

La *Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE)* es una investigación estadística que encuesta anualmente un panel de empresas representativo de las industrias manufactureras. Tiene su origen en un convenio suscrito entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC) y la Fundación SEPI (antes Fundación Empresa Pública) para que esta última, a través de su Programa de Investigaciones Económicas, realizara un sondeo anual orientado fundamentalmente a caracterizar el comportamiento estratégico de las empresas manufactureras españolas. La población de referencia de la ESEE son las empresas con 10 ó más trabajadores de la industria manufacturera (1). En esta nota se resumen los resultados correspondientes a 2008, los últimos de una encuesta que ha cumplido 10 años (2).

LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 2008

RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

El ámbito geográfico de la misma es el conjunto del territorio nacional y todas las variables medidas tienen una referencia temporal anual. Se trabaja con dos submuestras poblacionales de distinta representatividad y los resultados aparecen constantemente desagregados en términos de dos grandes grupos de empresas: las de 200 y menos trabajadores y las de más de 200 trabajadores. A las empresas de más de 200 trabajadores se les requiere exhaustivamente su participación. Las empresas con empleo comprendido entre 10 y 200 trabajadores son seleccionadas mediante muestreo (3).

PANORAMA GENERAL

El año 2008 acusó de lleno el impacto de la crisis económica que había comenzado ya a manifestarse –inicialmente, en el terreno financiero– a mediados del año anterior, y que se transformaría rápidamente en un escenario de recesión generalizada en el conjunto de las economías más desarrolladas. En ese contexto, la economía española registró a lo largo del año un proceso de deterioro que llevó a cerrar el último trimestre, por primera vez en más de década y media, con crecimientos negativos del valor añadido y de la producción, lo que se puso de manifiesto en la caída acelerada del empleo y el consiguiente aumento de las tasas de paro.

El sector industrial reflejó el brusco ajuste de actividad. Si inicialmente su evolución estuvo marcada por el es-

tallido de la burbuja inmobiliaria y el desplome de la construcción, la rápida caída del consumo privado, de la inversión productiva y de la demanda externa terminó afectando profundamente a todas las ramas de actividad. Entre ellas, la fabricación de automóviles, por su importancia en el sector industrial español y sus efectos de arrastre, y por su gran relevancia en el conjunto de los intercambios comerciales con el exterior, fue un claro exponente del deterioro de la actividad productiva. Otras ramas, como las de alimentación, pudieron aguantar mejor la recesión, aunque la generalidad de empresas se vio afectada por los problemas derivados de las restricciones crediticias, que fueron especialmente intensos en la segunda mitad del año 2008.

Los resultados de la ESEE correspondientes a 2008 que aquí se resumen son plenamente coherentes con el panorama arriba descrito. De hecho, algunos de los indicadores muestran la peor evolución de toda la serie histórica de la ESEE, que arranca en 1990. Las caídas en la producción real y las compras, la reducción del empleo o la imposibilidad de traspasar a los precios de venta los incrementos de los costes intermedios, con el consiguiente estrechamiento de los márgenes, son algunos de los signos de esa situación. Tan sólo la actividad exterior mostró indicios algo más optimistas, y ello sólo para el caso de las empresas de menor tamaño. La mayoría de los resultados obtenidos sugieren que las empresas de más de 200 trabajadores son las que registraron, en términos relativos, peores resultados.

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA

Los directivos de las empresas industriales señalaron en 2008 una percepción sensiblemente peor sobre la evolución de sus respectivos mercados. La mitad de las empresas (un 30 por ciento más que en 2007) consideraron que la evolución de sus mercados fue recesiva, algo sólo comparable a lo sucedido en 1992 y 1993. En coherencia con esa percepción, las ventas y la producción registraron, en términos reales, importantes reducciones en volumen, más acusadas en las empresas de mayor tamaño, con la consiguiente caída en la utilización media de la capacidad productiva instalada y en los consumos intermedios.

Las exportaciones industriales perdieron dinamismo, especialmente en el caso de las empresas de mayor tamaño, con caídas de la demanda exterior en sectores de alta propensión exportadora, como el sector de la automoción. Las exportaciones sólo contribuyeron positivamente al crecimiento global de las ventas en el caso de las pymes. Las importaciones, por su parte, también registraron fuertes descensos en las empresas de mayor tamaño.

