% Ser.)	99,8	99,7	**16,9**
Servicios Grandes (% Ser.)	0,1	0,3	**32,5**

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Las **estructuras empresariales española y madrileña tienen unos altos índices de concentración de sus actividades empresariales** en un número relativamente reducido de actividades productivas, o lo que es lo mismo, presentan un elevado nivel de especialización productiva. **Aproximadamente, dos terceras partes de las empresas desarrollan su producción en tan sólo un 25% del conjunto de actividades**. Este grado de concentración empresarial se ha mantenido muy estable y tan sólo ha disminuido levemente en el periodo (2008 – 2020) a nivel nacional, tal y como se muestra en la Tabla 9.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Este hecho refleja una dependencia muy elevada de la actividad productiva y del empleo de un conjunto reducido de actividades, lo que implica una mayor vulnerabilidad de la actividad y del empleo ante una crisis sectorial.

Tabla 9: **Grado de especialización[5] de la estructura empresarial a nivel nacional y en la CM**

ÍNDICE GINI	2008	2013	2020
Total Nacional	0,81	0,80	0,79
CM	0,80	0,80	0,80

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

En este sentido, con respecto a **la evolución de la estructura empresarial a nivel sectorial durante el periodo 2008 – 2013**, se observa que **la crisis financiera afectó en mayor medida al sector de la construcción** a nivel nacional, registrándose el **grueso de la desaparición del número de empresas, esto es, aproximadamente el 70% del total. A partir de este periodo, el crecimiento del total de las actividades productivas se ha concentrado fundamentalmente en el sector de los servicios**, tal y como se observa en la Tabla 10.

De forma similar, **en la CM la crisis financiera también afectó en mayor medida a las empresas del sector de la construcción, cuya caída conjunta con las de la industria fue compensada parcialmente por un crecimiento del número de empresas en el sector de los servicios**. Durante la **recuperación económica, este sector ha liderado la recuperación de la estructura empresarial** (con un saldo neto de más de 59.000 empresas), situando el nivel total de unidades activas madrileñas 6,3 puntos porcentuales por encima del que se registró en el periodo precrisis.

Tabla 10: **Saldos netos de empresas por sector de actividad durante el periodo de crisis (2008/2013) y recuperación económica (2014/2020)**

	2008-2013		2014-2020	
	ESPAÑA	CM	ESPAÑA	CM
Total	**-275.669**	**-23.304**	**257.858**	**56.024**
Industria	-39.865	-3.432	-10.970	-2.937
Construcción	-196.503	-22.868	-5.475	-732
Servicios	-39.301	2.996	274.303	59.693

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Tabla 11: **Porcentaje de recuperación de los niveles de empresas activas por sector de actividad (2020/2008)**

	% 2020-2008	
	ESPAÑA	CM
Total	**99,5**	**106,3**
Industria	79,4	76,7
Construcción	67,5	71,9
Servicios	109,2	115,4

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

[5] El grado de especialización hace referencia a la concentración del número de empresas en las actividades CNAE 2009 a dos dígitos. El valor de esta ratio se situaría entre 0 y 1. Cuanto mayor sea el valor de este indicador, mayor es la concentración de empresas que se produce en un conjunto específico de actividades y, por lo tanto, una menor heterogeneidad de la estructura empresarial.

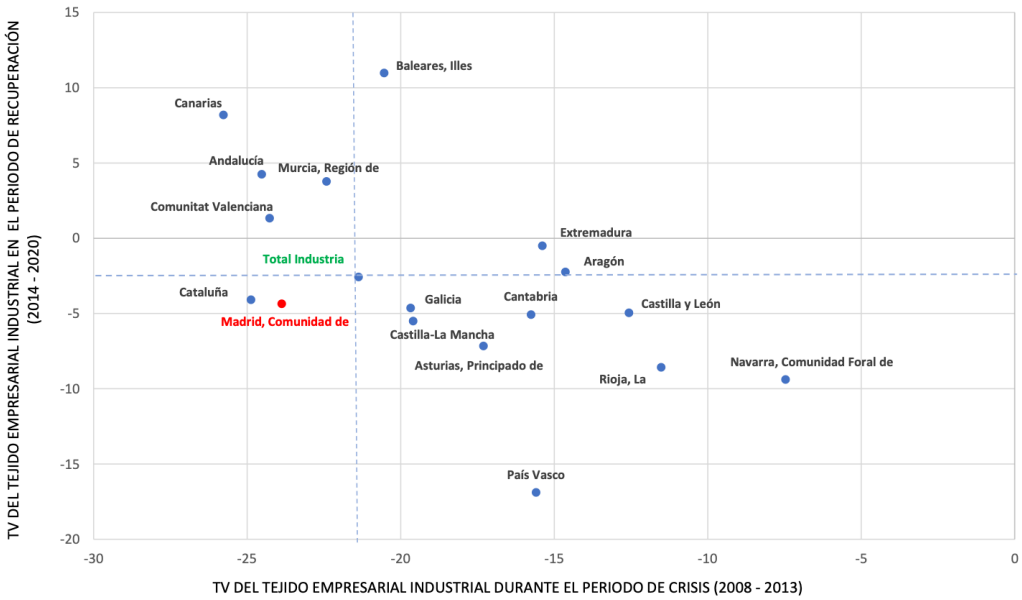
2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Para el conjunto de los territorios, cuando se observa en el Gráfico 4, se constata que **el sector de la construcción registró las mayores tasas de contracción del número de empresas con asalariados en términos relativos durante el periodo 2008 – 2013**. De igual forma, esta estructura empresarial sectorial **aún mantuvo tasas negativas de variación** durante el periodo de recuperación económica. Con respecto a otros sectores de actividad, **destacan en el conjunto de las regiones las caídas del número de empresas del sector industrial durante la crisis**, así como el **crecimiento de las empresas del sector de los servicios** en las **principales CC.AA.** por número de unidades activas durante el periodo de recuperación.

Con respecto a las **empresas con asalariados de la CM**, se observa un **mejor comportamiento de la estructura empresarial con respecto el promedio nacional en el sector de la construcción y en el de los servicios durante 2008 – 2013**. Esta evolución se comparte asimismo **también en las empresas del sector industrial** cuando se comparan **con respecto a** los registros de empresas de **Cataluña, Andalucía y Comunidad Valenciana**.

Ahora bien, **durante el periodo de recuperación**, esta **favorable evolución** con respecto a la de otros territorios **se desvanece fundamentalmente en las empresas con asalariados del sector industrial** y es **de menor entidad también en las del sector de los servicios**. El saldo neto de las empresas con asalariados del sector industrial en la CM continuó descendiendo, situándose junto las catalanas, entre las que peor evolución han mantenido durante los dos periodos analizados.

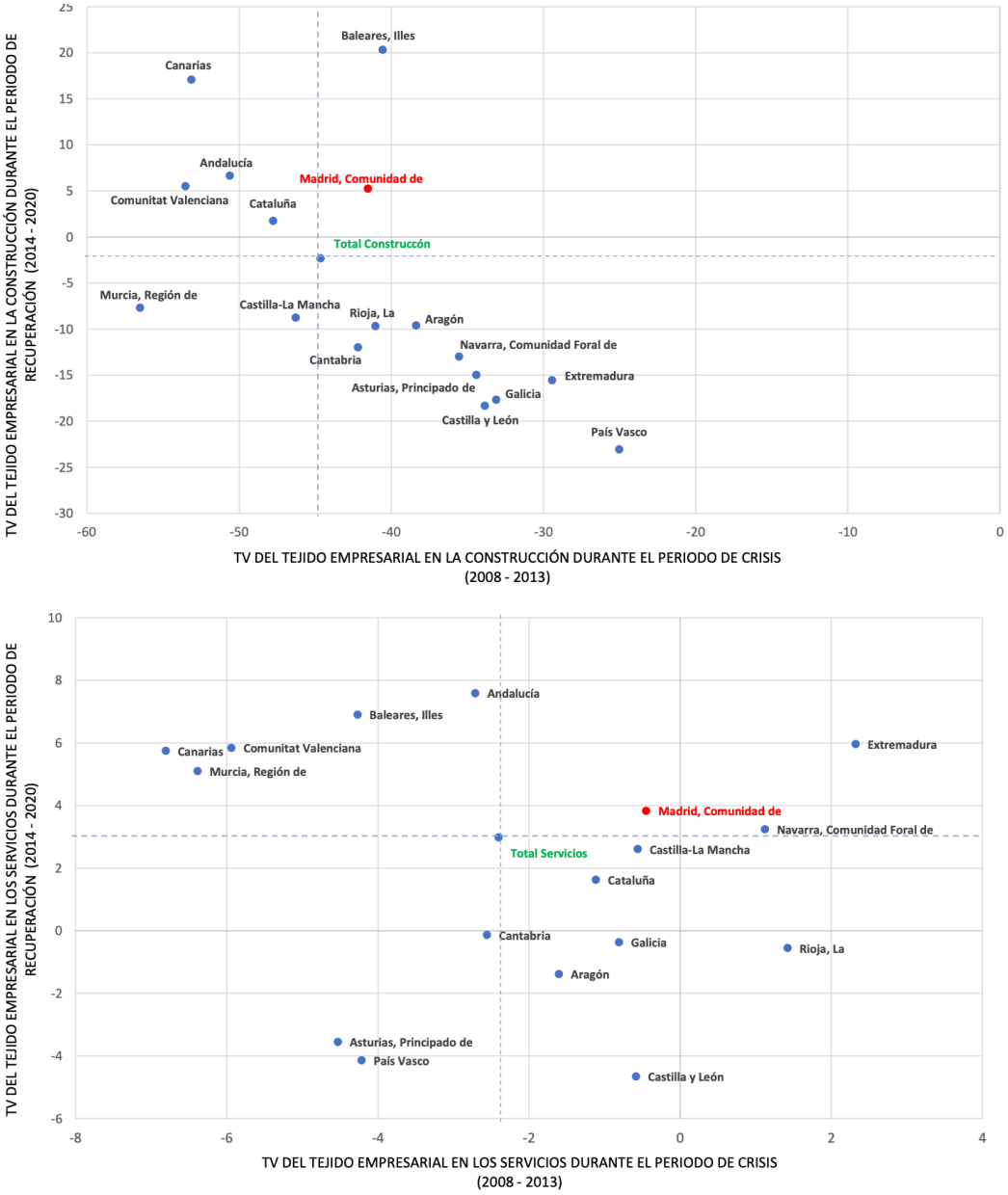
Gráfico 4: **Tasas de variación del total de empresas con asalariados por sector de actividad y territorio (2008 – 2013; 2014 – 2020) (1/2)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Gráfico 4: **Tasas de variación del total de empresas con asalariados por sector de actividad y territorio (2008 – 2013; 2014 – 2020) (2/2)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (INE)

A nivel nacional, tal y como se observa en las tablas 12 y 13, las **actividades económicas que contribuyeron en mayor medida al crecimiento total del número de empresas a 1 de enero de 2020** se localizaban en el **sector de los servicios especializados**, tales como los **personales, educación, las actividades inmobiliarias, el transporte, las actividades sanitarias, las actividades artísticas**, etc.

Teniendo en cuenta tan sólo a las **empresas con asalariados**, junto a las anteriores, destacan en mayor medida las **actividades productivas de la construcción especializada, servicios auxiliares de este sector** y **servicios empresariales** de alto valor añadido como son la **consultoría informática, servicios financieros, científicos y técnicos**.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 12: **Actividades económicas con mayor contribución al crecimiento del número total de empresas en España a 1 de enero de 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
96	Otros servicios personales	0,23
68	Actividades inmobiliarias	0,19
85	Educación	0,19
86	Actividades sanitarias	0,17
49	Transporte terrestre y por tubería	0,15
53	Actividades postales y de correos	0,15
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,13
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	0,10
43	Actividades de construcción especializada	0,07
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	0,06
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	0,06
73	Publicidad y estudios de mercado	0,06
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	0,05
94	Actividades asociativas	0,05
56	Servicios de comidas y bebidas	0,05
77	Actividades de alquiler	0,04
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	0,04
55	Servicios de alojamiento	0,03
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,02
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,02
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,02
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	0,02
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,01
63	Servicios de información	0,01
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,01
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,01
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,01
72	Investigación y desarrollo	0,01
61	Telecomunicaciones	0,01
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	0,01
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,00
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,00
50	Transporte marítimo y por vías navegables interiores	0,00
36	Captación, depuración y distribución de agua	0,00
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,00
58	Edición	0,00
30	Fabricación de otro material de transporte	0,00
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,00
51	Transporte aéreo	0,00
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	0,00
21	Fabricación de productos farmacéuticos	0,00
14	Confección de prendas de vestir	0,00
37	Recogida y tratamiento de aguas residuales	0,00
80	Actividades de seguridad e investigación	0,00
20	Industria química	0,00
19	Coquerías y refino de petróleo	0,00
38	Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	0,00
06	Extracción de crudo de petróleo y gas natural	0,00
09	Actividades de apoyo a las industrias extractivas	0,00
07	Extracción de minerales metálicos	0,00

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 13: **Actividades económicas con mayor contribución al crecimiento del número de empresas en España con asalariados a 1 de enero de 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
43	Actividades de construcción especializada	0,3
56	Servicios de comidas y bebidas	0,2
96	Otros servicios personales	0,1
85	Educación	0,1
86	Actividades sanitarias	0,1
41	Construcción de edificios	0,1
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	0,1
55	Servicios de alojamiento	0,0
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	0,0
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,0
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	0,0
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	0,0
94	Actividades asociativas	0,0
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	0,0
49	Transporte terrestre y por tubería	0,0
77	Actividades de alquiler	0,0
68	Actividades inmobiliarias	0,0
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,0
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,0
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,0
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,0
61	Telecomunicaciones	0,0
63	Servicios de información	0,0
42	Ingeniería civil	0,0
10	Industria de la alimentación	0,0
73	Publicidad y estudios de mercado	0,0
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,0
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,0
53	Actividades postales y de correos	0,0
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,0
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,0
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,0
50	Transporte marítimo y por vías navegables interiores	0,0
36	Captación, depuración y distribución de agua	0,0
80	Actividades de seguridad e investigación	0,0
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	0,0
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,0
30	Fabricación de otro material de transporte	0,0
75	Actividades veterinarias	0,0
72	Investigación y desarrollo	0,0
38	Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	0,0
20	Industria química	0,0
58	Edición	0,0
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	0,0
60	Actividades de programación y emisión de radio y televisión	0,0
65	Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	0,0
51	Transporte aéreo	0,0
21	Fabricación de productos farmacéuticos	0,0
87	Asistencia en establecimientos residenciales	0,0
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	0,0

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

En la **CM**, tal y como se comprueba en las tablas 14 y 15, destacan igualmente las **actividades de los servicios** como las que **más contribuyeron al crecimiento total de las empresas** a 1 de enero de 2020, entre las que se incluyen las del **transporte, servicios postales y de correos, las sanitarias y personales, educación, inmobiliarias, profesionales y científicas**. Este conjunto de actividades del sector terciario ha tenido un protagonismo igualmente sobre el **crecimiento del total de empresas con asalariados**, a las que habría que **añadir** por su dinamismo **los establecimientos de comidas y bebidas**, así como las **empresas de construcción especializada**.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 14: **Actividades económicas con mayor contribución al crecimiento del número total de empresas en la CM a 1 de enero de 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
49	Transporte terrestre y por tubería	0,3
53	Actividades postales y de correos	0,3
86	Actividades sanitarias	0,3
96	Otros servicios personales	0,2
85	Educación	0,2
68	Actividades inmobiliarias	0,2
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	0,2
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,2
43	Actividades de construcción especializada	0,1
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	0,1
73	Publicidad y estudios de mercado	0,1
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	0,1
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	0,1
94	Actividades asociativas	0,0
56	Servicios de comidas y bebidas	0,0
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	0,0
77	Actividades de alquiler	0,0
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,0
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	0,0
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,0
55	Servicios de alojamiento	0,0
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	0,0
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,0
63	Servicios de información	0,0
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,0
72	Investigación y desarrollo	0,0
41	Construcción de edificios	0,0
61	Telecomunicaciones	0,0
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,0
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	0,0
42	Ingeniería civil	0,0
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,0
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,0
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	0,0
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,0
50	Transporte marítimo y por vías navegables interiores	0,0
87	Asistencia en establecimientos residenciales	0,0
51	Transporte aéreo	0,0
10	Industria de la alimentación	0,0
75	Actividades veterinarias	0,0
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	0,0
21	Fabricación de productos farmacéuticos	0,0
30	Fabricación de otro material de transporte	0,0
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	0,0
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	0,0
37	Recogida y tratamiento de aguas residuales	0,0
11	Fabricación de bebidas	0,0
80	Actividades de seguridad e investigación	0,0
09	Actividades de apoyo a las industrias extractivas	0,0
12	Industria del tabaco	0,0

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 15: **Actividades económicas con mayor contribución al crecimiento del número de empresas con asalariados total en la CM a 1 de enero de 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
43	Actividades de construcción especializada	0,3
49	Transporte terrestre y por tubería	0,1
86	Actividades sanitarias	0,1
96	Otros servicios personales	0,1
56	Servicios de comidas y bebidas	0,1
85	Educación	0,1
62	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	0,1
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	0,1
70	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	0,1
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	0,1
94	Actividades asociativas	0,0
68	Actividades inmobiliarias	0,0
63	Servicios de información	0,0
55	Servicios de alojamiento	0,0
41	Construcción de edificios	0,0
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	0,0
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	0,0
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	0,0
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	0,0
42	Ingeniería civil	0,0
61	Telecomunicaciones	0,0
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	0,0
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	0,0
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	0,0
53	Actividades postales y de correos	0,0
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	0,0
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,0
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	0,0
10	Industria de la alimentación	0,0
75	Actividades veterinarias	0,0
87	Asistencia en establecimientos residenciales	0,0
50	Transporte marítimo y por vías navegables interiores	0,0
78	Actividades relacionadas con el empleo	0,0
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,0
77	Actividades de alquiler	0,0
72	Investigación y desarrollo	0,0
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	0,0
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	0,0
58	Edición	0,0
51	Transporte aéreo	0,0
80	Actividades de seguridad e investigación	0,0
21	Fabricación de productos farmacéuticos	0,0
65	Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	0,0
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	0,0
11	Fabricación de bebidas	0,0
30	Fabricación de otro material de transporte	0,0
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	0,0
12	Industria del tabaco	0,0
36	Captación, depuración y distribución de agua	0,0
06	Extracción de crudo de petróleo y gas natural	0,0

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

A nivel nacional, en cuanto a las **actividades que mayores tasas de contracción** registraron en número de unidades tanto en el total de empresas, como en el de las empresas con asalariados se han de destacar las pertenecientes al **sector industrial**, en particular, las de extracción de minerales, fabricación de muebles, industria del cuero y calzado o la industria textil, así como las actividades de juego, entre otras. Esta evolución se reproduce de forma similar en el ámbito territorial de la CM.

Tabla 16: **Actividades económicas en España con mayor contracción del número de empresas a 1 de enero de 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
05	Extracción de antracita, hulla y lignito	-18,3
31	Fabricación de muebles	-4,4
08	Otras industrias extractivas	-4,1
15	Industria del cuero y del calzado	-4,0
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-3,9
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	-3,5
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-3,3
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-3,1
13	Industria textil	-3,1
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	-2,9
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-2,9
60	Actividades de programación y emisión de radio y televisión	-2,6
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	-2,6
32	Otras industrias manufactureras	-2,5
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	-2,2
41	Construcción de edificios	-2,0
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-2,0
11	Fabricación de bebidas	-1,7
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-1,7
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-1,5
17	Industria del papel	-1,4
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	-1,1
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	-1,1
42	Ingeniería civil	-1,0
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-1,0
75	Actividades veterinarias	-0,6
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	-0,4
65	Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	-0,4
10	Industria de la alimentación	-0,3
87	Asistencia en establecimientos residenciales	-0,1

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 17: **Actividades económicas en España con mayor contracción del número de empresas con asalariados a 1 de enero de 2020**

	TOTAL NACIONAL	2020
05	Extracción de antracita, hulla y lignito	-37,5
07	Extracción de minerales metálicos	-5,6
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	-4,4
13	Industria textil	-4,4
32	Otras industrias manufactureras	-3,9
15	Industria del cuero y del calzado	-2,9
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	-2,7
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-2,7
09	Actividades de apoyo a las industrias extractivas	-2,6
31	Fabricación de muebles	-2,5
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-2,4
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-2,2
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-2,2
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-2,2
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	-1,9
17	Industria del papel	-1,9
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	-1,9
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	-1,6
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	-1,2
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	-1,2
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-1,1
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-0,7
11	Fabricación de bebidas	-0,7
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	-0,7
45	Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	-0,6
08	Otras industrias extractivas	-0,6

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 18: **Actividades económicas con mayor con mayor contracción del número de empresas en la CM a 1 de enero de 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
05	Extracción de antracita, hulla y lignito	-25,0
38	Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	-4,5
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-4,0
13	Industria textil	-4,0
31	Fabricación de muebles	-3,6
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-3,6
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-3,5
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	-3,4
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	-3,4
32	Otras industrias manufactureras	-2,8
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-2,4
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	-1,8
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-1,7
47	Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-1,7
20	Industria química	-1,2
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	-1,2
15	Industria del cuero y del calzado	-1,1
60	Actividades de programación y emisión de radio y televisión	-1,0
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0,8
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	-0,7
17	Industria del papel	-0,4
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	-0,3
14	Confección de prendas de vestir	-0,2
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	-0,1

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 19: **Actividades económicas con mayor contracción del número de empresas con asalariados en la CM a 1 de enero de 2020**

	TOTAL C. MADRID	2020
05	Extracción de antracita, hulla y lignito	-40,0
19	Coquerías y refino de petróleo	-16,7
37	Recogida y tratamiento de aguas residuales	-6,5
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-5,9
32	Otras industrias manufactureras	-5,2
92	Actividades de juegos de azar y apuestas	-5,0
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-4,7
60	Actividades de programación y emisión de radio y televisión	-4,4
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-4,2
08	Otras industrias extractivas	-3,6
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	-3,4
71	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	-3,2
31	Fabricación de muebles	-3,0
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-2,7
13	Industria textil	-2,5
46	Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	-2,4
82	Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	-2,0
52	Almacenamiento y actividades anexas al transporte	-1,9
38	Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	-1,7
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-1,5
95	Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	-1,2
17	Industria del papel	-1,1
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	-1,0

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

A continuación, se realiza un **análisis de la estructura y de la variación del número de empresas en las principales actividades a nivel nacional y en la CM** para identificar el **grado de especialización productiva** de la estructura empresarial. A nivel nacional, tal y como se observa en la Tabla 20, en **2008** la **construcción de edificios** agrupaba un **8,9% del total de las empresas**, siendo esta la **principal actividad** en donde se concentraba el mayor número de unidades activas, seguida de los establecimientos de bebidas (6,2%), el comercio al por menor de otros artículos de establecimientos especializados (5,5%) y el trasporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza (4,0%).

En **2020** esta actividad fue la de los **establecimientos de bebidas**, que alcanzó el **7,5% del total de empresas**, seguida del comercio al por menor de artículos especializados (5,2%), la construcción de edificios (4,5%) y otros servicios personales (4,2%). De estos menores porcentajes se constata cierta pérdida gradual **de concentración del número de empresas en las principales actividades** durante el periodo 2008 – 2020.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 20: **Actividades económicas CNAE-2009[6] por mayor porcentaje de empresas en España (2008 – 2020)**

	TOTAL 2008	% S. TOTAL	ACUMULADO
412	Construcción de edificios	8,9	8,9
563	Establecimientos de bebidas	6,2	15,0
477	Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados	5,5	20,5
494	Transporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza	4,0	24,5
432	Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción	3,4	27,9
475	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados	3,3	31,2
960	Otros servicios personales	3,1	34,3
433	Acabado de edificios	3,1	37,4
472	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	3,1	40,5
561	Restaurantes y puestos de comidas	3,0	43,5
411	Promoción inmobiliaria	2,1	45,6
692	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	1,9	47,5
711	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico	1,8	49,3
862	Actividades médicas y odontológicas	1,8	51,1
464	Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico	1,7	52,8
463	Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,7	54,4
691	Actividades jurídicas	1,6	56,0
683	Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros	1,5	57,5
452	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	1,5	59,0
682	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia	1,4	60,5
467	Otro comercio al por mayor especializado	1,4	61,8
471	Comercio al por menor en establecimientos no especializados	1,2	63,1
829	Actividades de apoyo a las empresas n.c.o.p.	1,2	64,3
493	Otro transporte terrestre de pasajeros	1,2	65,5
251	Fabricación de elementos metálicos para la construcción	1,1	66,7

	TOTAL 2020	% S. TOTAL	ACUMULADO
563	Establecimientos de bebidas	7,5	7,5
477	Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados	5,2	12,7
412	Construcción de edificios	4,5	17,2
960	Otros servicios personales	4,2	21,4
561	Restaurantes y puestos de comidas	4,0	25,4
472	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	3,5	28,8
494	Transporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza	3,0	31,8
432	Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción	2,8	34,6
475	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados	2,5	37,1
862	Actividades médicas y odontológicas	2,3	39,4
692	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	2,2	41,6
452	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	1,9	43,5
682	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia	1,9	45,4
855	Otra educación	1,9	47,3
433	Acabado de edificios	1,8	49,2
691	Actividades jurídicas	1,8	51,0
463	Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,7	52,7
829	Actividades de apoyo a las empresas n.c.o.p.	1,6	54,2
711	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico	1,5	55,8
493	Otro transporte terrestre de pasajeros	1,5	57,3
949	Otras actividades asociativas	1,5	58,8
683	Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros	1,4	60,2
464	Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico	1,4	61,6
471	Comercio al por menor en establecimientos no especializados	1,4	63,0
467	Otro comercio al por mayor especializado	1,3	64,3

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

[6] Estas actividades se ordenan de mayor a menor, siendo las que concentran el mayor número de empresas en el territorio. En rojo se remarcan aquellas actividades que se encuentran repetidas en los periodos analizados.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

De igual forma, se observa **durante este periodo** un **cierto cambio de composición en la estructura productiva**, en donde la **construcción ha perdido peso, a favor de otras ramas de actividad del sector de los servicios** como el establecimiento de bebidas y comidas y el comercio al por menor. No obstante, el grueso de las actividades principales se ha mantenido a lo largo de este periodo.

Con **respecto a la CM, la crisis económica que afectó al sector de la construcción** se ha hecho evidente también en el **cambio de la composición sectorial de la estructura empresarial durante el periodo analizado**. Aunque **al inicio de este periodo las empresas de esta región se agrupaban en mayor medida en las actividades de la construcción y en los servicios auxiliares de este sector**, la estructura empresarial madrileña manifestaba **un grado de concentración empresarial menor que el promedio nacional**.

En este sentido, tal y como se observa en la Tabla 21, se ha registrado un **mayor cambio sectorial** que el acaecido a nivel nacional y una **cierta mayor diversificación hacia actividades del sector de los servicios con un mayor componente de valor añadido**, tales como las actividades de apoyo a las empresas, las actividades jurídicas, las actividades médicas y odontológicas y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico, la consultoría o la digitalización.

2.2. ESTRUCTURA EMPRESARIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Tabla 21: **Actividades económicas CNAE-2009[7] por mayor porcentaje de empresas en la CM (2008 – 2020)**

	CM 2008	% S. TOTAL	ACUMULADO
412	Construcción de edificios	6,9	6,9
563	Establecimientos de bebidas	5,1	12,0
477	Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados	5,0	17,0
432	Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción	3,4	20,4
494	Transporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza	3,3	23,8
960	Otros servicios personales	3,0	26,8
475	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados	2,8	29,5
472	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	2,7	32,2
433	Acabado de edificios	2,7	34,9
692	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	2,4	37,3
464	Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico	2,4	39,7
682	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia	2,4	42,1
691	Actividades jurídicas	2,3	44,4
711	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico	2,3	46,7
561	Restaurantes y puestos de comidas	2,2	48,9
829	Actividades de apoyo a las empresas n.c.o.p.	2,2	51,1
862	Actividades médicas y odontológicas	2,1	53,2
411	Promoción inmobiliaria	2,0	55,2
683	Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros	1,9	57,2
731	Publicidad	1,7	58,8
493	Otro transporte terrestre de pasajeros	1,5	60,4
855	Otra educación	1,2	61,6
620	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,2	62,8
949	Otras actividades asociativas	1,2	64,0
452	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	1,2	65,2

	CM 2020	% S. TOTAL	ACUMULADO
563	Establecimientos de bebidas	5,1	5,1
477	Comercio al por menor de otros artículos en establecimientos especializados	4,3	9,3
960	Otros servicios personales	4,0	13,3
412	Construcción de edificios	3,6	16,9
561	Restaurantes y puestos de comidas	3,0	19,9
682	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia	2,9	22,8
829	Actividades de apoyo a las empresas n.c.o.p.	2,9	25,8
691	Actividades jurídicas	2,8	28,6
862	Actividades médicas y odontológicas	2,7	31,3
472	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	2,7	34,0
432	Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción	2,6	36,6
692	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal	2,6	39,2
494	Transporte de mercancías por carretera y servicios de mudanza	2,2	41,5
855	Otra educación	2,2	43,7
493	Otro transporte terrestre de pasajeros	2,2	45,8
711	Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico	2,2	48,0
475	Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados	2,0	50,0
731	Publicidad	1,9	52,0
683	Actividades inmobiliarias por cuenta de terceros	1,9	53,8
620	Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,9	55,7
464	Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico	1,9	57,6
433	Acabado de edificios	1,7	59,3
452	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	1,5	60,8
949	Otras actividades asociativas	1,4	62,2
461	Intermediarios del comercio	1,3	63,5

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

[7] Estas actividades se ordenan de mayor a menor, siendo las que concentran el mayor número de empresas en el territorio. En rojo se remarcan aquellas actividades que se encuentran repetidas en los periodos analizados.

2.3. NÚMERO MEDIO DE EMPLEADOS POR EMPRESA. TAMAÑO EMPRESARIAL POR CCAA

El **tamaño medio de la empresa española se sitúa en 4,9 ocupados**. Considerando a las **empresas con asalariados**, el tamaño medio de la empresa en España **se eleva hasta los 9 trabajadores**. Este tamaño medio, **significativamente inferior al que se registra en otras economías avanzadas**, viene determinado tanto por **un mayor porcentaje de empresas de reducido tamaño en la estructura empresarial como por una mayor participación del empleo en estas unidades empresariales de menor tamaño**.

Durante el periodo analizado, en la Tabla 22 se comprueba una **pérdida de tamaño medio de las empresas españolas a lo largo de la crisis,** que **tan sólo se ha recuperado parcialmente durante el periodo de recuperación de la actividad económica**.

Tabla 22: **Tamaño medio de las empresas españolas por territorio**

	2008	2013	2020
TOTAL	**5,16**	**4,65**	**4,88**
Andalucía	5,25	4,54	4,81
Aragón	5,56	5,02	5,23
Asturias, Principado de	4,96	4,56	4,53
Baleares, Illes	4,99	4,97	5,04
Canarias	5,28	4,65	4,98
Cantabria	5,36	5,13	5,12
Castilla y León	5,16	4,73	4,98
Castilla-La Mancha	5,10	4,64	5,16
Cataluña	5,12	4,54	4,74
Comunitat Valenciana	5,27	4,52	4,85
Extremadura	4,65	3,82	4,52
Galicia	4,91	4,41	4,62
Madrid, Comunidad de	**5,07**	**4,70**	**4,75**
Murcia, Región de	5,64	5,21	5,39
Navarra, Comunidad Foral de	5,91	5,59	5,58
País Vasco	4,98	4,99	5,56
Rioja, La	5,32	4,70	5,37
Ceuta	3,25	3,80	4,63
Melilla	3,26	4,03	3,15

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Tabla 23: **Tamaño medio de las empresas españolas con asalariados por territorio**

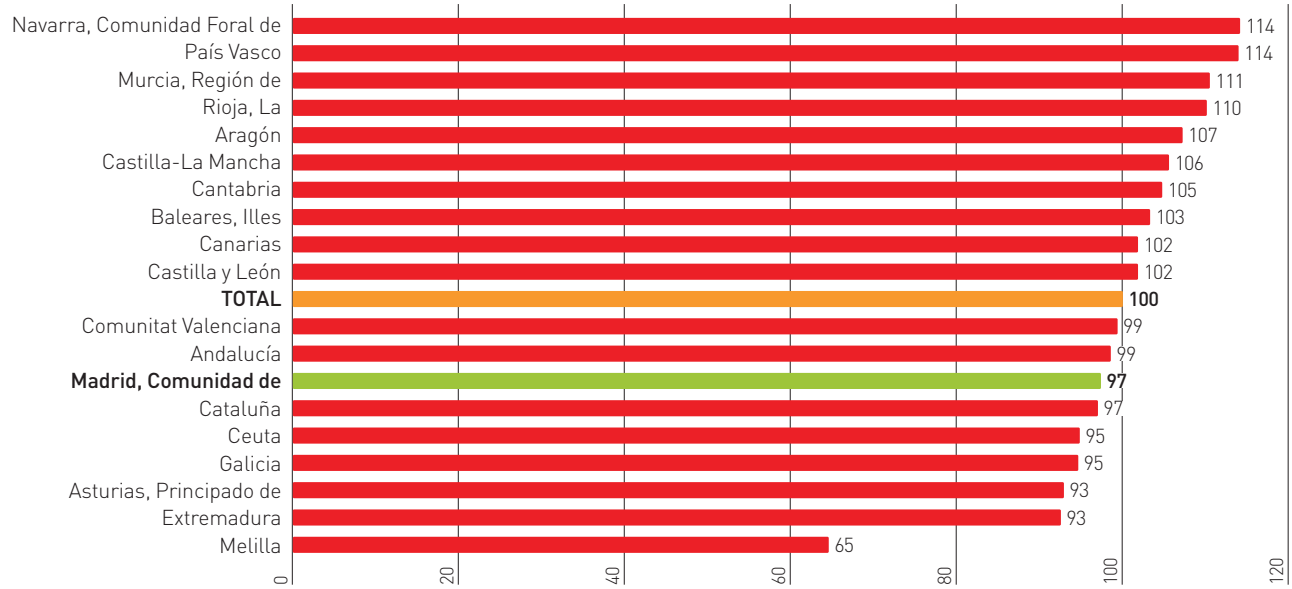
	2008	2013	2020
TOTAL	**8,42**	**7,90**	**9,04**
Andalucía	8,30	7,41	8,35
Aragón	8,66	7,96	9,11
Asturias, Principado de	7,66	7,23	7,76
Baleares, Illes	8,03	8,01	9,25
Canarias	8,75	8,14	9,68
Cantabria	8,04	8,20	8,85
Castilla y León	7,76	7,37	8,51
Castilla-La Mancha	7,55	7,21	8,78
Cataluña	8,85	8,23	9,29
Comunitat Valenciana	8,25	7,66	8,78
Extremadura	7,14	5,86	7,22
Galicia	7,08	6,53	7,57
Madrid, Comunidad de	**9,58**	**9,27**	**10,47**
Murcia, Región de	8,59	8,52	9,70
Navarra, Comunidad Foral de	9,70	9,12	10,49
País Vasco	8,06	8,01	9,31
Rioja, La	7,92	7,18	9,22
Ceuta	5,67	6,39	6,98
Melilla	5,20	6,14	5,68

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Esta dinámica se observa de igual modo en las **empresas con asalariados**, no obstante, estas sí que **muestran un tamaño superior en 2020 al** que presentaban en el **periodo precrisis**. Esta cuestión estaría relacionada con el **mayor protagonismo de la recuperación de las empresas sin asalariados** sobre el conjunto de la estructura empresarial nacional, tal y como se ha analizado previamente.

2.3. NÚMERO MEDIO DE EMPLEADOS POR EMPRESA. TAMAÑO EMPRESARIAL POR CCAA

Gráfico 5: **Tamaño empresarial por regiones 2020**



Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Gráfico 6: **Tamaño empresarial (empresas con asalariados) por regiones 2020**

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Cuando se observa igualmente el **tamaño empresarial por CC.AA.** se constata que **las empresas de la CM tienen un tamaño medio inferior**, aproximadamente **un 3%, que el promedio nacional**. Este es **muy similar al de las unidades empresariales activas de Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía. Este tamaño** de las empresas madrileñas, al igual que el de resto de regiones **aumenta entre las empresas con asalariados**. Asimismo, la **mayor proporción de los empresarios individuales en esta región** y la concentración de estos en actividades menos intensivas en capital se visualiza de forma más evidente al observar como **el tamaño empresarial de las empresas con asalariados de la CM es uno de los de mayores a nivel nacional (un 16% superior)**, tan sólo por debajo del que registran las empresas en Navarra (Gráfico 6).

3. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMOGRAFÍA Y LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

3.
CARACTERIZACIÓN DE LA DEMOGRAFÍA Y LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

El stock de empresas, esto es, el número de empresas que permanecieron activas durante todo o parte de **2019 en la CM** fue de 606.334. La **creación neta de empresas en esta región fue sustancialmente mayor que en el total nacional**, tal y como se constata en la Tabla 24. Este mejor dinamismo de la estructura empresarial de la CM **se produjo tanto por una mayor tasa de creación de empresas** en esta región, **como por un menor porcentaje de desaparición** de las mismas.

Así se muestra también en la comparativa de las tasas de creación, desaparición y tasa neta de creación de empresas de esta Comunidad Autónoma. Por **sectores de actividad**, las **mayores tasas de creación** de empresas se localizaron en el sector de los **servicios** tanto a nivel nacional, como en el ámbito de la CM. Por su parte, las **menores tasas de mortalidad** están presentes en el **sector industrial**. Ahora bien, en este sector, el número de desaparición de empresas fue relativamente superior al de creación de las mismas.

Tabla 24: **Demografía empresarial en 2019**[8]

	ESP	CM
Stock de empresas	3.747.034	606.334
Creación de empresas	365.893	61.550
Desaparición de empresas	319.427	49.011
Variación neta	46.466	12.539
Tasa de creación %	9,8%	10,2%
Tasa de desaparición %	8,5%	8,1%
Tasa neta de creación %	1,2%	2,1%

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

En la CM se reproduce de igual forma este comportamiento de la demografía empresarial, si **bien la evolución de las actividades industriales en este periodo fue mejor en esta región con respecto a la que se experimentó a nivel nacional**.

Tabla 25: **Demografía empresarial en la industria en 2019**

	ESP	CM
Stock de empresas	211.567	22.829
Creación de empresas	11.562	1.311
Desaparición de empresas	13.731	1.451
Variación neta	-2.169	-140
Tasa de creación %	5,5%	5,7%
Tasa de desaparición %	6,5%	6,4%
Tasa neta de creación %	-1,0%	-0,6%

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Tabla 26: **Demografía empresarial en la construcción en 2019**

	ESP	CM
Stock de empresas	470.329	66.841
Creación de empresas	43.494	6.233
Desaparición de empresas	42.146	5.080
Variación neta	1.348	1.153
Tasa de creación %	9,2%	9,3%
Tasa de desaparición %	9,0%	7,6%
Tasa neta de creación %	0,3%	1,7%

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

Tabla 27: **Demografía empresarial en los servicios en 2019**

	ESP	CM
Stock de empresas	3.065.138	516.664
Creación de empresas	310.837	54.006
Desaparición de empresas	263.550	42.480
Variación neta	47.287	11.526
Tasa de creación %	10,1%	10,5%
Tasa de desaparición %	8,6%	8,2%
Tasa neta de creación %	1,5%	2,2%

Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

[8] Demografía Armonizada de Empresas del INE, último dato disponible 1 de enero de 2019. Publicado el 19 de noviembre de 2021.

Como se observa en la Tabla 28 **el sector de los servicios aglutina las mayores tasas de creación neta de empresas**, destacándose tanto a nivel nacional, como en la CM el dinamismo de la estructura empresarial de las **actividades postales y de correos, las de transporte, las relacionadas con el empleo y servicios personales, así como otras relacionadas con la actividad financiera y de servicios profesionales, científico – técnicos y de publicidad y estudios de mercado**.

Tabla 28: **Tasas netas creación de empresas[9] por ramas de actividad en 2019 (1/2)**

	TOTAL NACIONAL	TC	TD	TNC
53	Actividades postales y de correos	36,5%	16,6%	19,9%
51	Transporte aéreo	14,1%	6,7%	7,4%
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	17,8%	11,4%	6,4%
50	Transporte marítimo y por vías navegables interiores	13,6%	7,4%	6,1%
78	Actividades relacionadas con el empleo	15,1%	10,1%	5,0%
96	Otros servicios personales	12,5%	7,9%	4,6%
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	9,7%	5,3%	4,5%
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	16,4%	12,0%	4,4%
94	Actividades asociativas	7,8%	3,7%	4,2%
73	Publicidad y estudios de mercado	14,5%	10,8%	3,7%
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	12,3%	8,6%	3,6%
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	12,6%	9,2%	3,4%
72	Investigación y desarrollo	12,5%	9,2%	3,4%
85	Educación	13,6%	10,2%	3,4%
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	12,2%	8,9%	3,3%
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	11,7%	8,7%	3,1%
55	Servicios de alojamiento	8,7%	5,7%	3,0%
68	Actividades inmobiliarias	8,4%	5,4%	3,0%
86	Actividades sanitarias	9,6%	6,7%	2,9%
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	11,5%	8,6%	2,9%
63	Servicios de información	12,4%	9,8%	2,6%
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	8,6%	6,1%	2,6%
49	Transporte terrestre y por tubería	8,4%	5,9%	2,5%
59	Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	11,6%	9,1%	2,5%
21	Fabricación de productos farmacéuticos	5,6%	3,2%	2,4%

Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

[9] Resultado de la diferencia entre la tasa de creación y desaparición de empresas. Ordenadas por actividades en donde se ha registrado una mayor tasa de creación neta de empresas en el territorio. En rojo se remarcan aquellas actividades que se encuentran repetidas en el periodo analizado.

Tabla 28: **Tasas netas creación de empresas[9] por ramas de actividad en 2019 (2/2)**

CM		TC	TD	TNC
53	Actividades postales y de correos	35,2%	15,5%	19,7%
51	Transporte aéreo	16,3%	3,8%	12,5%
39	Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	12,5%	2,5%	10,0%
90	Actividades de creación, artísticas y espectáculos	17,2%	11,4%	5,8%
96	Otros servicios personales	15,1%	9,3%	5,8%
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	10,0%	5,0%	5,0%
49	Transporte terrestre y por tubería	10,6%	5,7%	4,8%
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	16,4%	11,8%	4,6%
08	Otras industrias extractivas	7,3%	2,7%	4,5%
93	Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	12,1%	8,0%	4,2%
72	Investigación y desarrollo	11,6%	7,6%	4,0%
79	Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	11,3%	7,5%	3,8%
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	11,3%	7,6%	3,7%
55	Servicios de alojamiento	8,7%	5,0%	3,6%
86	Actividades sanitarias	10,0%	6,4%	3,6%
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	12,9%	9,5%	3,4%
94	Actividades asociativas	5,8%	2,5%	3,3%
78	Actividades relacionadas con el empleo	12,2%	9,0%	3,3%
81	Servicios a edificios y actividades de jardinería	11,4%	8,2%	3,2%
77	Actividades de alquiler	9,2%	6,2%	3,0%
68	Actividades inmobiliarias	7,3%	4,6%	2,7%
85	Educación	12,8%	10,3%	2,5%
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	8,5%	6,0%	2,5%
75	Actividades veterinarias	7,7%	5,2%	2,4%
88	Actividades de servicios sociales sin alojamiento	7,4%	5,0%	2,4%

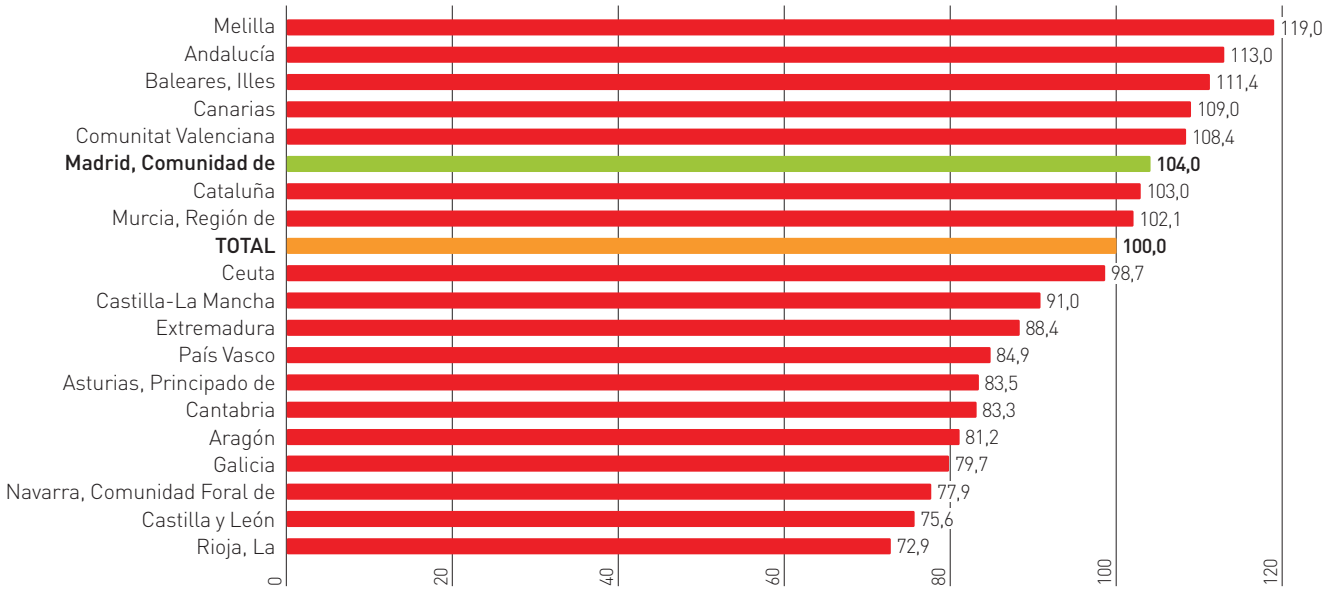
Fuente: DIRCE INE y elaboración propia

3.
CARACTERIZACIÓN DE LA DEMOGRAFÍA Y LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Con respecto a la comparación de las **tasas de creación y desaparición de empresas por los distintos territorios**, se observa que **en 2019 la CM mantuvo un comportamiento de la demografía empresarial ciertamente positivo**, tal y como se observa en los gráficos 7 y 8. Esta **situación obedece a que la tasa de creación de empresas fue superior a la media nacional** en, aproximadamente cuatro puntos porcentuales y, **de igual forma, se obtuvo una tasa de desaparición de las actividades empresariales inferior** (5,2 p.p.) al promedio nacional.

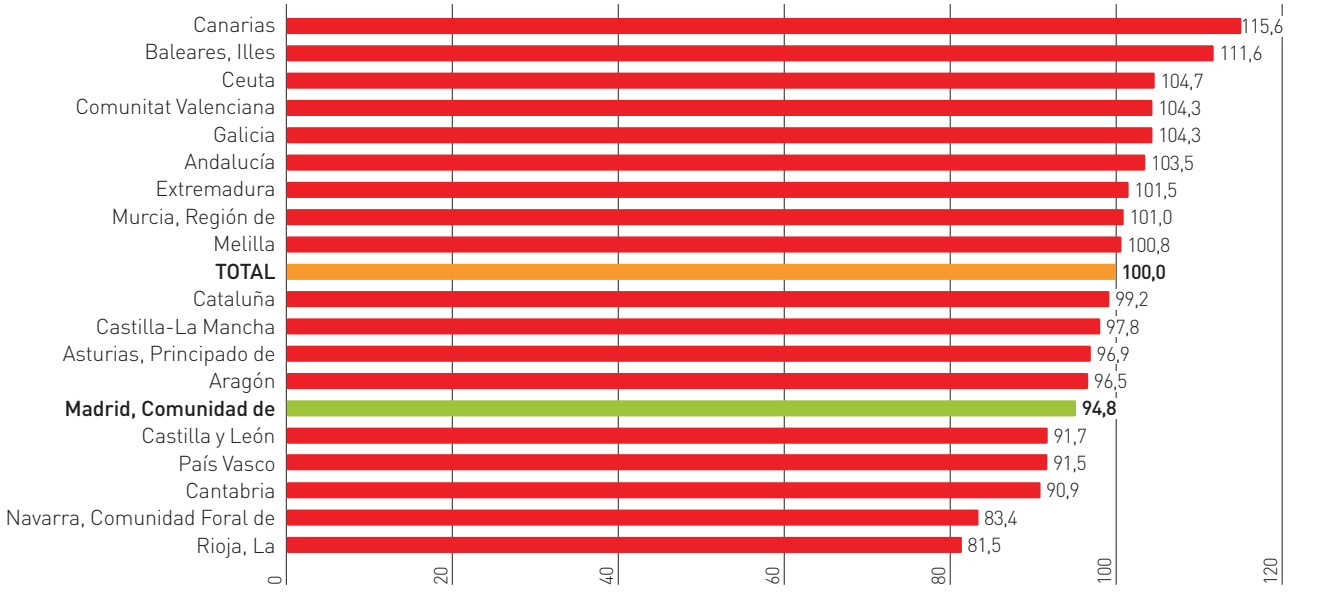
Entre las regiones que concentran mayores porcentajes de empresas, tan sólo **Andalucía y la Comunidad Valenciana superaron la tasa de creación de empresas en la CM**. Por su parte, tanto Cataluña, como Andalucía y la Comunidad Valenciana presentaron mayores tasas de desaparición de estas actividades empresariales.

Gráfico 7: **Tasa de creación de empresas por territorios 2019**



Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

Gráfico 8: **Tasa de desaparición de empresas por territorios 2019**



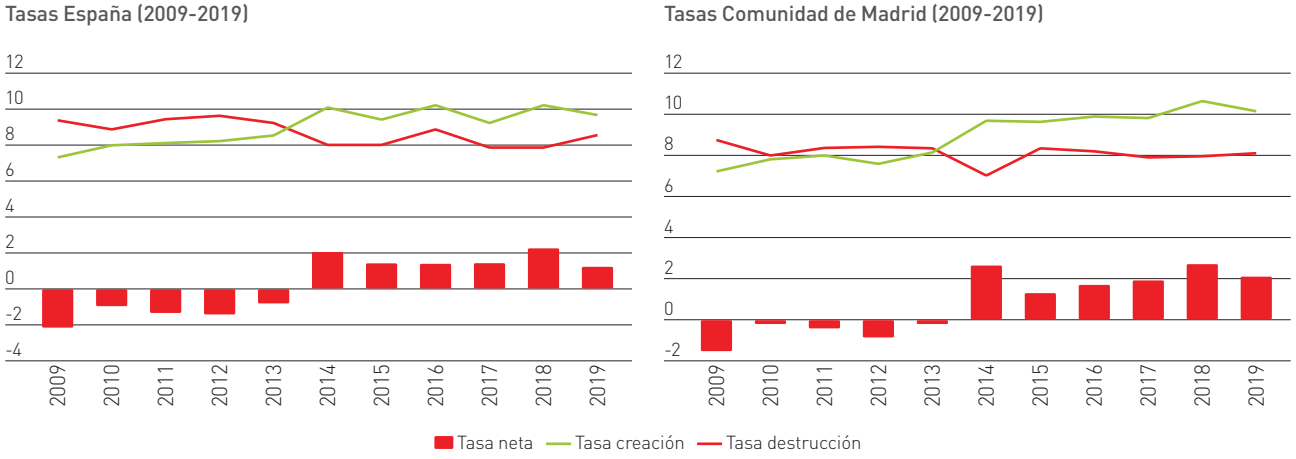
Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

3.
CARACTERIZACIÓN DE LA DEMOGRAFÍA Y LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID

La **demografía empresarial está muy vinculada al ciclo de la actividad**, de tal forma que tanto las tasas de creación, como las de desaparición de empresas presentan una evolución acorde con la de la producción. Tal y como se observa en los gráficos 9 y 10, la tasa de creación neta de empresas mantuvo unos valores negativos en la etapa de recesión económica (2008 – 2013) que experimentó la economía española, recobrando tasas positivas en la etapa de recuperación y consolidación de la actividad (2014 – 2019) que siguió a la misma. Asimismo, se observa cierto comportamiento diferencial entre la demografía empresarial de la CM y el total nacional durante estos periodos.

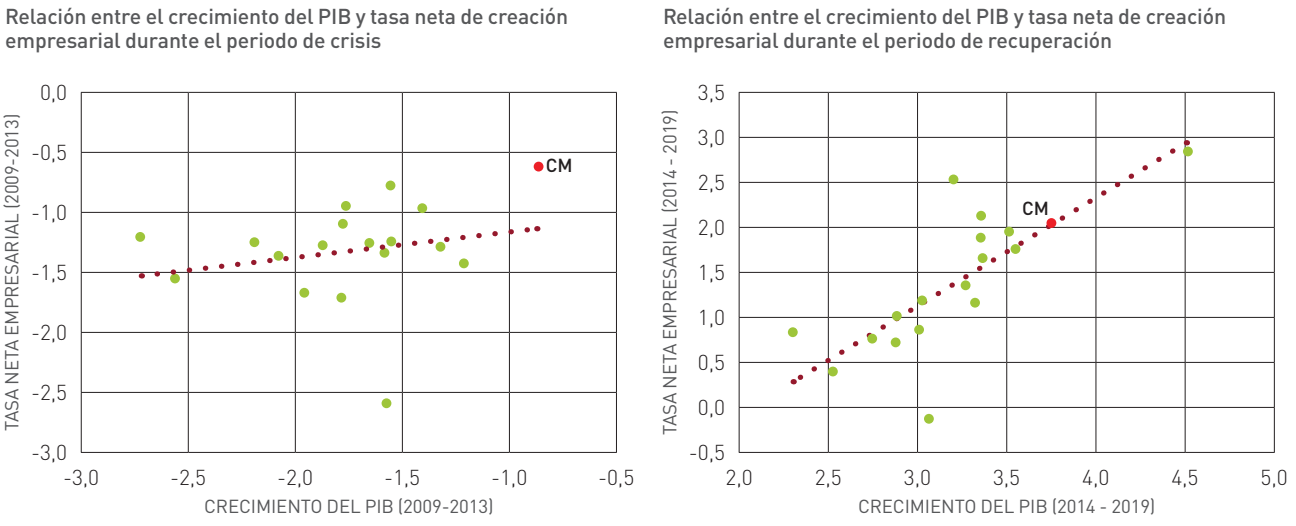
El **mejor comportamiento de la estructura empresarial madrileña se constata tanto por un menor efecto de la crisis sobre la tasa de creación neta de empresas, como por una mayor recuperación de estas tasas durante el ciclo de expansión de la actividad**.