El progresivo descenso en el ritmo de la actividad industrial durante el año conllevó caídas del empleo, en una intensidad similar a la registrada a principios de la década de los noventa. La reducción fue muy notable en ambos grupos de empresas, pero especialmente entre las de menor tamaño, registrándose en ambos grupos un empeoramiento progresivo a medida que iba avanzando el año, lo que afectaría también al descenso de la tasa de temporalidad, en continuo retroceso en los últimos años, siendo las empresas grandes las que siguieron utilizando en mayor grado los contratos de duración indefinida.

En este contexto ciertamente complicado para el sector, las actividades tecnológicas fueron una de las pocas que registraron un mejor resultado relativo. El porcentaje de los gastos en I+D sobre las ventas se mantuvo en las empresas de mayor tamaño, e incluso mejoró marginalmente en las pymes, especialmente si se considera sólo el subconjunto de empresas que realizaron gastos en I+D. También disminuyó de forma notable el porcentaje de empresas que tuvieron acceso a financiación a largo plazo con las entidades de crédito, tanto en el caso de las pymes como en el de las grandes, coincidiendo con un aumento en el coste medio de la financiación declarado por las empresas.

En cuanto a las perspectivas inflacionistas, 2008 fue un año atípico, con aumentos de los precios pagados por las empresas por sus consumos intermedios mucho más moderados que en el año precedente, fundamentalmente como consecuencia de la notable reducción en las tasas de variación de los precios de las materias primas y, en menor medida, de los servicios.

Pese a la reducción del empleo, la caída en el ritmo de actividad implicó un descenso de la productividad, especialmente en las grandes empresas, lo que explicaría el considerable crecimiento de los costes laborales unitarios, más difícil de trasladar a los precios de venta en ese contexto de crisis. De hecho, el principal motivo que mencionan los encuestados para justificar las variaciones de precios en 2008 es la caída de la demanda, antes que la modificación de los precios por los competidores.

Por último –y como resultado de la evolución conjunta de los costes unitarios, los precios de venta y los precios de los consumos intermedios–, los márgenes de las empresas industriales descendieron de modo acusado a lo largo del año.

ACTIVIDAD

Como ya se ha señalado, el progresivo deterioro de la actividad económica a lo largo de 2008 repercutió notablemente en la percepción de las empresas sobre la evolución de sus mercados de operación, no llegando siquiera al 50% el número de las que caracterizaron a sus mercados como estables o expansivos, al tiempo que aumentaba notablemente el porcentaje de empresas que definieron sus mercados como recesivos (un aumento de 25 puntos porcentuales en las pymes y de casi 35 puntos en las de mayor tamaño, situación parecida a la del bienio 1991-1992), lo que se reflejó en una importante reducción en los volúmenes de ventas y en la producción real de bienes y servicios (cuadro 1).

En consonancia con esa evolución, los consumos intermedios también experimentaron una notable reducción en términos reales, nuevamente más acusada en las empresas de mayor tamaño, a pesar de un contexto más ventajoso (un menor crecimiento de los precios de esos insumos, en particular los vinculados al suministro energético y las materias primas). En ese contexto de caída acentuada de la actividad, parte del ajuste recayó en la menor utilización de la capacidad instalada (-4,5 puntos porcentuales, frente a -2,5 pp en los primeros años noventa), acumulándose a la tendencia decreciente de los años anteriores; con lo cual la capacidad utilizada en las pymes fue del 78,5%, y de casi el 81% en las empresas mayores.

Por ramas de actividad, las correspondientes tasas de crecimiento en 2008 ponen de manifiesto la distinta repercusión sectorial de la crisis en un comportamiento de la producción -entre los distintos sectores y estratos de tamaño de las empresas- mucho más heterogéneo que en años precedentes, razón por la que las pautas observadas para el agregado de la industria no se trasladan necesariamente a las distintas ramas. Pero en general, son los sectores ligados a

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS, PRODUCCIÓN, CONSUMOS INTERMEDIOS Y UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA

	Tamaño de la empresa (nº de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Ventas (1)	4,0	1,4	3,7	2,0	-5,3	3,6	0,5	4,6	5,3	-8,1
Prod. de bienes y servicios (1)	3,8	1,2	4,5	2,6	-5,0	4,4	0,3	4,0	6,0	-8,4
Consumos intermedios (1)	2,8	-0,6	3,7	-0,1	-6,7	4,3	-1,1	4,0	3,6	-8,5
Utilización capacidad (21)	-0,1	-0,5	-0,4	-0,7	-4,4	0,2	-0,2	-0,7	-0,6	-4,5

(1) Variación porcentual en términos reales, media ponderada.