Gráfico 9: **Evolución de las tasas de creación, desaparición y creación neta de empresas**



Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

Gráfico 10: **PIB y Tasa de Creación Neta Empresarial por CC.AA.**

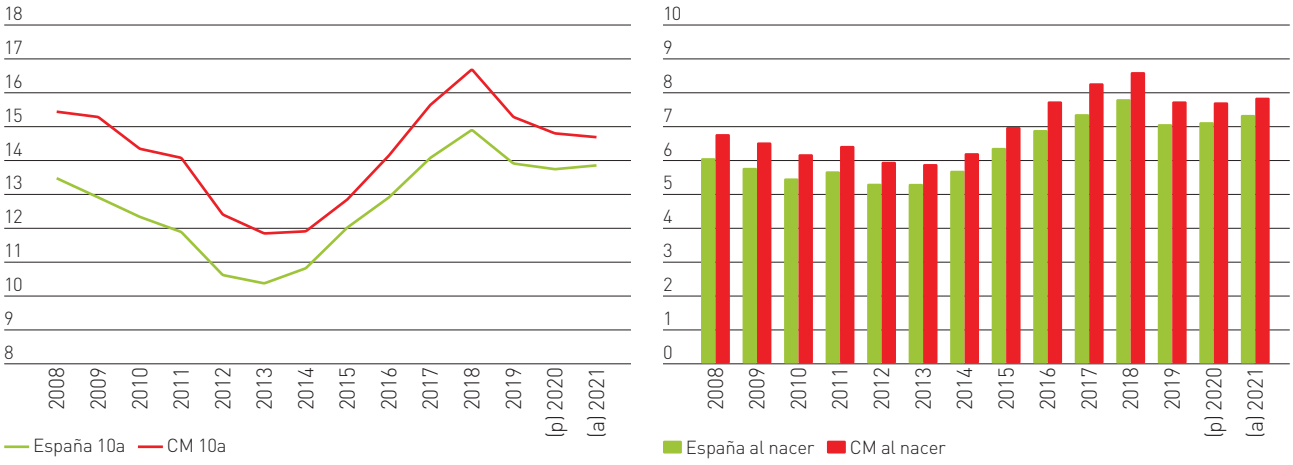


Fuente: **DIRCE INE y elaboración propia**

La **esperanza de vida de las empresas depende directamente del tamaño empresarial, así como del número de años que permanecen activas en su actividad**. Esto es, **cuanto mayor sea el tamaño empresarial, mayor esperanza de vida** tendrá y **cuanto más consolidada** se encuentre **la empresa** en sus respectivos mercados, **mayor será la probabilidad que tiene de permanecer activa en los mismos**.

Esto se debe, en parte, a que **la mayoría de las empresas que nacen con un mayor tamaño disponen de un mayor volumen recursos humanos y financieros adecuados para alcanzar tamaños que les permiten aprovechar economías de escala**, ser más productivas y por lo tanto prolongar su actividad un mayor número de años.

Gráfico 11: **Evolución de la esperanza de vida de las empresas españolas y madrileñas con asalariados (años)**



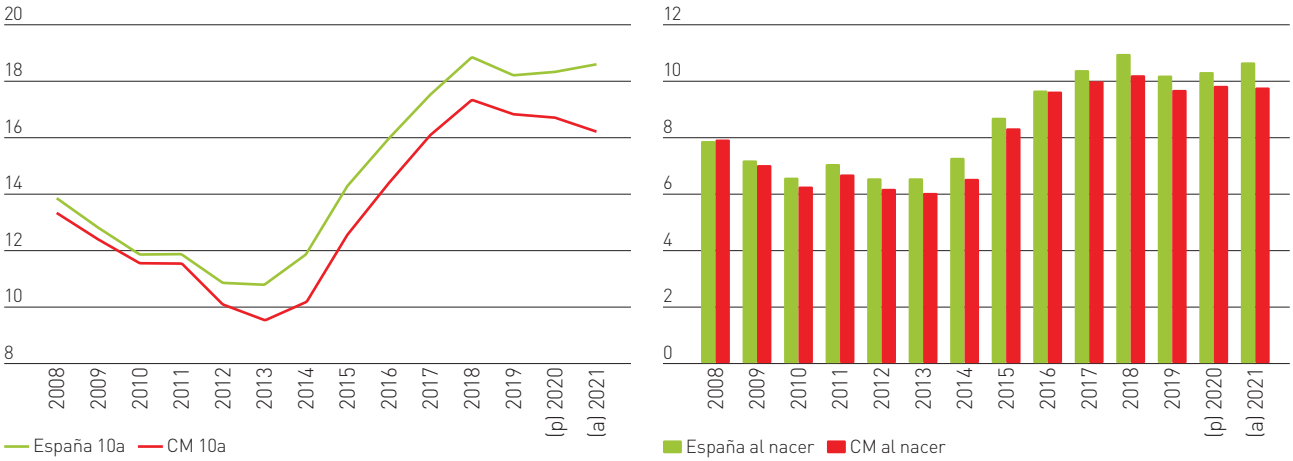
Fuente: **Dirección General de Política Económica de la Comunidad de Madrid y elaboración propia**

En 2021, **la esperanza de vida al nacer de las empresas españolas con asalariados es de 7,4 años y de casi el doble 13,9 años cuando superan los diez años**. Por su parte, **las empresas madrileñas, presentan en media una mayor probabilidad de supervivencia tanto al nacer (7,9 años) como a los diez años del inicio de su actividad (14,7 años)**, tal y como se observa en el Gráfico 11.

En cuanto su **evolución a lo largo del periodo analizado** se constata que **la esperanza de vida fue aumentando conforme se iba consolidando la recuperación económica, superando los niveles de precrisis tanto a nivel nacional como en la CM**. No obstante, **en el periodo reciente** se está **produciendo** de nuevo una **caída de la esperanza de vida que afecta en mayor medida a las empresas más consolidadas** y, en particular, **tiene una especial incidencia en las empresas madrileñas con 10 años de antigüedad**.

La **esperanza de vida** presenta una **relación directa** con el **nivel de capital instalado** de las actividades productivas. **Cuanto mayor es la inversión en capital físico** bien sea en las etapas iniciales, o bien se produzca en etapas sucesivas **mayor es la probabilidad de permanecer en el mercado**. Este es el motivo por el que las empresas industriales presentan generalmente los mayores niveles de esperanza de vida a nivel sectorial. En 2021, **la esperanza de vida al nacer de las empresas industriales con asalariados madrileñas** es de **9,8 años** (10,7 años a nivel nacional) **y de 16,2 años** (18,6 años a nivel nacional) **cuando estas empresas industriales superan los diez años**. Al analizar estas funciones de supervivencia por sectores de actividad, se confirman algunos de los rasgos previamente identificados ya en el análisis de la estructura empresarial. En concreto, tal y como muestra el Gráfico 12 destacan las **menores tasas de esperanza de vida del sector industrial de la CM** con respecto al nivel nacional, **siendo más pronunciada esta diferencia entre las empresas de mayor antigüedad**, evolución que se hace más evidente a partir de la fase de recuperación económica.

Gráfico 12: **Evolución de la esperanza de vida de las empresas españolas y madrileñas con asalariados del sector industrial (años)**



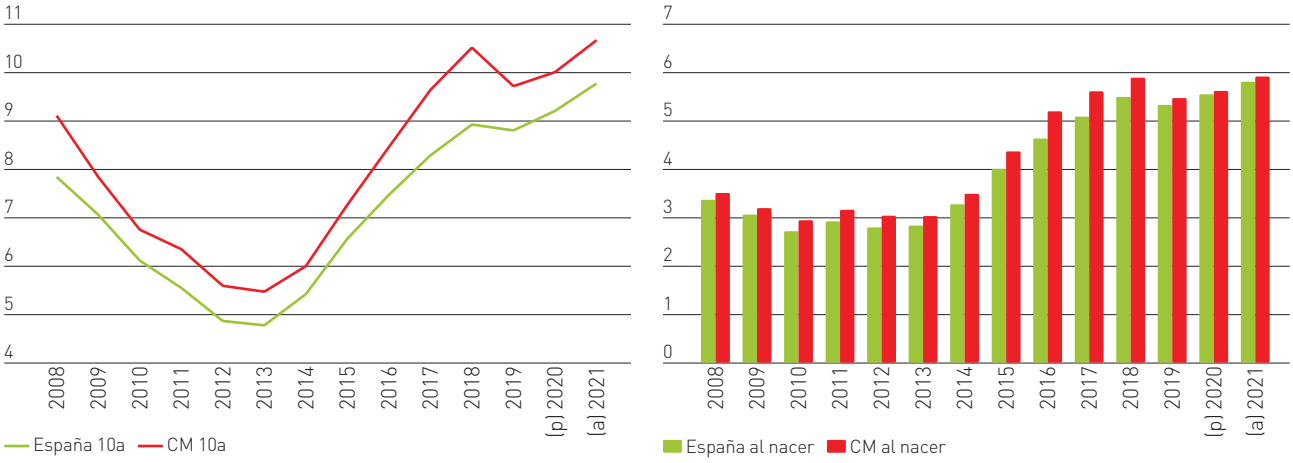
Fuente: Dirección General de Política Económica de la Comunidad de Madrid y elaboración propia

Con respecto el **sector de la construcción**, en 2021, **la esperanza de vida de las empresas de este sector con asalariados es sensiblemente inferior al del conjunto de los sectores tanto a nivel nacional como en la CM**. Este hecho se hace particularmente **evidente en las empresas con mayor grado de antigüedad** y estaría motivado por el persistente grado de afectación que tuvo crisis financiera de 2008 sobre estas actividades empresariales.

No obstante, durante los últimos años se observa una tendencia creciente en los indicadores de supervivencia empresarial de este sector, lo que reflejaría cierto dinamismo de la actividad productiva y del empleo, así como la consecución de un mayor grado de consolidación en los mercados de las empresas ya existentes.

La **esperanza de vida** al nacer de las empresas del sector de la construcción en la CM se sitúa en el último año en **5,9 años** (5,8 años a nivel nacional) y en **10,7 años** (9,8 años a nivel nacional) cuando estas empresas **superan los diez años de existencia**.

Gráfico 13: **Evolución de la esperanza de vida de las empresas españolas y madrileñas con asalariados del sector construcción (años)**

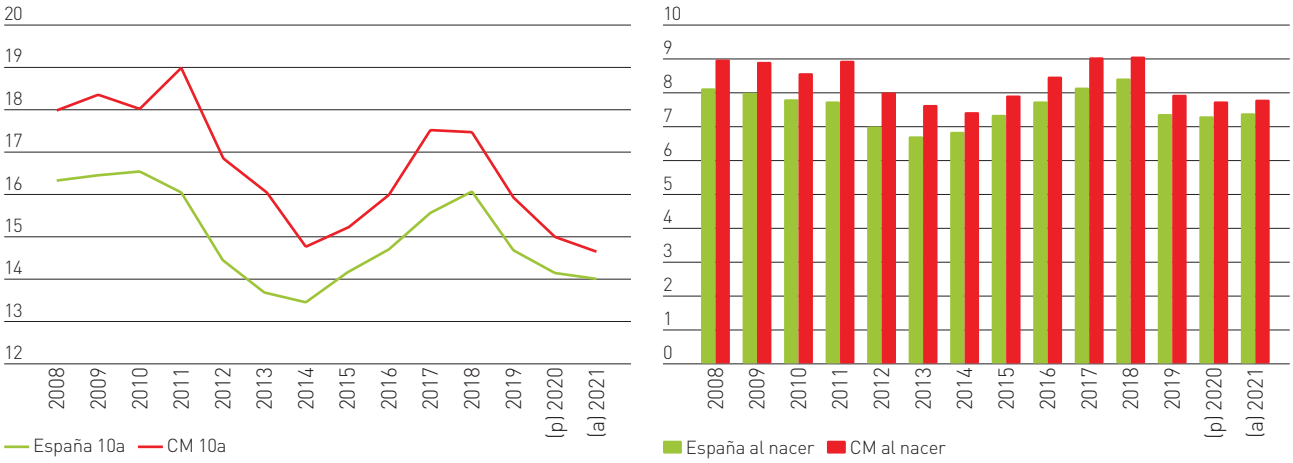


Fuente: Dirección General de Política Económica de la Comunidad de Madrid y elaboración propia

Por último, en **el sector de los servicios se está produciendo una disminución evidente de la esperanza de vida tanto al nacer, como en las empresas de diez años de antigüedad a nivel nacional y en la CM.** En 2021, la **esperanza de vida** de las empresas del **sector de los servicios con asalariados en la CM** se sitúa en **7,8 años** (7,4 años a nivel nacional) **al nacer** y en **14,7 años** (14,0 años a nivel nacional) **cuando** estas empresas industriales **superan los diez años**. En este sector **destaca la mayor diferencia de esperanza de vida** que se produce **entre las empresas que nacen y las que se consolidan en sus respectivos mercados.**

El **reducido coste de entrada para este tipo de actividades** en relación con otros sectores es un incentivo para que **un mayor número de iniciativas empresariales compitan durante los primeros años de vida**, produciéndose de esta forma **un mayor número de desaparición de empresas en estos primeros estadios de actividad.**

Gráfico 14: **Evolución de la esperanza de vida de las empresas españolas y madrileñas del sector servicios (años)**



Fuente: **Dirección General de Política Económica de la Comunidad de Madrid y elaboración propia**

4.

LOS OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

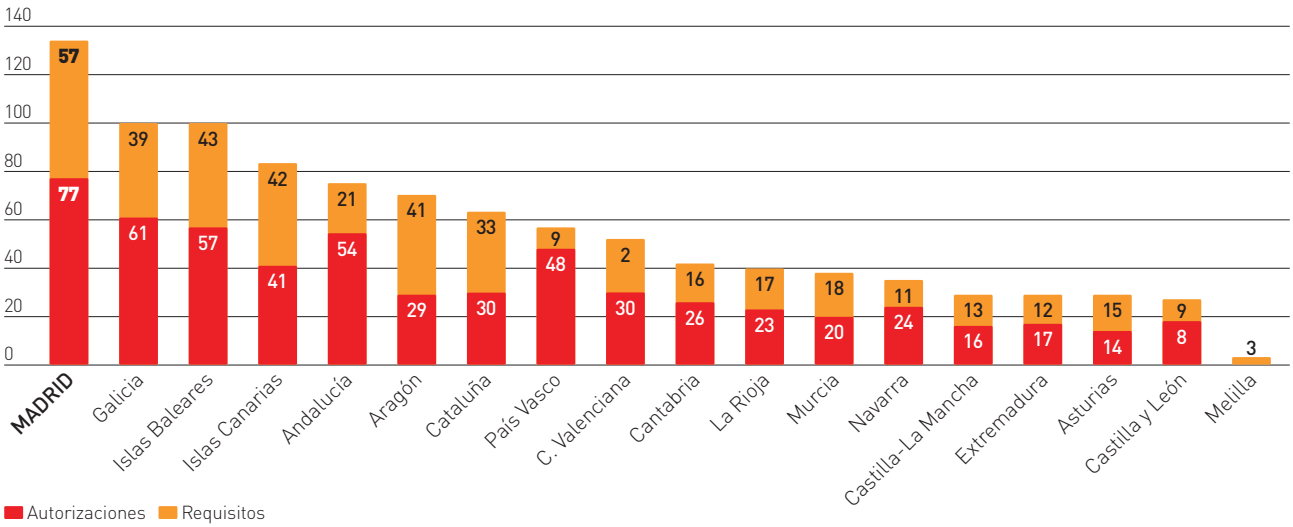
4.
LOS OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

En el contexto de la **transposición de la Directiva Europea de Servicios 2006/123/CE y de la adaptación de nuestro marco normativo a la misma, las Comunidades Autónomas emprendieron un importante esfuerzo para remover aquellos requisitos y autorizaciones que afectaban a múltiples actividades** de servicios y que se consideraban redundantes, no justificados o no proporcionales.

El **requerimiento de autorizaciones previas** supone una barrera de entrada en muchos casos innecesaria, ya que no garantiza un adecuado control y supervisión de la actividad una vez iniciada (ex post), si no solo en el comienzo de la misma (ex ante), por lo que resulta inefectiva. **Esta barrera distorsiona el acceso a la actividad, al aumentar los costes, reducir la competencia y dejar espacio a la arbitrariedad, con los consecuentes retrasos, trabas e incertidumbre asociados**. De este modo, la sustitución de la autorización previa por la declaración responsable consigue eliminar esta innecesaria traba inicial, sin renunciar al control ex post de la actividad, que es el que de verdad permite asegurar la calidad de la actividad realizada. En este sentido, la declaración responsable supone una técnica menos invasiva que respete el principio de mínima intervención (Torrecillas y Fraile, 2021). De igual modo, cuando los requisitos exigidos para desarrollar la actividad son excesivamente gravosos, se generan también distorsiones y costes a la actividad que redundan en un lastre para el dinamismo empresarial.

En este escenario, **la Comunidad de Madrid destaca por ser la región que eliminó, en el citado proceso, un mayor número, tanto de requisitos a la actividad, como de autorizaciones necesarias**. Así, la Comunidad de Madrid suprimió hasta el año 2009 un total de 77 autorizaciones y 57 requerimientos relacionados con la actividad de servicios, es decir en conjunto más de 134 barreras eliminadas, frente a, por ejemplo, las 100 que abordaron Galicia y Baleares, los siguientes en el ranking, o las 29 y 27 de Asturias y Castilla y León, los últimos en la lista. Si bien se trata de un dato anticuado, pone de relieve el **liderazgo de la Comunidad de Madrid en esa nueva orientación en la regulación caracterizada por la simplificación en los requisitos y trámites que empresas y profesionales deben cumplir, apoyada en otorgar una mayor responsabilidad a dichas empresas y profesionales**.

Gráfico 15: **Número de autorizaciones y requisitos eliminados por las CCAA en el marco de la Directiva de Servicios**



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos de Ministerio de Economía (2010). Informe sobre la transposición de la Directiva de servicios**

Esta orientación hacia la **simplificación normativa de la Comunidad de Madrid se observa también en el volumen de producción normativa desarrollado en los últimos años**. Así, la **Comunidad de Madrid es la cuarta región con un menor número de normas con rango de ley aprobadas en los últimos siete años**, con un total de 69 normas, un ejercicio de prudencia regulatoria solo superado por La Rioja (42 normas), Cantabria (64 normas) y País Vasco (66 normas). Ello contrasta con la media del conjunto de regiones, que se sitúa en las 114 normas, y con la parte baja del ranking, en la que se pueden encontrar comunidades autónomas que han aprobado hasta 215 y 249 normas, como son Cataluña y Navarra respectivamente.

Si bien la aprobación de una normativa concreta no supone per se un deterioro del marco regulatorio (pues puede ser una medida tendente a mejorar su calidad y no a perjudicarla), **un exceso de proliferación normativa, sí que supone un claro indicio de un contexto regulatorio deficiente, que introduce costes y cargas entre los agentes afectados, y mina la actividad y la competitividad empresarial**.

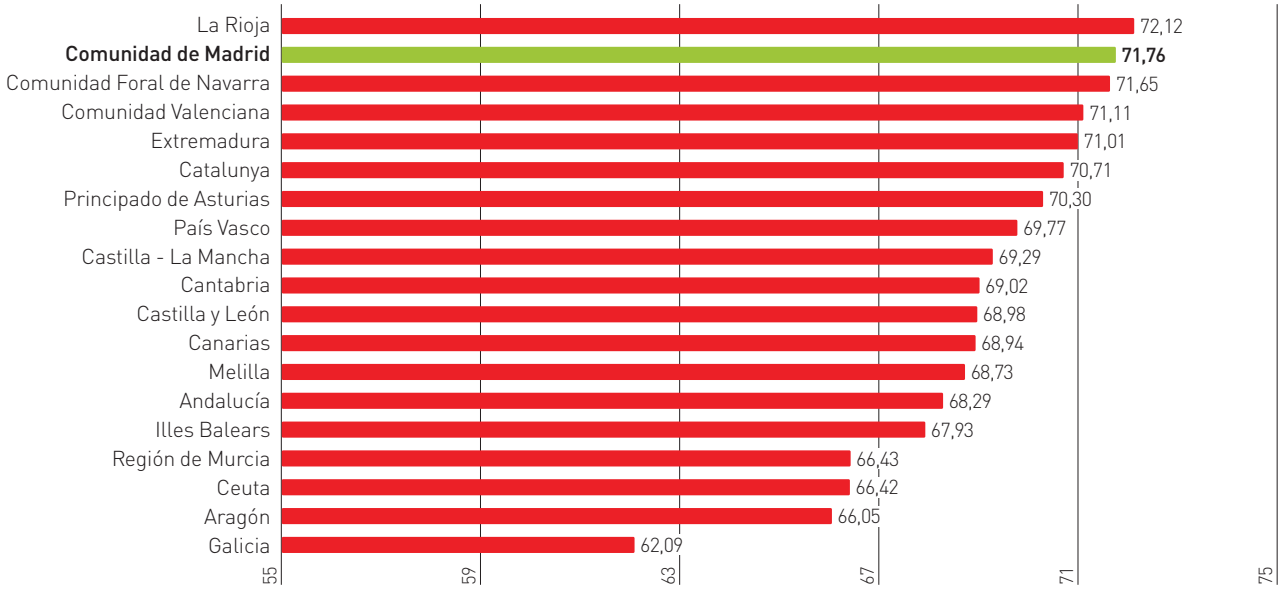
Tabla 29: **Número de normas con rango de Ley aprobadas por CCAA**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL ACUMULADO
La Rioja	7	8	4	10	6	4	3	**42**
Cantabria	4	10	7	10	12	11	10	**64**
País Vasco	6	10	17	8	6	14	5	**66**
Comunidad de Madrid	**4**	**12**	**13**	**12**	**12**	**14**	**2**	**69**
Asturias	11	15	7	13	14	12	2	**74**
Castilla-La Mancha	10	14	6	8	10	13	18	**79**
Galicia	15	18	18	9	8	9	4	**81**
Castilla y León	16	11	9	10	13	17	12	**88**
Canarias	11	16	4	8	8	29	32	**108**
Extremadura	18	21	11	10	16	19	21	**116**
Murcia	18	24	21	10	14	14	19	**120**
Aragón	13	21	16	9	21	25	17	**122**
Andalucía	20	9	19	12	19	12	36	**127**
Islas Baleares	16	20	22	19	22	25	19	**143**
Comunidad Valenciana	10	25	24	31	40	21	24	**175**
Cataluña	22	40	11	31	10	30	71	**215**
Navarra	33	30	36	33	40	40	37	**249**
Promedio	**14**	**18**	**14**	**14**	**16**	**18**	**20**	**114**

Fuente: Elaboración propia del IEE partir de datos de CEOE (2021): La producción normativa en 2020

Más concretamente, en el ámbito de la regulación específica de la actividad empresarial (además de las mencionadas modificaciones en el ámbito de servicios), de acuerdo con el **informe "Doing Business", la Comunidad Autónoma de Madrid es una de las comunidades donde menos barreras regulatorias existen para iniciar y desarrollar una actividad empresarial**. En concreto, la Comunidad de Madrid se sitúa como la segunda región, solo superada por La Rioja, donde es más fácil llevar a cabo la actividad empresarial en España, de acuerdo con el ranking general del "Doing Business".

Gráfico 16: **Clima de negocios por Comunidades Autónomas (distancia a la frontera*)**



*Frontera = 100 y representa la situación del país con mejor clima de negocios. Cuanto más cerca de 100, mejor clima de negocios

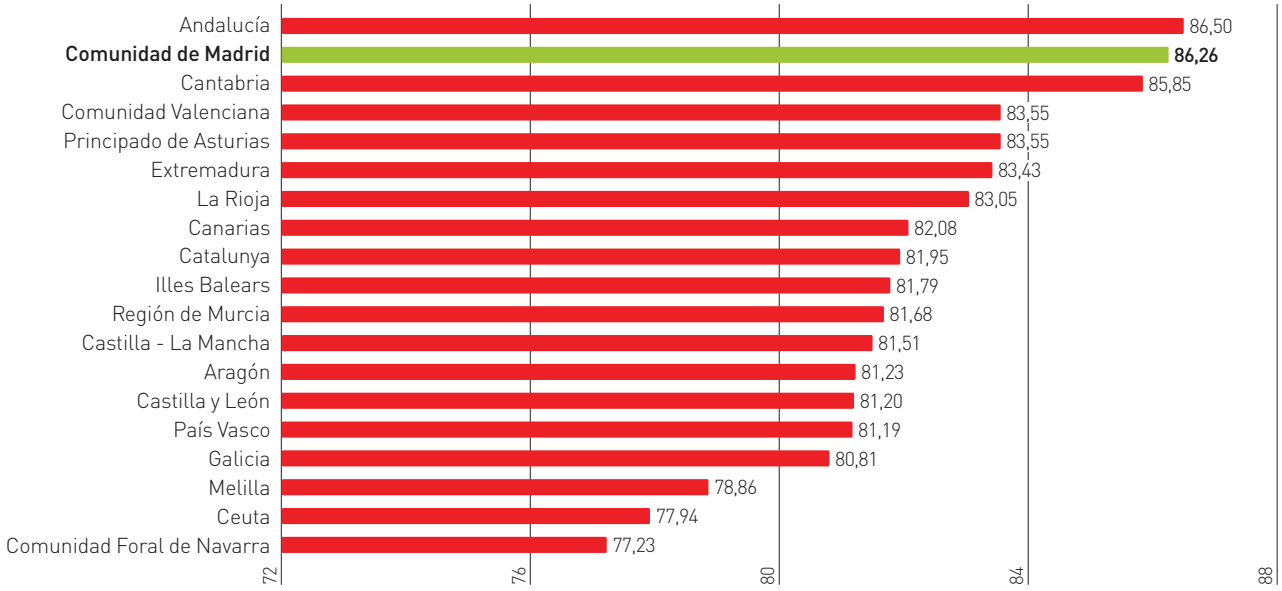
Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2015): Informe Doing Business**

Si se profundiza en el subindicador correspondiente específicamente a la "apertura de una empresa", de nuevo Madrid aparece muy bien situada en la comparativa con otras regiones españolas. En concreto, Madrid es la Comunidad Autónoma, junto a Andalucía y Cantabria, en la que menos trámites es necesario realizar para constituir una empresa. En concreto se establecen siete trámites para formar una empresa, frente a los hasta 12 de Pamplona, o los 11 de Melilla. **De igual modo, Madrid también es la Comunidad donde más rápido se produce el proceso de constitución de una empresa, con una duración de 14 días**, al igual que en Andalucía, Valencia, Asturias, Canarias y Cataluña. Ello contrasta con los más de 20 días necesarios en Melilla y Baleares, y los más de 30 días en el caso de Ceuta. **La nota no tan positiva vendría por el lado de los costes de constitución que**, en términos de renta per cápita son algo más elevados en Madrid (5,3%) que en el promedio nacional (4,2%).

Debido a que el análisis corresponde a **2015**, el **detalle de los datos concretos debe tomarse con cierta prudencia**, pero sirve para ilustrar, en todo caso, como **el enfoque de la Comunidad de Madrid destaca, dentro del ámbito nacional, por ser un enfoque que tiende a favorecer la iniciativa empresarial**. De igual modo, el elevado grado de **heterogeneidad entre regiones pone de manifiesto la existencia de un mercado interior fragmentado**, lo que redunda en unos **mayores costes para las empresas a la hora de operar fuera de su territorio de origen**, y en definitiva un desincentivo a extenderse a otras regiones y un **lastre para la competitividad**. En este sentido, **un marco regulatorio caracterizado por la fragmentación y por un elevado volumen de producción normativa, se relaciona negativamente tanto con el número total de empresas como con el capital de las empresas entrantes, y contribuye a sesgar la dimensión de la empresa hacia un tamaño subóptimo en términos de productividad** (Mora-Sanguinetti y Pérez-Valls, 2020. Banco de España).

En este aspecto, destaca la próxima aprobación en la Comunidad de Madrid de una Ley de Mercado Abierto, que posibilitará que todo operador económico legalmente establecido en el territorio nacional, pueda desarrollar su actividad en la Comunidad de Madrid sin exigirle requisitos adicionales.

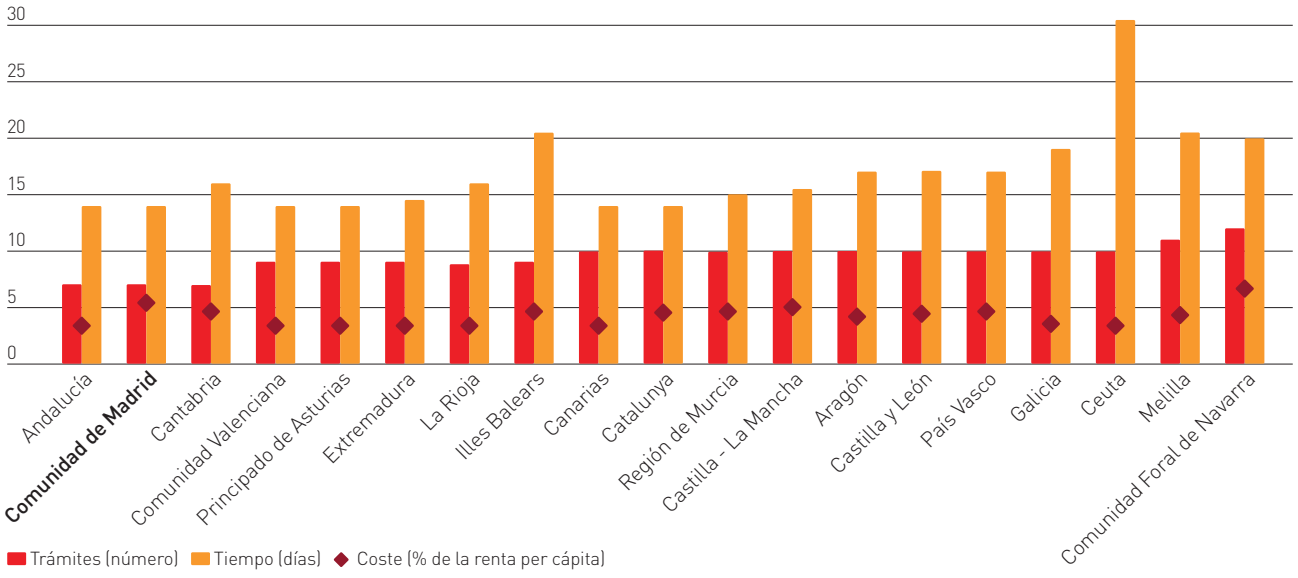
Gráfico 17: **Facilidad para constituir una empresa por Comunidades Autónomas (distancia a la frontera*)**



* Frontera = 100 y representa la situación del país con mayor facilidad para constituir una empresa. Cuanto más cerca de 100, mayor facilidad para constituir una empresa

Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (2015): Informe Doing Business**

Gráfico 18: **Trámites, tiempo y coste para constituir una empresa**

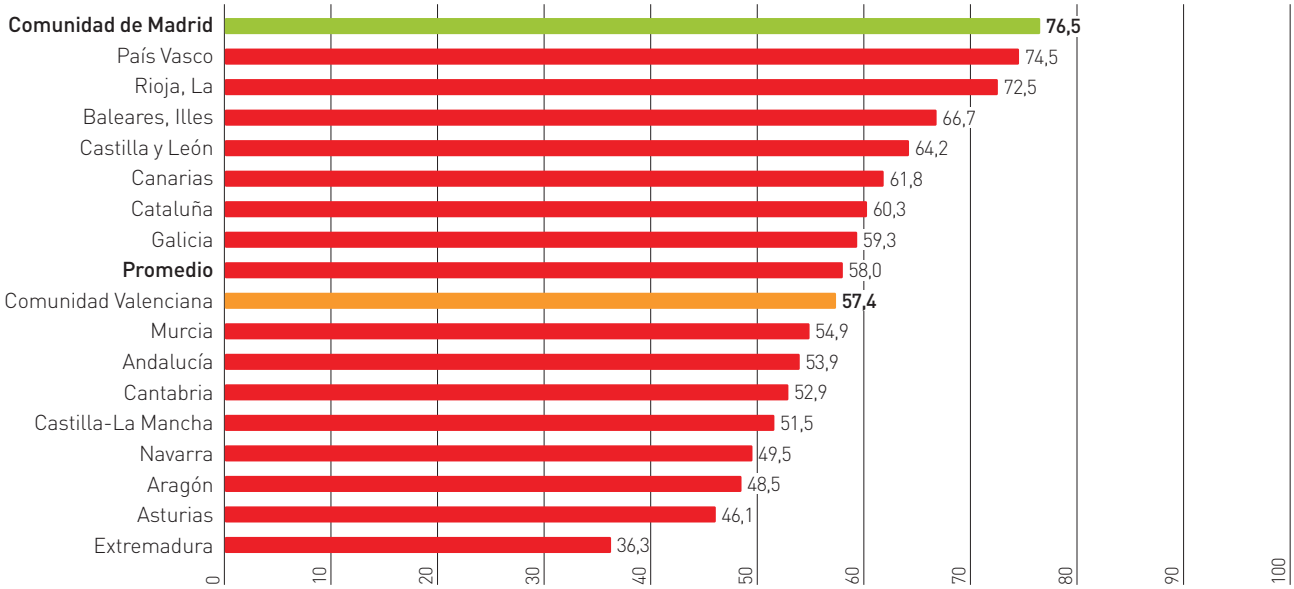


Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del banco Mundial (2015), Doing Business**

4.
LOS OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Una aproximación más actualizada de las **barreras que se puede encontrar el sector privado en el ejercicio de su actividad** en las distintas Comunidades Autónomas se puede obtener a través del **Índice de Liberalización Regional elaborado por Sánchez de la Cruz (2021)**. Este ranking, actualizado a 2019, **muestra el liderazgo de la Comunidad de Madrid en materia de libertad económica, con una puntuación de 76,5 (sobre 100), debido, entre otras cuestiones, a un entorno fiscal e institucional más favorable a la actividad económica, frente a un promedio del conjunto de Comunidades Autónomas de solo 58 puntos**. De hecho, Madrid llega a más que duplicar la puntuación obtenida por Extremadura, la región peor clasificada en el ranking. Esta **clasificación** es muy **relevante**, ya que se constata que **la ratio de empresas constituidas per cápita en las regiones más liberales casi duplica a la de aquellos territorios menos favorables a la actividad económica** (Sánchez de la Cruz, 2021).

Gráfico 19: **Índice de Liberalización Regional (puntuación sobre 100)**



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos de Sanchez de la Cruz (2021): Liberalismo a la Madrileña**

Como ya se ha dejado entrever, uno **de los principales aspectos regulatorios de cara al desarrollo de la actividad empresarial tiene que ver con la fiscalidad existente en un territorio**. En concreto, se puede **estudiar el nivel de eficiencia y competitividad fiscal de las distintas regiones, para ver qué sistemas son más atractivos para el desarrollo de la actividad económica y canalizan la recaudación con el menor grado de distorsiones posible** sobre las decisiones de los agentes. Este exceso de gravamen que se genera cuando el diseño del sistema fiscal no cumple con las dos condiciones anteriores es lo que pretende recoger el índice de Presión Fiscal Normativa. De acuerdo con este indicador, dentro del territorio español, **la Comunidad de Madrid es la región con un menor nivel de Presión Fiscal Normativa**, y conforma, junto a las provincias vascas, los únicos territorios con una menor presión fiscal normativa que la media de la Unión Europea.

Así pues, la **Comunidad de Madrid es la única región sujeta al régimen común con un sistema fiscal más competitivo y eficiente que en la media de la UE**. En concreto, **la presión fiscal normativa en la CM sería un 25% inferior a la media nacional, y hasta un 14% inferior al promedio europeo**. Por último, cabe resaltar, también, **la iniciativa por parte de la Comunidad de Madrid de eliminar todos sus tributos propios, para convertirse en la primera región sin ninguna figura impositiva de este tipo**.

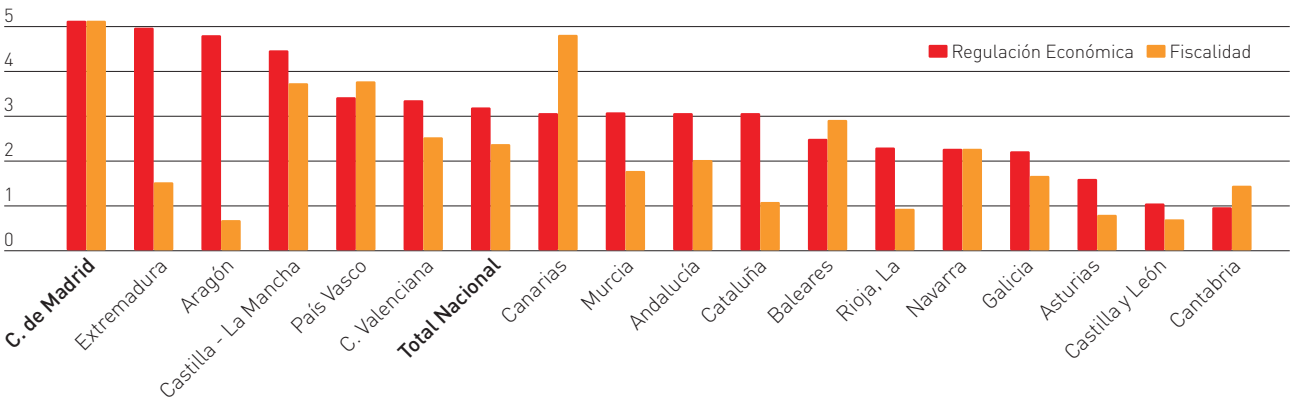
Gráfico 20: **Presión fiscal normativa. UE = 100**

El indicador se calcula a partir de los datos cualitativos del Índice Autonómico de Competitividad Fiscal (total). Considera la media de la UE = 100 y la media de España = 110 y mantiene las diferencias porcentaules entre cada CCAA y dicha media. Mayor valor en el índice muestra mayor presión fiscal.
* La media de España se elabora a partir del promedio de las CCAA y territorios considerados.