(2) Diferencia de porcentajes, media simple.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, PROPENSIÓN EXPORTADORA E IMPORTADORA

	Tamaño de la empresa (nº de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones (1)	8,3	4,3	8,6	-1,5	6,0	6,6	1,4	13,4	7,6	-8,8
Importaciones (1)	7,4	6,1	18,6	5,3	5,3	7,9	0,3	22,0	6,6	-13,4
Ventas (1)	6,4	2,5	6,9	5,9	-3,7	6,7	1,8	8,3	9,7	-7,1
Propensión exportadora (2)	12,6	12,5	12,3	11,9	13,3	37,3	36,7	36,0	33,6	34,6
Propensión importadora (2)	6,3	6,8	6,8	6,2	6,5	17,6	18,8	18,4	18,5	16,6

(1) Variaciones porcentuales en términos nominales, medias ponderadas.

(2) Porcentajes, medias simples.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

los bienes de consumo no duradero (como Productos cárnicos, Alimentación y Bebidas) los que registran un mejor comportamiento relativo. También registran tasas positivas «Otro material de transporte» (4) y «Otras industria manufactureras» (5).

En cuanto a la caída en los volúmenes de producción, el caso más destacable es el de automóviles, por el desplome de las matriculaciones domésticas y la fuerte reducción de la demanda exterior. Probablemente relacionado con ello, también presentan tasas especialmente negativas los sectores de Productos minerales no metálicos y Caucho y plásticos. La fabricación de Muebles registra también una fuerte caída, debido seguramente a la caída de la demanda de viviendas. Otros sectores, como Textiles y vestidos y Cuero y calzado, continuaron con la tendencia negativa de años anteriores.

COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN

La caída de la demanda exterior en 2008 se reflejó en la fuerte caída de las exportaciones industriales en las empresas de mayor tamaño, que –en contraste con el buen comportamiento de años anteriores– experimentaron un crecimiento negativo de casi 9 pun-

tos porcentuales (cuadro 2). Influyó mucho en esa evolución el mal comportamiento del sector de la automoción (6), unido al habitual deterioro de la competitividad (medida por el índice del tipo de cambio efectivo real) ocasionado por el mayor crecimiento diferencial de los precios domésticos (zona euro) y la apreciación del euro frente al dólar y la esterlina (zona no euro). La actividad exportadora de las pymes evolucionó de manera notablemente más positiva. Con todo, aumentó la propensión exportadora de las empresas, especialmente destacable en las grandes, debido al mayor crecimiento (o menor caída) de las exportaciones que de las ventas nominales (7).

Por lo que respecta a la evolución de las importaciones, en el caso de las empresas menores el crecimiento nominal fue igual al del año anterior, pero en el caso de las grandes se produjo un fuerte descenso en los niveles de importación, en línea con la evolución de los consumos intermedios (cuadro 1) (8). La propensión importadora se incrementó ligeramente en las pymes, mientras que se redujo en casi dos puntos porcentuales en las grandes empresas (9).

La contribución de la actividad exterior al crecimiento de las ventas totales de las empresas fue notable-

mente positiva en el caso de las pymes (10), y negativa en el caso de las mayores, debido a la reducción observada en el volumen medio de exportaciones.

Otras conclusiones adicionales del trabajo que aquí resumimos son las siguientes: 1) El porcentaje de empresas que realizan ventas en el exterior se amplió ligeramente en 2008 (el número de las que inician estas actividades es ligeramente superior al de las que las abandonan); 2) las empresas grandes que se incorporaron a la actividad comercial en el exterior en 2008 presentan propensiones exportadoras e importadoras superiores a las que abandonan la actividad en ese año; en el caso de las pymes, en cambio, la propensión importadora media de las que abandonaron la actividad fue superior a la de aquéllas que la iniciaron; 3) la propensión exportadora media de las empresas de mayor tamaño se redujo en 0,4 puntos porcentuales con respecto al año 2007, mientras que la de las empresas pequeñas aumentó considerablemente (1,5 puntos porcentuales) (11).

Desde mediados de la década de los noventa se ha asistido a un incremento sustancial de los flujos de inversión directa española en el exterior. Es sabido que una parte sustancial de esa inversión la realizan empresas de servicios, constructoras y energéticas. Pero gracias a la Encuesta sobre Estrategias Empresariales podemos conocer una serie de características de la participación de las empresas manufactureras en otras empresas localizadas en el extranjero: En 2008, el porcentaje de empresas de más de 200 trabajadores con participación en el capital social de otras empresas localizadas en el extranjero fue del 32,5%, cifra que no llega al 5% en las empresas de menor tamaño. Esta participación suele tomar la forma de participación mayoritaria y, en la mayoría de las ocasiones, la empresa española posee la totalidad del capital social de la empresa participada. El número medio de empresas participadas no llega a 2 para las empresas de menor tamaño, mientras que es ligeramente superior a 5 en las empresas de más de 200 trabajadores. (12). Las empresas participadas están localizadas de forma mayoritaria en la Unión Europea, siguiendo después Iberoamérica y, ya con mucha menor importancia relativa, el resto de países de la OCDE y el resto del mundo .

Las empresas localizadas en el extranjero y participadas por empresas españolas realizan actividades de comercialización o distribución en la mitad de las ocasiones cuando la matriz española es de 200 y menos trabajadores, y en un 35% cuando se trata de empresas de mayor tamaño. Cuando realizan actividades manufactureras, éstas suelen consistir en la elaboración de productos similares a los que la empresa matriz fabrica en España. En torno al 15 por ciento de los casos las empresas participadas realizan, además, tareas de adaptación y/o montaje de

componentes suministrados desde la empresa española cuando ésta es una pyme, superando el 22% en el caso de las empresas de mayor tamaño.

EMPLEO E INVERSIÓN

En coherencia con el menor crecimiento de las ventas y de la producción industrial, la evolución del empleo en 2008 registró descensos que no se producían desde comienzos de la década de los noventa: una tasa neta de destrucción de empleo de -2,6 pp en las grandes empresas y del -5,3% en las pymes. La reducción del empleo repercutió en una caída sustancial de la tasa de temporalidad (de -3,2 puntos en ambos grupos de empresas), situándose en torno al 10%. De modo similar, la notable caída en el ritmo de actividad manufacturera, en un clima de deterioro progresivo de las expectativas empresariales, repercutió en una significativa reducción de la inversión en bienes de equipo (de -8 puntos para las pymes y de -5 para las grandes, en términos nominales), con una sustancial caída de la tasa de inversión en ambos grupos de empresas.

El esfuerzo en I+D (gastos en actividades de I+D como porcentaje de las ventas) aumentó ligeramente en las empresas menores, y se mantuvo respecto al año 2007 en las de mayor tamaño, constatándose que las pymes que realizan actividades de I+D hacen un esfuerzo tecnológico superior al de las empresas más grandes (si bien la situación es bastante diferente según las empresas reciban o no financiación pública para estos proyectos). En cuanto a la publicidad, las empresas de menor tamaño, mantuvieron su esfuerzo publicitario con respecto a los años previos, mientras que las grandes lo redujeron ligeramente (Cuadro 3).

FINANCIACIÓN

En cuanto al acceso a las distintas modalidades de financiación, en 2008 se apreció una sustancial reducción en el porcentaje de empresas que tuvieron acceso a financiación a largo plazo con las entidades de crédito, tanto en el caso de las pymes (sólo un 19%, frente al 27% en 2007) como en el de las grandes (22%, frente al 24%). En los fondos ajenos a largo plazo no obtenidos de entidades de crédito también hubo una notable reducción en ambos grupos de empresas (5 puntos menos que en el año precedente para las empresas menores y 10 puntos menos en las mayores), si bien se mantuvo la pauta habitual: el porcentaje de empresas que obtuvieron este tipo de financiación fue casi el doble en el caso de las empresas grandes.