Fuente: **Elaboración propia del IEE a partir de los datos de la Fundación para el Avance de la Libertad**

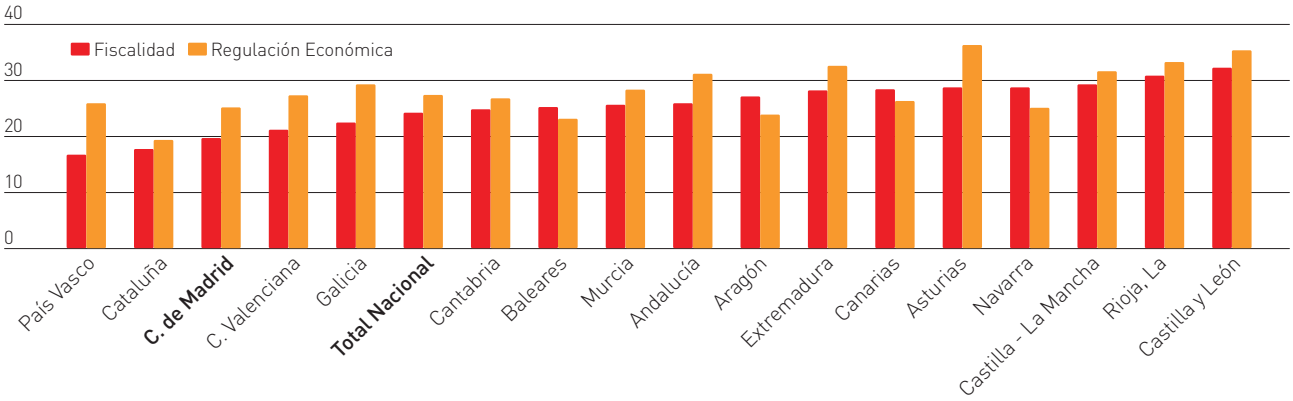
Esta **orientación regulatoria** más favorable o menos favorable al dinamismo económico y al clima empresarial, tiene su **impacto en la actividad de las empresas**. Los datos del Módulo de opinión de Entorno Empresarial del INE ofrecen información sobre la **percepción que tienen las empresas del impacto en su actividad en función** de cómo evolucionan un conjunto de factores, entre los que cabe destacar, para el presente análisis, los relacionados con **la regulación económica y la fiscalidad**. De este modo, con los datos más recientes correspondientes a 2019, **la Comunidad de Madrid es la región donde una mayor proporción de empresas perciben un impacto favorable en su actividad debido a la evolución de la regulación económica y la fiscalidad**, al tiempo que es también una de las regiones donde una **menor proporción de empresas consideran que el impacto por la evolución de estas variables es desfavorable**.

Gráfico 21: **Impacto favorable de la evolución de la regulación económica y de la fiscalidad (% sobre total de empresas encuestadas)**



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del INE: Módulo de Opinión sobre el Entorno Empresarial**

Gráfico 22: **Impacto desfavorable de la evolución de la regulación económica y de la fiscalidad (% sobre total de empresas encuestadas)**



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del INE: Módulo de Opinión sobre el Entorno Empresarial**

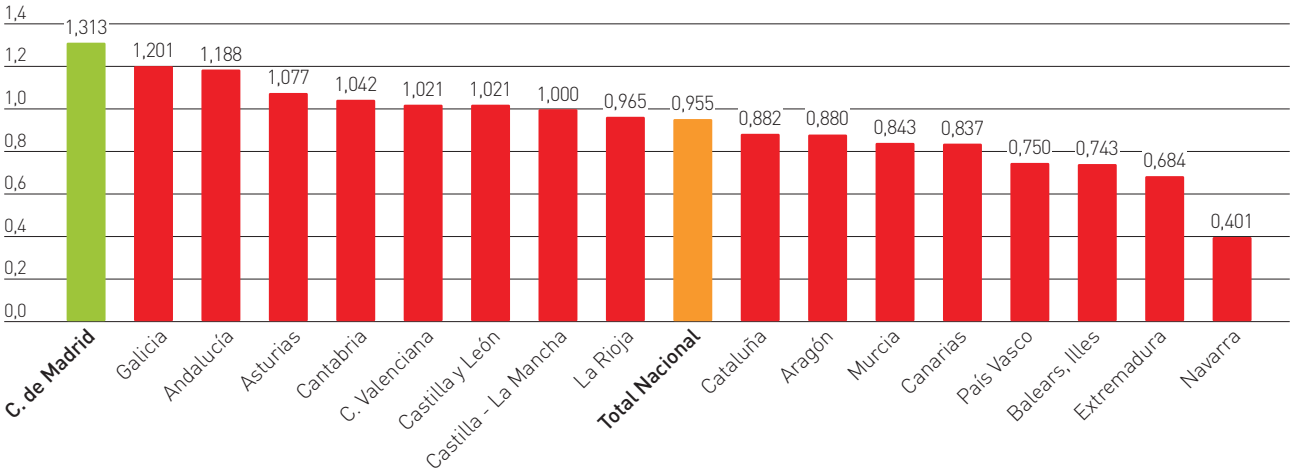
A su vez, para constatar la orientación del marco normativo de las CCAA, resulta de interés analizar si las **empresas perciben diferencias** entre la evolución de los **recursos destinados a trámites administrativos a nivel estatal frente a los destinados a un nivel propiamente autonómico**.

Para aproximarnos a este concepto, se puede construir la ratio entre la diferencia del porcentaje de empresas encuestadas que consideran que la necesidad de recursos para esos trámites a nivel estatal aumentó, frente a las que observan que disminuyó, en relación con el mismo concepto a nivel autonómico. De este modo, **valores por encima de uno señalan que las empresas perciben una evolución más desfavorable de las cargas administrativas a nivel estatal que en su propia Comunidad Autónoma**.

En este sentido, **para el año 2019, esta ratio es máxima en Madrid, con un valor de 1,31, frente a una media nacional que se sitúa en 0,96**, lo que viene a reflejar que **las empresas de la Comunidad de Madrid son las que experimentan una mayor divergencia entre la evolución de la orientación normativa autonómica, más favorable a la simplificación y la actividad económica, y la orientación normativa estatal, menos favorable a estas buenas prácticas**.

Además, el hecho de **que el total nacional se sitúe por debajo de la unidad** pone de manifiesto que **las empresas perciben**, en general, que la **evolución de las cargas administrativas es más desfavorable en su Comunidad Autónoma que a nivel estatal, al contrario de lo que sucede en la Comunidad de Madrid**.

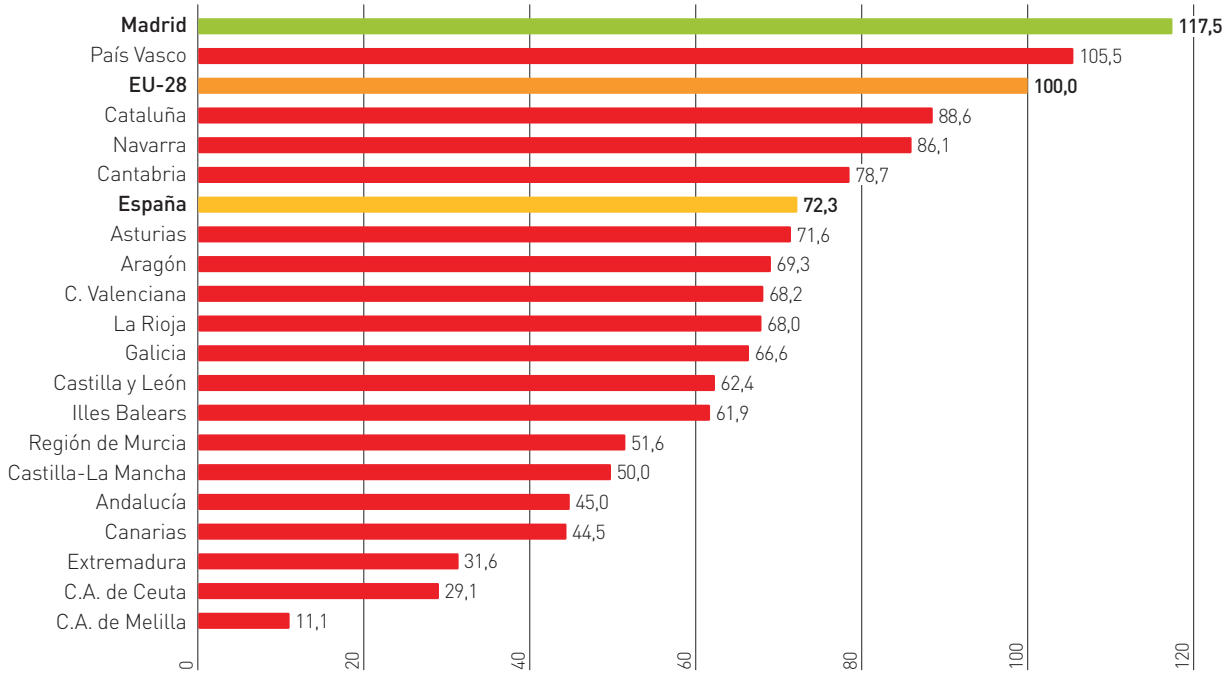
Gráfico 23: **Percepción de las empresas de la evolución de los recursos necesarios para trámites administrativos (nivel estatal frente a nivel autonómico)**



Fuente: **Elaboración propia a partir de datos del INE: Módulo de Opinión sobre el Entorno Empresarial**

Este marco más proclive a la actividad empresarial tiene su reflejo en la mayor competitividad que muestra la región de Madrid sobre el resto de Comunidades Autónomas. Así, reescalando los valores del Índice de Competitividad Regional que elabora la Comisión Europea, con el objetivo de establecer como referencia el valor de la UE28 en base 100, se observa que **Madrid es la región española con un mayor nivel de competitividad (117,5) siendo la única Comunidad Autónoma junto al País Vasco (105,5) que supera el promedio de la UE28**. Por su parte, la media nacional se sitúa en un nivel mucho más reducido (72,3).

Gráfico 24: **Índice de Competitividad Regional. Año 2019. UE-28 = 100**

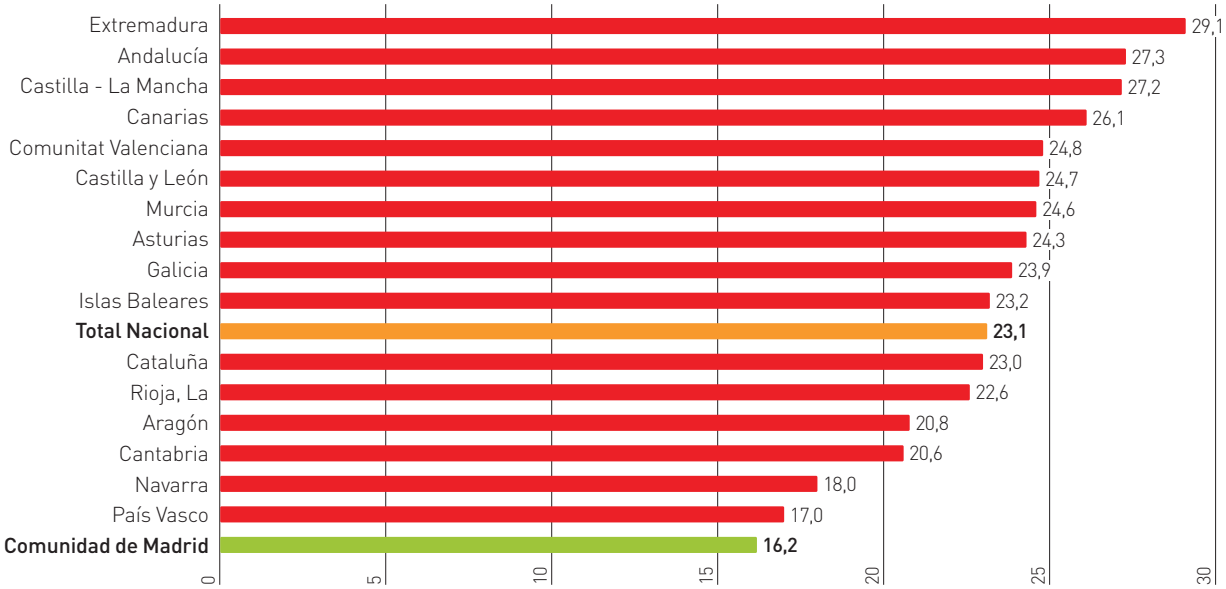


Fuente: **Elaboración propia del IEE a partir de "The EU Regional Competitiveness Index 2019"**

4.
LOS OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

De igual modo, las **mayores trabas a la actividad empresarial pueden provocar que esta se sumerja en la economía informal**; mientras que, cuando **se crea un clima favorable para la empresa** sucede lo contrario, esto es una **mayor creación de empresas y un mayor dinamismo de la economía formal**, con las **consecuencias en términos de aumento de las bases imponibles y de la recaudación impositiva**. En este contexto, no es casualidad que la **Comunidad de Madrid sea la región española con un menor nivel de economía sumergida**, tal y como se recoge en el siguiente gráfico.

Gráfico 25: **Economía sumergida por CCAA (año 2016)**



La media de España se ha obtenido como promedio no ponderado

Fuente: **Mauleón y Sardá (2014). Para el País Vasco, Zubiri, Fernández-Macho y Gallastegui. (2016).**

No en vano, se ha constatado que la correlación que muestra la variable de competitividad regional con el nivel de libertad económica previamente expuesto (liberalización regional) es relativamente fuerte, y algo menos (aunque también relevante), y de signo contrario, para el par de variables de economía sumergida y libertad económica. Es decir, que un mayor nivel de libertad económica en una región está correlacionado con una mayor competitividad de dicha región, y también con un menor nivel de economía sumergida[10].

[10] La correlación entre competitividad regional y libertad económica se sitúa cercana al 0,6, lo que puede considerarse, dado el tamaño de la muestra, como una relación relativamente fuerte, mientras que la correlación entre economía sumergida y libertad económica se sitúa por encima del 0,5. Se comprueba que esta correlación es significativa, considerando H0: correlación = 0, obteniendo un p-valor < 0,05.

5. PROPUESTAS DE MEJORA

5.
PROPUESTAS DE MEJORA

Una vez realizado el análisis del clima empresarial imperante en cada región española, y dada su relevancia sobre el **dinamismo empresarial y la actividad económica de una región**, queda elaborar una serie de **propuestas de mejora en este ámbito**. En ocasiones serán **propuestas de carácter general**, incluso de ámbito estatal, que es necesario abordar, para **avanzar de manera común, hacia un marco normativo que permita un mejor desarrollo de nuestro tejido empresarial**. En otros casos se bosquejarán **propuestas que pueden competer al ámbito de actuación de las Comunidades Autónomas**. Dentro de éstas, habrá ocasiones en que la **Comunidad de Madrid**, debido **a su buena orientación** en este ámbito, ya cuente con una normativa acorde con las propuestas descritas. Sin embargo, a pesar de la buena situación comparada de la Comunidad de Madrid en el ámbito nacional, **ello no es óbice para que pueda profundizarse en la mejora de las condiciones del entorno empresarial**. Y es que la referencia de la Comunidad de Madrid (en aquello que esté a su alcance, como es lógico), no debe ser solo el marco nacional, donde se constituye como punta de lanza, sino las mejores prácticas en el ámbito internacional.

En primer lugar, la configuración del **actual marco normativo impone determinadas barreras que dificultan el crecimiento de las empresas de menor dimensión y lastra a la productividad de la economía en su conjunto. Los umbrales que se encuentran definidos en la normativa por el volumen de ventas o en función del número de empleados pueden imponer obligaciones costosas para las empresas conforme van ganando dimensión en los mercados**.

Estas barreras hacen referencia a aspectos tan importantes como la **gestión de los recursos humanos, la fiscalidad o la contabilidad de las empresas de menor dimensión**. Se constata que los principales requisitos regulatorios se empiezan aplicar a partir de los diez y de los cincuenta empleados.

Recuadro 1. **LOS UMBRALES REGULATORIOS EN EL ÁMBITO DE LA FISCALIDAD**

Un ejemplo claro de los obstáculos contingentes al tamaño empresarial se encuentra en el ámbito tributario, con incremento de obligaciones, tributación o cargas a partir de un determinado nivel de facturación, lo que provoca que muchas empresas se resistan a superar el umbral o acometan divisiones de negocio entre distintas sociedades para evitarlo. Se destacan a continuación algunos de los principales límites o umbrales que se presentan en el ámbito fiscal para el conjunto de las empresas españolas y que condicionan su tamaño y actividad.

El umbral principal se produce cuando una sociedad supera 6.010.121,04 de euros de facturación anual, nivel a partir del cual según el artículo 121 de la Ley 37/1992 del 28 de diciembre del Impuesto sobre el Valor Añadido pasa a ser considerada (a efectos tributarios) como gran empresa. Exceder este nivel de facturación (que no se ha modificado desde los años 80, antes eran 1.000 millones de pesetas), implica un aumento de obligaciones tributarias que se resumen en las siguientes:

- Obligación de comunicar la nueva condición de gran empresa a la Agencia Tributaria mediante la presentación del modelo 036 entre el 1 de enero y el 20 de febrero del año inmediato posterior a alcanzar el umbral.
- A partir de enero del año siguiente a exceder el umbral, las declaraciones periódicas de impuestos dejan de ser trimestrales, pasando a ser de carácter mensual. Esto incluye los modelos 303 (IVA), 115 (Ret. de Alquileres), 111 (Ret. de Trabajadores y Profesionales) y cualquier otra obligación periódica que la empresa esté obligada a presentar, por lo que la carga administrativa para confeccionar dichas declaraciones (o el coste de externalizar dichos servicios) se multiplica por tres.
- Respecto a los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades, las sociedades consideradas grandes empresas, están obligadas a aplicar la modalidad prevista en el artículo 40.3 Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), en vez de la modalidad general prevista en el artículo 40.2 LIS. Por lo que ya no pueden tomar como referencia de dichos pagos fraccionados la cuota reflejada en el último Modelo 200 (Impuesto sobre Sociedades) presentado. Por el contrario, se les obliga a realizar el pago a cuenta sobre la parte de la base imponible del periodo de los tres, nueve u once primeros meses de cada año lo que obliga a realizar tres cierres contables completos en el ejercicio además del de final de año.
- Adicionalmente, desde 2017, las grandes empresas, están incluidas obligatoriamente en el sistema SII (Suministro Inmediato de Información) del IVA, que obliga a proporcionar información sobre las facturas emitidas y recibidas (y su cobro) en tiempo real a la Agencia Tributaria.