La fuente financiera más importante para las empresas, tanto por el número de las que accedieron a ella

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN, GASTOS EN I+D Y EN PUBLICIDAD SOBRE VENTAS
 PORCENTAJES, MEDIAS SIMPLES

	Tamaño de la empresa (nº de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Inversión sobre ventas										
Todas las empresas	3,3	3,0	3,5	3,4	2,8	4,0	3,9	4,0	3,7	3,4
Empresas que invierten	4,2	3,7	4,5	4,4	4,2	4,1	4,1	4,1	3,8	3,5
Gastos en I+D sobre ventas										
Todas las empresas	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
Empresas que hacen I+D	2,4	2,8	2,8	2,4	2,7	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9
Publicidad sobre ventas										
Todas las empresas	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	2,2	2,3	1,8	2,0	1,8
Empresas que hacen publicidad	1,3	1,2	1,4	1,3	1,5	3,1	3,3	2,7	2,9	2,7

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

como por su cuantía, siguieron siendo los fondos ajenos a corto plazo con las entidades de crédito (el 73% de las grandes y el 68% de las pymes), registrándose incluso un ligero aumento en la utilización relativa de este tipo de fondos en 2008. Tanto el coste actual como el coste medio (13) de la financiación empresarial aumentaron en ambos grupos de empresas.

El cambio más significativo en la composición de la estructura financiera de ambos grupos de empresas fue la caída de los fondos ajenos a corto plazo no procedentes de entidades de crédito, que se vio compensada por el aumento en la importancia relativa de los fondos ajenos a corto plazo con las entidades de crédito y, sobre todo, con los fondos propios.

COSTES Y PRECIOS

Los precios que las empresas pagaron por sus consumos intermedios en 2008 aumentaron dos puntos porcentuales menos que en el año anterior, en ambos grupos de empresas. Se trata de una evolución atípicamente deflacionista que rompe la tendencia inflacionista de los años anteriores y que se manifiesta en el moderado crecimiento de los precios de la energía y de los servicios respecto a años anteriores, destacando especialmente la notable reducción en las tasas de variación de los precios de las materias primas, con reducciones de algo más de 2 puntos porcentuales en relación con las tasas de variación del año anterior.

Por lo que respecta a los costes del trabajo, los costes medios por ocupado aumentaron de modo sustancial en ambos grupos de empresas (+7,6% para las pymes y +6% para las grandes). La productividad, en términos reales, se redujo de modo muy significativo en las empresas de mayor tamaño, experimentando un ligero crecimiento en las pymes. Y los costes unitarios del trabajo experimentan los mayores crecimientos de los úl-

timos años (+8 puntos en las pymes y casi +12 en las grandes empresas). En ese contexto, aumentó considerablemente el porcentaje de empresas con pagos por indemnizaciones y/o bajas incentivadas (el 21% de las pymes y el 59% de las grandes), así como su peso sobre el total de los costes de personal, alcanzando el mayor valor desde comienzos de la década. También aumentó sensiblemente, en ambos grupos, la ratio Indemnizaciones / Coste de personal.

La variación (incremento) de los precios de venta establecidos por las empresas fue notablemente inferior a la de años previos, especialmente entre las empresas de mayor tamaño, debido principalmente a la fuerte contracción de la demanda y al moderado crecimiento de los precios de los consumos intermedios antes señalado.

La proporción de mercados en los que las empresas elevaron sus precios a lo largo de 2008 disminuyó sensiblemente en ambos grupos de empresas. El principal motivo de la variación de precios siguió siendo el cambio en los costes soportados por las empresas, aunque en 2008 disminuyó la utilización de este motivo como justificación del incremento de los precios de venta, especialmente entre las empresas de menor tamaño, aumentando en cambio el porcentaje de éstas que señalaron los cambios en los mercados como justificación para modificar sus precios (14).

RESULTADOS DE LAS EMPRESAS

La reducción de los márgenes brutos de explotación en 2008 fue de -2,5% en las empresas grandes y de -1,4% en las pymes, comportamiento que se explica por la evolución de los precios, costes y productividad anteriormente expuesta. Así, los consumos intermedios unitarios redujeron el margen de las empresas grandes en 2 pp y en 1,8 pp en las pymes. Los costes por ocupado también contribuyeron negativa-

CUADRO 4
VARIACIONES MEDIAS DE LA CUOTA DE MERCADO DE LAS EMPRESAS ENTRE 2004 Y 2008
DIFERENCIAS EN PUNTOS PORCENTUALES

	Tamaño de la empresa (n° de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Local, Provincial o Regional	0,1 (35,9)	1,5 (34,4)	0,1 (35,5)	-0,7 (36,5)	-0,5 (34,6)	-1,2 (6,5)	0,8 (6,5)	3,1 (6,2)	-0,1 (7,0)	-0,8 (6,9)
Nacional	0,4 (42,2)	-0,3 (42,5)	-0,3 (41,6)	-0,7 (42,1)	-0,2 (43,4)	-0,3 (37,6)	-2,2 (38,7)	-1,4 (37,8)	-0,9 (40,6)	-0,4 (39,4)
Interior y Exterior	0,0 (17,8)	0,7 (18,6)	0,6 (18,7)	-0,3 (17,1)	1,4 (17,6)	0,3 (45,3)	-0,5 (43,5)	0,9 (45,5)	0,2 (40,6)	-1,1 (41,0)
Exterior	0,7 (4,1)	-0,8 (4,5)	0,3 (4,2)	2,0 (4,3)	4,5 (4,4)	0,8 (10,7)	1,5 (11,8)	1,6 (10,4)	-0,5 (11,8)	0,7 (12,7)
TOTAL	0,3 (100)	0,5 (100)	0,0 (100)	-0,5 (100)	-0,3 (100)	0,0 (100)	-0,9 (100)	0,2 (100)	-0,4 (100)	-0,6 (100)

Nota: Entre paréntesis figuran los porcentajes de empresas según el ámbito geográfico de su mercado principal.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

mente. La productividad media del trabajo tuvo un efecto neutral en las pymes pero contribuyó negativamente en las empresas mayores. Estos resultados sólo se vieron compensados por el buen comportamiento de los precios de venta, que aportaron algo más de 3 pp al crecimiento del margen en las empresas, tanto grandes como pymes.

Este panorama puede completarse con la información disponible sobre las cuotas de mercado (15). En los últimos años ya se venía manifestando un incremento en la percepción negativa de las empresas al respecto, más acusado en las pymes. Y en 2008 se incrementó considerablemente esa percepción negativa: el 36% del total de pymes (16 pp más que en el año anterior) declararon reducción de cuotas y sólo el 13% manifestó aumento de las mismas (7 pp menos que en 2007); en el caso de las empresas grandes también hubo un aumento importante de las que declararon disminuciones de cuota, aunque representen un menor porcentaje (el 20,5% de ese colectivo) que en el caso de las pymes (Cuadro 4).

El análisis de la variación media de las cuotas en el mercado principal en el que compiten las empresas permite matizar esos resultados (16). A lo largo de 2008 las empresas declararon una disminución de su cuota media en el mercado principal, resultado éste que estuvo fuertemente influido por la reducción de las cuotas en los mercados domésticos. Sin embargo, los mercados exteriores tuvieron una contribución más positiva a la evolución de la cuota. Así, las pocas pymes que declararon su mercado principal como exterior (un 4,4% del total de pymes) manifestaron aumentos de la cuota media; y similarmente, las empresas grandes que definieron su mercado principal como exterior (casi un 13% del total) indicaron un ligero aumento de su cuota media.

INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

La realización de actividades tecnológicas (17) está claramente asociada al tamaño empresarial. En 2008, el 72% de las empresas grandes llevaron a cabo algún tipo de actividad tecnológica, mientras que en el caso de las pymes la cifra correspondiente alcanzó el 21% (un ligero aumento, en ambos casos, con respecto al año anterior). En la misma línea, el esfuerzo en I+D (gasto en I+D sobre ventas) de las empresas se mantuvo prácticamente inalterado durante el año: un 1,2% en las grandes empresas y 0,5% en las pymes.

Los resultados de las actividades de innovación tecnológica, medidos mediante las innovaciones de producto y proceso, registran un mejor comportamiento en 2008: el porcentaje de empresas pequeñas y grandes que obtuvieron tales innovaciones fue del 65% y 73%, respectivamente. El porcentaje resulta mayor (en unos 5 pp) que en 2007 en el caso de las empresas grandes, mientras que en las pymes se observa una reducción de 2 puntos (18).