Es decir, por el simple hecho de facturar más de 6 millones de euros, (umbral realmente bajo) las obligaciones fiscales se multiplican y también el control financiero e informático necesario para atenderlas, lo que recae muchas veces sobre empresas que no tienen la estructura informática ni de personal suficiente para atenderlas lo que obliga a mayores gastos. Todo esto supone que muchas empresas vigilen el umbral y prefieran no excederlo o incluso dividir su actividad en diversas mercantiles con las ineficiencias que ello conlleva.

Otro umbral es el contenido en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, artículo 101, que establece un nivel diferente de Grandes Empresas, considerándolas a sus efectos a aquellas que superen los 10 millones de euros de facturación en el periodo impositivo inmediato anterior y empresas de reducida dimensión las que hayan obtenido una cifra de negocios inferior a esa cifra. El superar 10 millones de facturación impide beneficiarse de determinados incentivos fiscales como la libertad de amortización de elementos nuevos del inmovilizado, o la aplicación de tipos reducidos de gravamen.

Por último, existe un umbral adicional, en este caso de 1 millón de euros de facturación, a partir del cual el Impuesto sobre Actividades Económicas deja de estar exento, lo cual, en función de la actividad, puede ser un coste relevante. Además, este umbral es discriminatorio ya que para las personas físicas el IAE está exento en todo caso, con independencia de su volumen de facturación.

A este respecto, no es comprensible la existencia de distintos umbrales de facturación con distintas consecuencias que suponen un claro obstáculo al crecimiento empresarial, además de generar confusión.

Teniendo en cuenta la Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, se debería subir el límite de gran empresa hasta el nivel de pequeña empresa, esto es superior a 10 millones de euros de facturación y más de 50 empleados, equiparándolo a la cifra de facturación del Impuesto sobre Sociedades. En su defecto, como mínimo, aplicar los criterios mercantiles, en lo que respecta a las Cuentas Anuales, según los que se considera Gran Empresa (obligando a la formulación de cuentas anuales completas en vez de abreviadas) a aquellas que superen dos de las siguientes condiciones:

- Tener un activo de más de 4 millones de euros.
- Tener una cifra de negocios de más de 8 millones de euros.
- Tener 50 trabajadores o más.

De esta forma se abriría más el umbral, atendiendo a otros factores, no sólo a la facturación, y se estaría excluyendo de la condición de gran empresa a aquellas compañías que, aunque puedan tener una cifra de facturación relativamente alta no tenga infraestructura (activos) o personal en número suficiente.

Lo recomendable sería elevar los anteriores umbrales, homogenizándolos a los que se establecen en nuestros principales socios competidores y, en todo caso, teniendo en cuenta lo que marca la Recomendación de la UE, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Los efectivos y límites financieros que definen las categorías de empresas: "La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros".

De igual forma, como se ha propuesto desde las Organizaciones Empresariales, **es necesario hacer efectivos los escalones regulatorios después de cuatro años consecutivos de cumplimiento de los requisitos**. Esto evita que se disparen por un crecimiento circunstancial y concede tiempo a la pyme para seguir creciendo, por lo que el umbral regulatorio dejaría de ser un obstáculo.

Sin embargo, como ya se puso de manifiesto en la primera parte del informe, no basta con abordar y modificar la normativa contingente al tamaño, siendo esta muy relevante, sino que también se debe promover, de manera general, **un clima favorable a la actividad empresarial que permita una mejora de la productividad con independencia del tamaño de la empresa**. Entre otros aspectos, un **clima favorable** a la empresa se concreta en:

A) Promover un marco institucional y regulatorio de calidad:

Es clave, en primer lugar, un entorno donde se **garanticen los derechos de propiedad y la libertad de empresa; y donde se apliquen los principios de buenas prácticas regulatorias como los de estabilidad, predictibilidad y seguridad jurídica, así como los de eficacia, proporcionalidad y necesidad de la norma**. Como pone de manifiesto cada año el Banco Mundial en su Informe del Doing Business, la regulación en el ámbito específico de la iniciativa empresarial en España es mucho más lesiva que en nuestro entorno comparado.

Así pues, **urge la simplificación de trámites administrativos y cargas burocráticas para favorecer en mayor medida el dinamismo empresarial**. De acuerdo con un estudio del Banco Mundial, las regulaciones favorables para los negocios ("business-friendly") están correlacionadas negativamente con el nivel de pobreza, y sugiere que la vía más efectiva para la reducción de la pobreza es la creación de empresas, tanto como fuente de nuevos empleos, como una manifestación de un emprendimiento próspero. Además, **los estudios también han hallado que la respuesta de la economía ante un aumento temporal de la productividad es mayor cuanto menores son los costes de crear una empresa**.

Es conveniente mejorar la regulación y reducir los trámites burocráticos, así como las cargas administrativas que soportan las empresas y, en particular, las que afectan a las **de menor tamaño** e imponen barreras y costes para su crecimiento. **Para ello**, es esencial **verificar si un proyecto normativo estatal impone nuevas cargas**, en su caso, **exigir la eliminación de todas aquellas que no sean imprescindibles** y, si fuera necesario, paralizar el procedimiento hasta que no se rectifique.

A su vez, en el caso de que **un proyecto normativo imponga cargas necesariamente, exigir a la administración competente la eliminación/simplificación equivalente de otras contenidas en normas ya vigentes**.

Poner en marcha mecanismos de control por los que se pueda verificar el cumplimiento de la eliminación de cargas equivalentes y, en su caso, exigir su cumplimiento a la administración afectada. En este sentido, **el compromiso contenido en el artículo 37 de la ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, no sería suficiente** para configurar la eliminación de las cargas administrativas como obligación vinculante para el conjunto de las Administraciones Públicas.

El citado precepto **no tiene** más **valor** que el que corresponde a una mera declaración de intenciones. Afirmar que las "Administraciones Públicas que en el ejercicio de sus respectivas competencias creen nuevas cargas administrativas para las empresas eliminarán al menos una carga existente de coste equivalente" **sin señalar cómo hacer efectivo tal compromiso y cuáles serían los efectos de su no cumplimiento, no tiene valor jurídico alguno**.

El artículo 37 de la Ley 14/2013 permitiría servir de base jurídica sobre la que construir una nueva forma de legislar, inspirada en la simplificación de las normas y en la garantía de los empresarios de no ser destinatarios ni de funciones administrativas que no les son propias ni de requisitos duplicados o innecesarios, ofreciendo a tal fin los mecanismos destinados a controlar y hacer efectiva la compensación de cada nueva carga administrativa que se cree con la eliminación de otra equivalente ya existente, con las consecuentes consecuencias que estos obstáculos tienen para el emprendimiento, la ampliación de la actividad productiva o la creación de empleo.

La CM podría ser el promotor de una medida que ninguna CC.AA., ni siquiera en el ámbito estatal, ha desarrollado para favorecer la actividad empresarial y servir, por ello, al objetivo común de legislar mejor como se plantea en el ámbito de la Unión Europea, aprobando para tal fin una norma con rango de ley que incluya mecanismos de verificación de la efectiva compensación de las medidas que generan nuevos requisitos e incluir en su articulado el régimen sancionador aplicable en caso de incumplimiento.

En este sentido, se **debería promulgar una norma con rango de Ley por la que se desarrolle el contenido y ejecución de la obligación de eliminación de cargas administrativas que afectan a la creación, consolidación y el crecimiento empresarial y que desarrollara normativamente la obligación contenida en el artículo 37 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización**.

Esta norma recogería entre otros aspectos:

- Identificar **la necesidad de legislar y del objeto de la norma pretendida**.
- **Establecer con claridad las distintas soluciones que puede ofrecer y elegir las más adecuadas**, pero no desde un punto de vista administrativo, sino desde el de los destinatarios y el entorno al que se dirige y sobre el que desplegará sus efectos.
- **Prever la capacidad de adaptación de éstos y de la Administración a las previsiones de la norma**, el tiempo que dicha adaptación requerirá y el necesario para la efectiva adopción de los instrumentos destinado a cumplir y a hacer cumplir sus previsiones.
- **Garantizar que no se traslada al administrado las funciones que corresponden a la administración**.
- **Proponer el establecimiento un mecanismo de coordinación riguroso y eficaz con el resto de las administraciones** para, al menos, evitar una mayor fragmentación de nuestro mercado interior.
- **Incluir dentro de las obligaciones de transparencia de la administración autonómica la obligación de emisión de informes periódicos -al menos trimestrales- que den publicidad a los plazos medios de tramitación de procedimientos** y resoluciones dictadas fuera del plazo máximo, clasificado por norma y área reguladora, así como otras variables significativas relacionadas la eficiencia administrativa.
- En línea con la iniciativa de **Línea Abierta contra la Hiperregulación de la CM, el refuerzo de este Registro específico permitiría conocer las cargas administrativas que obstaculizan** la creación, consolidación y el crecimiento empresarial y que derivan de la aprobación de un proyecto normativo en cualquier ámbito administrativo que afecte a las empresas de la CM, las que han sido objeto de simplificación, reducción o eliminación y aquellas otras que están pendientes de ser compensadas.

- **Realizar con carácter preceptivo el análisis de impacto normativo y económico, en particular, sobre los efectos sobre las empresas de menor dimensión conforme lo establecido por las directrices y recomendaciones de la Unión Europea** sobre cualquier regulación que afecte a la actividad empresarial, previa consulta con las organizaciones empresariales más representativas.

- **Disponer y facilitar el acceso público al conjunto de Memorias de Análisis de Impacto Normativo en el ámbito de la regulación que afecte a la actividad empresarial**, así como disponer de los mecanismos necesarios para poder hacer un seguimiento, evaluación y control de las cargas administrativas que cualquier normativa imponga sobre el crecimiento, consolidación o crecimiento empresarial.

En España a su vez, surge el problema añadido de la **fragmentación de mercado existente por las distintas regulaciones autonómicas**, que introduce distorsiones y duplicidades y socava la competitividad de nuestras empresas al minar las posibilidades de aprovechar las economías de escala y detraer recursos hacia actividades distintas de la nuclear (ejemplo: recursos para conocer y cumplir las 17 normativas distintas).

La **ley de Garantía de la Unidad de Mercado (LGUM) fue una buena iniciativa, pero ha tenido un alcance limitado**, en tanto que el **principio de eficacia nacional**, también llamado coloquialmente "**licencia única**" (que los requisitos de la CCAA de origen sean suficientes para operar en el resto de los territorios) fue **anulado por el Tribunal Constitucional**, aunque quedan **otros aspectos**, que básicamente recogen los principios de **buenas prácticas (proporcionalidad, necesidad, no discriminación)** y en cuya implementación **se debe seguir ahondando**.

En este sentido, **la Comunidad de Madrid con su nueva Ley de Mercado Abierto, que tiene previsto aprobar, ha sido pionera en implementar el mismo principio de licencia única anulado por el Tribunal Constitucional en la LGUM, a su ámbito autonómico**. De este modo, **todo operador económico establecido legalmente en el territorio nacional**, acorde a la normativa de cualquier región, **podrá desarrollar su actividad libremente en la Comunidad de Madrid sin sujetarse a los requisitos de acceso previstos en la normativa autonómica**, a través del reconocimiento automático de licencias.

Merced a esta norma, la **Comunidad de Madrid se convierte en un espacio de encuentro libre para el tejido empresarial de nuestro país**, con independencia de su territorio de origen. Se contribuye, así, a la eliminación de trabas innecesarias y se facilitan y agilizan los trámites a la actividad empresarial en la Comunidad de Madrid. Si esta **excelente iniciativa fuera imitada por el resto de las regiones españolas, nos encontraríamos con un restablecimiento del principio de eficacia nacional** previsto la LGUM, y de todos sus beneficios para el dinamismo empresarial, pero mediante una técnica legislativa que sí resulta compatible con nuestro ordenamiento jurídico.

Unos **mercados de factores flexibles y dinámicos facilitan**, de igual forma, la tarea de **asignación y reasignación de los recursos** hacia sus usos más productivos, favoreciendo la adaptación ágil a los distintos contextos económicos, y, por tanto, favoreciendo tanto la creación como el crecimiento empresarial, así como su **productividad**. En este sentido, siempre desde el cumplimiento de principios que no sean discriminatorios o estén justificados por una razón imperiosa de interés general y sean proporcionados es fundamental que las actividades productivas puedan establecerse libremente y ejercer, de igual forma, su actividad empresarial.

B) Promover un entorno que favorezca los procesos de fusión y adquisición de empresas, la segunda oportunidad a través de un régimen de insolvencia eficiente, y la sucesión generacional:

Los **procesos de transmisión de empresas vía fusión, adquisición o los de sucesión generacional**, son **esenciales a la hora de permitir y garantizar la continuidad de la actividad empresarial**, preservar la ocupación y mantener el valor del capital productivo que está a disposición de la economía. No obstante, **en numerosas ocasiones estos procesos llevan aparejados múltiples obstáculos, fiscales, legales o**

administrativos que impiden que actividades viables con alto potencial de crecimiento pierdan valor económico y, en algún caso, lleven hasta su **disolución**. Se estima, a partir de datos proporcionados por la Comisión Europea[11] que, aproximadamente 23.000 empresas al año en España y unas 3.700 en la CM, pueden correr el riesgo de no ser transferidas con éxito por este tipo de barreras.

Conforme a las recomendaciones comunitarias realizadas sobre este ámbito de la política de fomento de la actividad empresarial, **es necesario profundizar en las acciones de información y sensibilización en el ámbito de la transmisión de empresas**. Estos procesos requieren de una compleja y larga preparación, en particular en el ámbito de la empresa familiar. Gran parte de los países de la UE dedican **recursos y tienen puntos de información para este tipo de medidas**, como el envío de información a los empresarios individuales por encima de una cierta edad o disponer de este tipo de contenidos en los puntos de atención al emprendimiento, en donde se ofrecen a los nuevos empresarios la oportunidad de valorar la adquisición de una empresa en funcionamiento como alternativa a la creación de una propia.

De igual forma, es necesario, **dada la naturaleza financiera de este tipo de operaciones, que los instrumentos financieros de apoyo a la creación de empresas y su crecimiento, tales como ayudas directas o garantías contemplen en su ámbito de alcance el proveer los recursos necesarios para financiar la actualización del valor del fondo de comercio de las empresas**, así como los gastos necesarios para su estudio y valoración pormenorizada.

La fiscalidad es un aspecto fundamental que determina la viabilidad de este tipo de operaciones por lo que es necesario **contemplar en todas las figuras tributarias que intervienen en este hecho imponible, exenciones fiscales parciales o totales sobre la renta de las plusvalías procedentes de la venta de una empresa**, en particular **cuando el empresario se acerque a su edad de jubilación**, o reducciones especiales sobre las ganancias cuando éstas se reinviertan en la adquisición de otra empresa. De igual forma, para el fomento de este tipo de operaciones ampliar este tipo de **exenciones fiscales cuando las inversiones procedan del propio equipo directivo o de la plantilla de la empresa**. Asimismo, para las empresas familiares se debería ampliar el ámbito de aplicación de la actual reducción del 95% de la base imponible del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, y también se debería incrementar dicho porcentaje. Por último, en numerosas ocasiones los procesos de transmisión de empresas requieren el **cambio de su forma jurídica** previo para su realización, en particular, en las empresas de menor dimensión. Este tipo de operaciones conllevan también ciertas cargas tributarias, por lo que sería preciso reducir o eliminar las mismas.

Por último, aunque no menos importante, es fundamental que, mediante el **establecimiento de servicios de ayuda se favorezca de manera imparcial la conexión entre posibles compradores y vendedores de operaciones de pequeño tamaño**. Estos servicios más allá de proporcionar información y acceso a una base de datos, deberían incluir la posibilidad de acudir a servicios de mediación que garanticen unas transmisiones ordenadas y bien estructuradas dentro de un espíritu de colaboración.

La Comisión Europea permite que los gobiernos nacionales y regionales de la UE puedan utilizar los Fondos Estructurales de la UE para financiar acciones que mejoren los programas de sensibilización, plataformas online y cualesquiera de los servicios de asesoramiento que tengan relación con las transferencias de empresas. Por este motivo, en colaboración con otros agentes públicos y privados, la **CM debería implementar un plan que en el ámbito territorial permita la transmisión efectiva de un número elevado de iniciativas empresariales, con el consiguiente impacto sobre el aumento de inversión inducida de estas empresas y sobre el mantenimiento y la creación de empleo**.

Este plan debería incluir las siguientes líneas de actuación:

- **Fomento, difusión y comunicación** de las ventajas de las transmisiones empresariales como fuente de mantenimiento y de creación de empleo.

[11] European Commission (2020) "Improving the evidence base on transfer of business in Europe" Final Report

- **Diseño, desarrollo e intermediación de un mercado transparente** para la transmisión efectiva de empresas.

- **Acompañamiento y prestación de servicios de alto valor añadido** para las partes involucradas en los procesos de transmisión de empresas.

- **Estudio e impulso de los mecanismos económicos, jurídicos y legislativos que sean efectivos** para la **mejora de los procesos de transmisión empresarial**.

Por otro lado, también se ha constatado por distintos análisis que la recuperación **después de una perturbación negativa que comporte la desaparición de un número significativo de empresas normalmente será más lenta cuanto mayor sea la duración y el coste asociado a los procesos de liquidación de empresas menos productivas y menor** sea la **tasa de aparición de nuevos competidores**. En este sentido, es muy relevante para el adecuado dinamismo empresarial la **normativa relacionada con los procesos de reestructuración empresarial**.

En muchos casos, la **complejidad de la normativa**, la **no provisión de herramientas específicas** que permitan los acuerdos de refinanciación y extrajudiciales de pagos adaptadas a sus características, los **elevados costes económicos** que tienen que afrontar estas empresas, así como la **dilación de los procedimientos concursales** inciden en que **un elevadísimo número de empresas viables** que afrontan una situación de insolvencia **acaben disolviéndose en un procedimiento concursal**, con la consecuente pérdida de capital empresarial, actividad y empleo.