La gran mayoría de las empresas con actividades tecnológicas hizo uso de algún mecanismo para el control de las mismas (87% en las grandes y 76% en las pequeñas empresas). El 56% de las empresas grandes con actividades tecnológicas dispuso simultáneamente de un plan de actividades de innovación y obtuvo innovaciones, lo cual representa el 80,5% de las empresas que emplearon ese mecanismo. En el caso de las pymes, las cifras correspondientes fueron el 36% y el 70%. Algo más del 70% de las pymes mantuvieron algún tipo de colaboración externa en la realización de I+D, mientras que en el caso de las empresas más grandes la cifra asciende al 84%. La más utilizada por las pymes continuó sien-

CUADRO 5
PORCENTAJE DE EMPRESAS USUARIAS DE TECNOLOGÍAS BASADAS EN INTERNET
SÓLO EMPRESAS CON DOMINIO PROPIO

	Tamaño de la empresa (nº de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Página WEB en servidores de la empresa	40,6	39,4	36,6	34,3	34,6	51,1	51,3	59,9	61,5	58,1
Compras a proveedores por Internet	28,8	29,4	32,5	34,9	37,3	37,0	38,6	42,9	42,5	47,1
Ventas a consumidores finales por Internet	5,1	5,7	7,5	8,0	7,4	7,5	9,4	7,9	8,4	8,2
Ventas a empresas por Internet	6,3	8,1	8,1	8,6	8,5	14,1	17,0	19,9	18,5	17,9

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

do la colaboración tecnológica con proveedores (55%), si bien, en los últimos años parece observarse un aumento en la colaboración con universidades y centros tecnológicos (43%), que es la preponderante en el caso de las empresas mayores (65%). En ambos tramos de tamaño fue también muy relevante la cooperación tecnológica con clientes (43% y 53%).

En las empresas grandes tienen asimismo cierta relevancia la participación en empresas con innovaciones tecnológicas (15%) y los acuerdos de cooperación tecnológica (11%). La mejora de las capacidades de la plantilla se produjo fundamentalmente mediante la incorporación de ingenieros y/o licenciados recientes y, en mucha menor cuantía, a través de la contratación de personal con experiencia previa en I+D (19%).

Como es habitual, el acceso a la financiación pública fue mayor en el caso de las empresas grandes (el 44% obtuvieron este tipo de financiación) que en el caso de las pymes (el 33%), pero este diferencial viene reduciéndose en los últimos años, incluido 2008. En torno al 21% de las empresas pequeñas y el 37% de las grandes financió la innovación con créditos subvencionados; y sólo el 3% de las empresas grandes y el 7% de las pymes buscaron sin éxito financiación externa.

La difusión de las nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) es actualmente un importante factor condicionante del crecimiento económico. Entre dichas tecnologías, Internet tiene un papel muy relevante en la creación de nuevas empresas y servicios. Un indicador básico de la importancia que la empresa confiere a su presencia en Internet es la posesión de un dominio propio (20). En 2008, casi el 90% de las grandes empresas y el 72% de las pymes disponían del mismo, un aumento respecto al año anterior especialmente significativo entre estas últimas. La posesión de un dominio propio no excluye que la empresa utilice servidores externos para el alojamiento de su página web, que es la situación habitual en el 65% de las pymes y en el 42% de las grandes. Ello indica que la utilización de Internet va ligada a un importante proceso de subcon-

tratación de actividades mediante la adquisición de servicios a empresas especializadas (Cuadro 5).

La ESEE también analiza datos relativos a las transacciones electrónicas a través de Internet, tanto en lo que se refiera al aprovisionamiento como a las ventas de las empresas. Las compras a proveedores a través de la red se están generalizando, tanto para las pymes (el 37% de éstas en 2008, con un aumento de +2,5 pp sobre 2007) como para las grandes (47% y +4,6 pp, respectivamente). Sin embargo, la utilización de Internet como canal relevante en las ventas a consumidores finales no acaba de imponerse (sólo lo utilizan un 8% de las empresas). También se mantiene bastante estable el porcentaje de empresas que efectúan ventas a otras empresas por Internet (el 8,5% de las pymes en 2008 y el 18% en el caso de las grandes).