Es por ello que es **necesario que el marco regulatorio del régimen de insolvencias proporcione reglas que incentiven la reasignación equitativa de recursos y la igualdad de trato entre los acreedores**, y debería incidir en tres ámbitos: **alertas tempranas para las empresas de menor dimensión, mejoras en el régimen legal de acuerdos de refinanciación y acuerdos extrajudiciales de pagos y reformas en la ley concursal** para mejorar la **eficiencia de los procedimientos concursales**, particularmente en términos de costes. En particular, **deben introducirse medidas que favorezcan la transmisión de unidades productivas del concursado con el objetivo de dar certeza a los inversores interesados en adquirirlas**, y, de esta forma, favorecer su continuidad, mantener el empleo y evitar la destrucción del tejido productivo. Para ello, se deben adoptar medidas para agilizar su tramitación, **habilitar exclusivamente al Juez del Concurso para que establezca las condiciones razonables de venta y los efectos de la sucesión de empresa a efectos laborales y de seguridad social y proteger razonablemente las transmisiones frente a posibles acciones de rescisión, cuando la venta de la unidad productiva se realice fuera del concurso de acreedores**.

Es imprescindible que estos **mecanismos se conozcan por parte del empresario**, por lo que esta información debería estar **disponible en los puntos de atención al emprendimiento que la CM tenga habilitados**.

Todas estas medidas dirigidas a proteger fundamentalmente a la situación económica y patrimonial del empresario, de cara a favorecer su "segunda oportunidad" deben complementarse con el **refuerzo de un marco específico de ayudas a los empresarios individuales, autónomos o trabajadores por cuenta propia (Programa Re-Emprende)** que, no teniendo éxito en su trayectoria profesional por circunstancias de mercado, hayan agotado la prestación por Cese de Actividad, otorgándoles ayudas posteriores al agotamiento de la prestación por Cese de Actividad.

C) Promover un entorno en el que se fomenten las iniciativas emprendedoras:

Tal y como se ha analizado en los epígrafes 2 y 3 de este informe, **la importancia de la figura del empresario en la CM, cuyo tejido empresarial está compuesto por un 60,4% de empresarios individuales y en un 95% por pequeñas empresas de menos de 10 trabajadores**, radica en su capacidad para generar riqueza

y empleo. Las **empresas son el motor de la recuperación y el progreso económico, ya que éstas deben satisfacer las necesidades de las agentes del mercado superando en calidad y precio a la competencia a través de la innovación y la adaptación a los cambios que se producen en su entorno**.

Por tanto, **el empresario es la pieza clave en un proceso que constituye el elemento esencial para mejorar el nivel de bienestar de la sociedad en su conjunto**.

En este contexto, se pone de relieve la **necesidad de estimular y facilitar la vida del emprendedor, que identifica a todas aquellas personas que inician los trámites necesarios para trasladar una idea de negocio en una actividad empresarial, así como aquellos empresarios con independencia de su naturaleza, forma jurídica, tamaño o territorio, que llevan desarrollando su actividad empresarial menos de dos años**.

Los **dos primeros años de vida empresarial son los que más dificultades presentan al emprendedor para mantener su actividad**. Por ello, es preciso implementar un nuevo marco de **incentivos fiscales para impulsar la iniciativa empresarial** que preste una especial atención **a esta primera etapa**.

Además, se han de **impulsar estos negocios más pequeños, en particular, los que presentan mayor potencial de crecimiento, mayor innovación e internacionalización de sus actividades** para que lleguen a convertirse en medianas e, incluso, en grandes empresas, de manera que se favorezca la creación de un tejido empresarial fuerte y competitivo.

Todo **conjunto de medidas que tiene como objetivo concreto el cultivo o fomento del espíritu empresarial en la sociedad** adquiere una **especial relevancia** desde el punto de vista del crecimiento económico en el largo plazo y la generación de bienestar y riqueza nacional.

Por ello, **cualquier iniciativa legislativa en materia de fomento del espíritu empresarial debe establecer una estrategia coherente que unifique, integre y vertebre todas las iniciativas a favor de la creación de empresas, de su consolidación y en general de la promoción del espíritu empresarial**.

Dentro del marco que establece la **Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, se propone ahondar en el desarrollo de su artículo 5**, de tal forma que se **promuevan por la CM acuerdos con las universidades públicas y privadas para la inclusión de cursos sobre emprendimiento, iniciativa empresarial y creación de empresas en todas las universidades, con asignación de créditos universitarios que computarán como asignatura de libre configuración o en el reconocimiento de créditos**; y se potencie la **impartición de cursos de post-grado**, ya sean másteres oficiales o títulos propios, en **áreas relacionadas como el emprendimiento y la ética empresarial**. Adicionalmente, con el fin de aproximar las universidades a las empresas, aquéllas que lo deseen podrán **crear, en colaboración con las Asociaciones Empresariales puntos de apoyo al emprendedor en las que se les informará y ayudará a iniciar su proyecto empresarial**.

De igual forma, el **establecimiento de incentivos fiscales a la formación del empresario** tendrían un impacto muy positivo sobre las actividades empresariales que se constituyen y sobre aquellas que están en sus primeros años de recorrido empresarial, en particular, en el ámbito de la **gestión empresarial** así como en materia de **digitalización, sostenibilidad y responsabilidad social empresarial**; en el ámbito de la **innovación tecnológica**, en particular, los **asociados a sus procesos de digitalización**, así como los derivados de la adquisición de los equipos y terminales necesarios para acceder a aquélla, con su software y periféricos asociados; y en el ámbito de su **expansión en los mercados tanto nacionales como internacionales**, como en la participación en ferias, gastos de alquiler, montaje y gestión del local de exposición, para la participación en dichos eventos, así como servicios externos de consultoría para la internacionalización.

A los **contribuyentes por IRPF que ejerzan actividades económicas, les serían de aplicación los incentivos y estímulos fiscales a través de deducciones en la cuota íntegra no inferior al 10%** del gasto incurrido en estos tipos de inversiones empresariales.

D) Promover un diseño del sistema fiscal que sea competitivo y eficiente:

En España la presión fiscal empresarial es ya muy superior a la de nuestro entorno comparado, y de cumplirse las medidas fiscales recogidas en los presupuestos generales del Estado lo serán aún más. Así, la presión fiscal empresarial (en su expresión de Impuesto de Sociedades más cotizaciones) pasaría de un 10,3% en 2019 a un 10,7% en 2022, alejándonos cada vez más de la media de la UE que se sitúa por debajo del 10%, según el Instituto de Estudios Económicos.

Asimismo, **el porcentaje de contribución empresarial al total de ingresos** se sitúa en un 32% según las previsiones para 2022, **muy superior a la media de la Unión Europea** que está alrededor del 24%.

Y si hablamos de **presión fiscal normativa, la posición de España es igualmente mala, con las empresas soportando un exceso de gravamen que es un 22% superior en el caso del Impuesto de Sociedades**. Esto supone **costes adicionales y, por tanto, una pérdida de competitividad para nuestras empresas**, además de una falta de atracción de capital e inversión que, en última instancia, redunda también en más creación y crecimiento de empresas.

En lugar de optar por un sistema tributario que ahoga a las empresas y cercena sus bases imponibles, **se debería apostar por el diseño de un sistema impositivo tributario eficiente y competitivo, de manera que se fomentará el dinamismo empresarial, la actividad económica, y, por tanto, las bases imponibles**.

En este sentido, la Comunidad de Madrid debería seguir avanzando en su política de bajada de impuestos, tal y como viene haciendo desde hace más de quince años.

E) Favorecer el acceso a financiación

Los problemas que afrontan las empresas para la financiación de su crecimiento son de distinta índole. Pese a que hay factores comunes que comparten todas las empresas, también hay que considerar que éstas afrontan de diferente forma su crecimiento. Es decir, dependiendo del ciclo de la actividad en el que se encuentren, el sector o el mercado al que pertenezcan, el capital físico y tecnológico instalado, la fórmula jurídica de estructura societaria, así como su potencial de crecimiento, las empresas se pueden llegar a financiar bajo distintas fórmulas.

Es necesario complementar los recursos ajenos bancarios de las empresas a través de un mayor acceso al capital. La capitalización del balance refuerza el patrimonio y, simultáneamente disminuye la ratio de endeudamiento. Por tanto, disminuye por este hecho el riesgo financiero, se rebajan las primas de riesgo exigidas, disminuyen los costes financieros y se genera por tanto liquidez y autofinanciación. Para ello, **es preciso diseñar medidas que refuercen los balances de las empresas a través del capital**.

Entre otras, se deben mejorar adicionalmente los **incentivos fiscales, como por ejemplo las deducciones por inversión en empresas de reciente creación**, asegurando cierta neutralidad en cuanto al origen de los recursos financieros, tanto para las compañías, como muy especialmente para los inversores en "start ups" y "scale ups" **y erradicar cualquier obstáculo regulatorio o fiscal que limite el acceso a la financiación de capital por parte de este tipo de empresas**.

La **capacidad de poder adoptar una estructura de capitalización óptima** para crecer viene determinada igualmente por **factores internos de las propias compañías**. Estos pueden llegar a ser tan relevantes como pueden ser todos los anteriores, o quizás más. Entre estos, se pueden resaltar **la independencia en la toma de decisiones, el establecimiento de sus relaciones comerciales con proveedores y clientes, sus diferentes estructuras societarias, así como los diferentes estilos de la gestión empresarial**. Estos factores internos están muy interrelacionados con la capacidad de formalización y programación de los objetivos que tengan los empresarios, así como la habilidad para poder conseguir los mismos.

5.
PROPUESTAS DE MEJORA

Más allá de los recursos propios de las compañías, la **mejora del acceso a la financiación ajena a través de fórmulas complementarias de la financiación bancaria** es esencial para que las empresas inviertan, innoven y crezcan. Aquí observamos, a diferencia de otros países, una menor implantación y ciertas dificultades de **desarrollo de estas fuentes de financiación externa**, como son las plataformas de financiación participativa, el capital riesgo, los fondos de inversión o los mercados de capitales, tanto de deuda corporativa como de emisión de acciones.

Todos los análisis concluyen en determinar que **las empresas de menor dimensión encaran mayores costes de capital y unas condiciones de financiación más estrictas que las empresas de mayor tamaño**. Asimismo, existe una **propensión elevada de financiar inversiones de ampliación de capital, de innovación o de expansión internacional a través de recursos propios**.

Para ello, es necesario analizar el **desarrollo de las actuales vías alternativas de financiación**. Ver sus pros y contras y conocer qué necesidades cubren, con el objetivo final de conferir al empresario la completa capacidad de decisión a la hora de seleccionar el recurso de financiación más adecuado para su plan de inversión. El desarrollo de fórmulas alternativas para las empresas de tamaño pequeño y mediano **incluye tanto actividades de capital riesgo como el desarrollo de la financiación a través de los mercados de valores**.

En cuanto a la cuestión del **capital riesgo, la Comunidad de Madrid se sitúa como el destino regional más relevante dentro del territorio nacional**. Así, en 2019 el flujo de inversiones de capital riesgo fue en Madrid de 5.387 millones, más del 60% del total del volumen de este tipo de inversión que se realizó en nuestro país en dicho ejercicio. A su vez, en términos de stock acumulado de estas inversiones de capital riesgo, de nuevo la CM destaca con más de 13.000 millones, casi el 45% del total nacional[12]. A pesar del liderazgo de la CM, existe todavía mucho margen de mejora para el desarrollo de estos instrumentos en nuestro país, y equipararnos así a las mejores prácticas internacionales.

En este sentido, y para favorecer este progreso, la **CM puede establecer las bases, en colaboración con entidades del sector privado, para desarrollar empresas de capital riesgo mixtas público-privadas, con el fin de facilitar la concesión de préstamos participativos, la entrada del capital riesgo, business angels y otro tipo de inversores institucionales en proyectos de emprendedores y de las pequeñas y medianas empresas** de modo que puedan participar en proyectos que oscilen entre los 200.000 y los 10 millones de euros, para apoyarlas principalmente en el inicio de la actividad empresarial y en el paso de microempresa a pequeña empresa y de pequeña a mediana empresa.

En cuanto a los mercados de valores, se ha de tener una atención especial a los denominados mercados **alternativos que, como el antiguo MAB (ahora BME Growth) o el MARF español**, se han ido creando durante los últimos años, inspirados en el éxito de otros mercados internacionales. Estos mercados, que no son mercados regulados en el sentido de la directiva MiFID, sino, esencialmente, mercados autorregulados, ofrecen a los valores de pequeña y mediana capitalización y a sus inversores un **marco más flexible en materia de información al mercado y otros requisitos**.

Ahora bien, dentro de las **cuestiones** que se plantean, cabe destacar, sobre todo, las siguientes:

- Las relacionadas con todas aquellas acciones que nos permitan **ampliar la base inversora**;
- En segundo lugar, con todos aquellos **incentivos que puedan recibir las empresas** que decidan acudir a esta tipología de instrumentos de financiación y, por último;
- El **diseño y funcionamiento de los mercados de capitalización para las empresas de menor dimensión** y el papel que juega la regulación para su promoción.

[12] Datos de ASCRI, Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (2020). Informe de actividad Venture Caital & Private Equity en España

Los **incentivos fiscales** deberían jugar un papel importante en las dos primeras cuestiones:

- Así, en relación con la **búsqueda de nuevos inversores**, es necesario establecer **bonificaciones fiscales asociadas a la inversión en empresas cotizadas, bien a inversores particulares o bien a vehículos de inversión específicos**, sin que éstas sean incompatibles con cualquier otro tipo de beneficio fiscal de fomento de la actividad empresarial.

- De igual forma, **es necesario reforzar con mayor intensidad, el principio básico de la neutralidad en la captación de financiación empresarial**, introduciendo para estas empresas de menor dimensión una reducción que excluiría de la base de gravamen el coste de oportunidad de los recursos propios, utilizando un tipo nocional de interés, que podría coincidir con el interés de algún activo libre de riesgo.

Junto a lo anterior, en aras de **reducir al mínimo las asimetrías de información en los mercados para que aumente la transparencia y, por lo tanto, favorecer las transacciones entre la oferta y la demanda, deberían reforzarse y ampliarse todas aquellas infraestructuras de información que permitan la evaluación del riesgo de crédito de este tipo de compañías, impulsando los avances que la digitalización pueden producir sobre estos procesos**. Esta información del riesgo de crédito tendría que ser estandarizada y accesible para cualquier demandante u oferente de fondos, así como para los poderes públicos, de tal forma que se **fomente el uso de cualquier instrumento de deuda y/o de capital para las empresas de menor tamaño, sin que esto suponga un coste adicional para las mismas**.

A pesar de todo lo anterior, no se puede obviar que la economía española está altamente bancarizada, por lo que **el canal bancario seguirá teniendo una elevada relevancia en la financiación de nuestro tejido empresarial**, sobre todo para pequeñas y medianas empresas. En este sentido, **instrumentos como los que articulan las Sociedades de Garantía Recíproca, como AvalMadrid en el caso de la CM**, son **claves para reducir el problema de información asimétrica** entre acreedor y deudor, y **facilitar el acceso a crédito**, en especial para las **empresas de tamaño más reducido**.

Estas Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), tal y como han venido demostrando en los peores momentos de la crisis, serán claves para apoyar la recuperación post-covid y la transformación y modernización de nuestro tejido empresarial.

Para lograrlo, es preciso **promover el desarrollo de estas Sociedades de Garantía Recíproca, que deberán abordar soluciones financieras innovadoras adaptadas a los nuevos retos del tejido empresarial**. Entre otras, se pueden destacar los préstamos ligados a los ahorros energéticos, los avales de productos financieros diferentes al crédito, o el adelanto de ayudas que se concedan a las empresas (en temas como digitalización, eficiencia energética, sectores más afectados por la crisis…). De igual modo, **para agilizar y optimizar el uso de las herramientas de las que disponen las SGR por parte del tejido empresarial**, sería recomendable **ahondar en la simplificación de trámites administrativos para su acceso, así como incorporar servicios de información y asesoramiento** en las oficinas.

Y es que, precisamente, un factor importante que se ha de tener en cuenta para la promoción de estas vías de financiación, no solo de las SGR, sino de todos los instrumentos de financiación previamente descritos, en el caso de las empresas de reducida dimensión, es el **desconocimiento que tienen estas empresas** y, en particular, los empresarios **sobre las distintas fuentes de financiación y el uso adecuado de las mismas, por lo que promover una cultura financiera y fomentar el asesoramiento sobre estas cuestiones es fundamental**.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **CASCRI, Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (2020):** Informe de actividad Venture Capital & Private Equity en España.

- **Banco de España (2015):** "La dinámica empresarial en España: características, determinantes e implicaciones". Informe Anual 2015, pp. 109-138.

- **CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE (2020):** "La tributación del ahorro y su incidencia en la reactivación económica desde la perspectiva de la competitividad regional"

- **Coad, A., Daunfeldt, S. O., Hölzl, W., Johansson, D. y Nightingale, P. (2014):** "High-growth firms: introduction to the special section". Industrial and Corporate Change, 23(1), 91-112.

- **Criscuolo, C., Gal, P. y Menon, C. (2014):** "The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries", OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, N.º 14, OECD Publishing, París.

- **European Commission (2020):** "Improving the evidence base on transfer of business in Europe" Final Report.

- **Gallo, M. A. (1998):** "La sucesión en la empresa familiar". Colección Estudios e Informes, Servicio de Estudios «la Caixa».

- **Garamendi, A. (2015):** "La innovación en la Pyme. Una aproximación más allá de su tamaño empresarial" Información Comercial Española, Revista de economía, n.º 885, pp. 33-43.

- **Martínez, Á. T. y Diana, V. F. (2021):** "Libertad de empresa y Derecho Administrativo: las posibilidades de la Declaración Responsable". La libertad de empresa en España, Instituto de Estudios Económicos.

- **Mason, C. y Brown, R. (2014):** "Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship". Final report to OECD, París, 30(1), pp. 77-102.

- **Mora Sanguinetti, J. S. y Pérez-Valls, R. (2020):** "¿Cómo afecta la complejidad de la regulación a la demografía empresarial? Evidencia para España". Documentos de trabajo/Banco de España, 20.

- **Sánchez de la Cruz, D. (2021):** Liberalismo a la madrileña. Barcelona: Deusto S.A. Ediciones.

- **Williams, R. y Preisser, V. (2003):** Preparing Heirs: Five Steps To A Successful Transition Of Family Wealth And Values. Robert D. Reed Publishers.

Calle de Diego de León, 50
28006 Madrid
Tel. 914 11 53 17
info@ceim.es

www.ceim.es