■ Luis Portillo Pasqual del Riquelme

NOTAS

- [1] La definición de industria manufacturera abarca las divisiones 15 a 37 de la CNAE-93, excluyendo la 23, es decir, las actividades industriales relacionadas con refino de petróleo y tratamiento de combustibles. Actualmente se está procediendo a la adaptación de toda la encuesta (y su serie histórica) a la CNAE-2009.
- [2] El trabajo original que aquí se extracta y resume lleva por título: «LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN 2008. ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES» y está disponible en: <http://www.mityc.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/Industria/Documents/empresasindustriales2008.pdf>
Para ampliar sobre la ESEE puede consultarse: Diego Rodríguez Rodríguez «LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS EN 2007. RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES», publicado en <Economía Industrial> número 370, pp. 235-243, y disponible en: <http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/370/235.pdf>
Fundación SEPI, «Encuesta sobre Estrategias Empresariales», disponible en: http://www.funep.es/esee/sp/sinfo_que_es.asp

- [3] A partir de ahora, y por economía del lenguaje, denominaremos «pymes», «pequeñas» o «menores» a las empresas de 200 y menos trabajadores, y «grandes» o «mayores», a las de más de 200.
- [4] Especialmente entre las empresas de mayor tamaño, debido a que, a diferencia de las actividades de automoción, la evolución de las ramas de material de transporte aéreo no fue negativa.
- [5] Este sector aglutina un amplio conjunto de industrias manufactureras diversas (joyería, artículos de deporte, juguetes, etc.).
- [6] El sector de la automoción acusó un fuerte descenso de la demanda en los principales mercados de destino, especialmente Alemania, Francia y Reino Unido.
- [7] Debe tenerse en cuenta que el valor proporcionado en el Cuadro 2 integra a las empresas no exportadoras, en la que la correspondiente propensión es igual a cero.
- [8] Téngase en cuenta que la variación de las importaciones mostrada en el Cuadro 2 está expresada en términos nominales, mientras que las variaciones del Cuadro 1 lo están en términos de volumen.
- [9] Definida la propensión importadora como el porcentaje de importaciones sobre las ventas totales, incluyendo también en este caso a las empresas no importadoras, y calculada como media simple.
- [10] En concreto, para estas empresas la contribución del aumento del volumen exportador permitió compensar, aunque solo fuera parcialmente, la caída de las ventas en los mercados domésticos.
- [11] Esta evolución parece continuar, en el caso de las empresas pequeñas, la tendencia seguida por esta variable durante la mayor parte de la década de los noventa, caracterizada por un notable crecimiento.
- [12] A este último resultado contribuye, no obstante, un reducido colectivo de empresas con participación en un elevado número de subsidiarias.
- [13] El primero se refiere al coste corriente pagado por las empresas en la financiación obtenida durante el año y el segundo corresponde al coste medio de la financiación acumulada en determinadas partidas del pasivo.
- [14] En 2008, la caída de la demanda se convirtió en el principal motivo, por delante de la modificación de los precios por parte de los competidores, para justificar las variaciones de precios. El segundo motivo más relevante fue la modificación de los mismos por parte de los competidores, cayendo notablemente la alusión a otros motivos (como la variación de los precios de las importaciones equivalentes o la existencia de nuevos productos o competidores). Por último, y en sintonía con la evolución de la producción del sector manufacturero, el motivo menos utilizado para justificar variaciones en los precios fue el de aumentos de la demanda.
- [15] En la ESEE las empresas manifiestan su percepción sobre la evolución de sus cuotas de mercado indicando si éstas aumentaron, disminuyeron o se mantuvieron constantes respecto al año anterior.
- [16] La información disponible corresponde a cuatro ámbitos geográficos distintos: 1) local, provincial o regional; 2) nacional; 3) interior y exterior; y 4) exterior. Los dos últimos hacen referencia, respectivamente, a empresas que comercializan sus productos indistintamente en el mercado interior y exterior y a empresas cuyo mercado principal es el exterior.
- [17] En el terreno de las actividades tecnológicas, el cuestionario de la ESEE es muy amplio. A partir de la ESEE 2007 se modificaron y ampliaron las cuestiones referentes a los procesos de innovación empresarial para incorporar dos nuevos tipos de innovaciones: organizativas y de comercialización (marketing/mercadotecnia) descritas en el Manual de Oslo (2005).
- [18] En la comparación con períodos previos conviene tener presente los cambios introducidos en el cuestionario de la ESEE en el ejercicio 2007 relativos a las nuevas preguntas sobre innovación no tecnológica., por lo que la comparación interanual en este caso debe hacerse con cautela.
- [19] El 81% de las empresas grandes y el 72% de las pymes que incorporaron ingenieros y/o licenciados recientes en 2008 obtuvieron algún tipo de innovación.
- [20] Se evita considerar a aquellas empresas cuyo uso de Internet se restringe a actividades básicas como la mera consulta del correo electrónico o el acceso a páginas web.