

La Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) es una investigación estadística que se realiza anualmente sobre un panel de empresas representativo de las industrias manufactureras. Tiene su origen en un convenio suscrito en 1990 entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC) y la Fundación SEPI (entonces Fundación Empresa Pública) para que esta última, a través de su Programa de Investigaciones Económicas, realizara una encuesta anual orientada 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. En esta nota se resumen los resultados correspondientes al ejercicio 2009 (1).

## RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE 2009

# EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS

El ámbito geográfico de la encuesta 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 (2).

### PANORAMA GENERAL

En el año 2009 se agudizó la crisis económica que había comenzado a manifestarse dos años antes. En 2009 se registró una profunda recesión a escala global, con una caída del comercio (-13%) y de la actividad económica internacional (-0,6%) que no se conocía desde hacía más de sesenta años. Aunque la evolución económica en la segunda mitad del año mejoró ligeramente con respecto al primer semestre, no lo hizo de forma homogénea en el conjunto de los países más desarrollados. En el caso de España, la caída del Valor Añadido Bruto (VAB) en 2009 fue cercana al 5%, aunque con una tendencia a mejorar a medida que transcurría el año. La contracción de la actividad se reflejó de forma contundente en el mercado de trabajo, con una destrucción de empleos equivalente al 6,7%, en promedio anual, para el conjunto de la economía. La excepcional situación cíclica se tradujo también en una reducción de los precios de los bienes industriales no energéticos y en la moderación de los correspondientes a servicios. El resultado fue un decrecimiento del IPC, incluso de mayor magnitud que el de la zona euro, generando así diferenciales

negativos de inflación. Esa reducción no se trasladó a los salarios, que experimentaron alzas reales.

De entre los sectores de actividad, fueron precisamente las ramas manufactureras las que más duramente reflejaron la situación recesiva, con una caída media del VAB en torno al 14%. Todas las estadísticas de producción y empleo del sector industrial ponen de manifiesto caídas históricas de la actividad en el año 2009. Obviamente, los flujos comerciales con el exterior se vieron también notablemente influidos por el contexto recesivo, con reducciones de las importaciones (-17,9%) y de las exportaciones reales (-11,5%). Al igual que en 2008, la caída de actividad en la fabricación de vehículos de motor, por su importancia en el sector industrial español y sus enormes efectos de arrastre, constituye uno de los máximos exponentes del deterioro de la actividad productiva industrial. Otras ramas, como las de alimentación, han podido aguantar mejor la recesión, aunque las caídas de la actividad y el empleo son generalizables a todas las ramas.

Los resultados de la ESEE correspondientes a 2009 que aquí se resumen son plenamente coherentes con el panorama arriba descrito. La mayoría de indicadores muestran la peor evolución, en 20 años, de toda la serie histórica de la ESEE (que se inicia en 1990). Las intensas caídas en la producción real, las compras y la actividad exterior, así como una notable reducción del empleo y un mínimo histórico en la utilización de la capacidad productiva instalada son los signos más evidentes de esta situación fuertemente contractiva. A diferencia de lo ocurrido en otras ocasiones, esto afecta casi por igual a las empresas pequeñas/medianas y a las grandes, si bien algunos indicadores ponen de manifiesto una mayor capacidad de las primeras para adaptarse a los efectos de la crisis. Reflejo también de la severidad

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

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores									
	200 y menos					Más de 200				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Ventas (1)	1,4	3,7	2,0	-5,3	-16,4	0,5	4,6	5,3	-8,1	-16,8
Prod. de bienes y servicios (1)	1,2	4,5	2,6	-5,0	-18,0	0,3	4,0	6,0	-8,4	-17,6
Consumos intermedios (1)	-0,6	3,7	-0,1	-6,7	-22,1	-1,1	4,0	3,6	-8,5	-19,5
Utilización capacidad (2)	-0,5	-0,4	-0,7	-4,4	-8,1	-0,2	-0,7	-0,6	-4,5	-9,3

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

(2) Diferencia de porcentajes, media simple.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales

de la crisis es que, en sintonía con los datos agregados, las empresas manifestaron reducciones medias en sus precios de venta, así como una intensa moderación en los precios de adquisición de consumos intermedios.

## EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA

En 2009 la percepción de las empresas industriales sobre la evolución de sus mercados de operación volvió a empeorar considerablemente. Aproximadamente el 60% de las empresas (un 10% más que en 2008) estimó recesiva la evolución de sus mercados. Consecuentemente, las ventas y la producción en términos reales registraron importantes reducciones en ambos grupos de empresas, al igual que la utilización media de la capacidad productiva instalada y los consumos intermedios, cuya contracción fue ligeramente más notoria en las pymes. También se registró un notable descenso en el volumen de las exportaciones industriales (por el desplome de la demanda externa) así como en las importaciones (por la caída de los de bienes intermedios adquiridos).

Esa negativa evolución se reflejó en una intensa reducción del empleo -muy notable en ambos grupos de empresas pero especialmente entre las de menor tamaño-, de la tasa de temporalidad, (en continuo retroceso en los últimos años, con un mínimo en 2009 en la utilización de contratos temporales) y de la jornada efectiva (aumento de las horas no trabajadas).

Las actividades tecnológicas son de las pocas que registraron un mejor resultado relativo (manteniéndose la ratio gastos en I+D/Ventas en las empresas de mayor tamaño, e incluso mejorando marginalmente en las pymes). También mejoraron las condiciones de acceso a la financiación a largo plazo por parte de las empresas (frente al fuerte retroceso del año anterior), coincidiendo con una disminución del coste medio de la financiación declarado por aquéllas.

En cuanto a la evolución de los precios pagados por las empresas por sus consumos intermedios, los aumentos fueron muy moderados en el caso de las

pymes y negativos en el caso de las de mayor tamaño, debido fundamentalmente al descenso en los precios de las materias primas. También los precios de la energía y de los servicios adquiridos registraron tasas de variación descendentes. Finalmente, los márgenes de las empresas industriales se mantuvieron a lo largo del año como resultado de la evolución conjunta de los costes unitarios, los precios de venta y los precios de los consumos intermedios.

## ACTIVIDAD

La percepción de las empresas en 2009 sobre la dinámica de los mercados en los que operaban fue, en términos comparativos, la peor en la historia de la ESEE: sólo el 39,5% de las pymes y el 43% de las grandes, consideraron esos mercados estables o expansivos, aumentando el porcentaje de empresas que calificaron sus mercados como recesivos. La evolución de las magnitudes básicas (cuadro 1) confirma este empeoramiento de la percepción empresarial, constatándose, efectivamente, una importante reducción -siempre en términos reales- en el volumen de ventas (-16,4% para las empresas de 200 y menos trabajadores, y -16,8% en las mayores), en la producción real de bienes y servicios (-18,0% y -17,6%, respectivamente), en los consumos intermedios (en torno a -20%) y en la utilización de la capacidad instalada (-8,1% y -9,3%), que se situó en el entorno del 70-72%.

Por ramas de actividad, se aprecia una variada repercusión sectorial de la crisis económica, pero en todos los casos se registran crecimientos negativos de la producción. En general, los sectores que registran un mejor comportamiento relativo son los ligados a los bienes de consumo no duraderos, como productos cárnicos, alimentación y bebidas, y también la industria del papel y Otro material de transporte. En cuanto a las mayores caídas en la producción, destacan los Productos minerales no metálicos, Metales férreos y no férreos y Maquinaria y material eléctrico. La fuerte caída de la producción en el sector del Mueble está muy relacionada con el desplome en la demanda de viviendas. En el caso de los vehículos de automoción, cuya producción experimentó una caída especial-

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

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores									
	200 y menos					Más de 200				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones (1)	4,3	8,6	-1,5	6,0	-14,2	1,4	13,4	7,6	-8,8	-19,2
Importaciones (1)	6,1	18,6	5,3	5,3	-18,5	0,3	22,0	6,6	-13,4	-30,2
Ventas (1)	2,5	6,9	5,9	-3,7	-17,5	1,8	8,3	9,7	-7,1	-19,8
Propensión exportadora (2)	12,5	12,3	11,9	13,3	14,9	36,7	36,0	33,6	34,6	36,3
Propensión importadora (2)	6,8	6,8	6,2	6,5	6,5	18,8	18,4	18,5	16,6	17,1

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

(2) Porcentajes, medias simples.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales

mente intensa en el caso de las empresas de menos de 200 trabajadores, la entrada en funcionamiento de planes de estímulo de la demanda interior sirvió sin duda para frenar dicha caída. Otros sectores como Textiles y vestidos y Artes gráficas presentan, en el contexto general de profunda caída de la actividad, un mejor comportamiento relativo.

## COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIZACIÓN

La caída de la demanda exterior en 2009 se refleja en el menor dinamismo de las exportaciones industriales, especialmente acusado en el caso de las empresas «mayores» (cuadro 2), con una caída de casi 20 puntos porcentuales (3). No obstante, frente al habitual deterioro de la competitividad vía precios, en 2009 se registró un mejor comportamiento de los precios en relación con nuestros principales mercados de destino (4). Por su parte, las exportaciones de las empresas «menores» evolucionaron de manera ligeramente menos negativa que en las de mayor tamaño, en línea con algunos otros indicadores de la ESEE que sugieren un peor resultado relativo para las empresas de mayor tamaño en 2009. Pese a todo, la menor caída de las exportaciones en relación con las ventas nominales implicó aumentos en la propensión exportadora de las empresas, relativamente superiores en las de menor tamaño (5).

En cuanto a la evolución de las importaciones, la reducción nominal (-18,5%) en el caso de las pymes contrasta notablemente con el ligero crecimiento del año anterior. En cambio, en las empresas grandes siguió profundizándose la caída de sus importaciones (-30%, frente al -13% de 2008). En ambos casos, esa evolución está en línea con la reducción de los consumos intermedios (cuadro 1) (6). La propensión importadora (7) se incrementó ligeramente en las empresas mayores, mientras que se mantuvo inalterada en las de menor tamaño.

Sobre las propensiones exportadoras e importadoras de nuestras empresas manufactureras en 2009, cabe destacar los siguientes puntos: 1) el porcentaje de empresas que realizan ventas en el exterior se amplió muy levemente en dicho año; 2) las empre-

**CUADRO 3**  
**PORCENTAJES DE EMPRESAS CON PARTICIPACIÓN EN OTRAS SEGÚN ÁREAS GEOGRÁFICAS\***

	Tamaño de la empresa					
	200 y menos			Más de 200		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Unión Europea	64,2	70,1	68,2	77,9	78,2	83,5
Resto OCDE	14,9	9,0	16,5	32,0	32,2	32,4
Iberoamérica	26,9	25,4	21,2	39,6	39,7	33,1
Resto del mundo	20,9	19,4	23,5	25,4	29,9	28,1

\* Cálculos realizados para la submuestra de empresas con participación en otras empresas localizadas en el extranjero. Las empresas de esta submuestra pueden indicar más de un área geográfica donde se localizan sus empresas participadas.

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

sas grandes que se incorporan a la actividad comercial en el exterior en 2009 presentan propensiones exportadoras e importadoras inferiores a las que abandonan la actividad en ese año, que es especialmente significativo en el caso de la actividad exportadora (en cambio, en el caso de las empresas pequeñas y medianas, las propensiones de las empresas que se incorporan son superiores a las de las que abandonan); 3) la propensión exportadora media de las empresas de menor tamaño aumentó en 1,2 puntos porcentuales con respecto al año 2008, mientras que la de las empresas grandes se mantuvo prácticamente inalterada; por su parte, la propensión importadora se redujo en 2,8 puntos porcentuales para las empresas grandes, mientras que se mantuvo casi constante en las menores.

Desde mediados de la década de los noventa se ha producido un incremento sustancial de los flujos de inversión directa española en el exterior (8). En 2009, el porcentaje de empresas de más de 200 trabajadores con participación en el capital social de otras empresas localizadas en el extranjero fue del 37,5% (frente a sólo el 7% en el caso de las empresas menores). La participación en empresas localizadas en el extranjero 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. Como puede apreciarse en el cuadro 3, en la página anterior, las empresas participadas están localizadas de forma prioritaria en la Unión Europea, siguiendo detrás Iberoamérica. La participación en otras empresas localizadas tanto en el resto de países de la OCDE como en el resto del mundo tiene menor importancia relativa, si bien en los últimos años parecen ir cobrando una mayor importancia relativa los países de la OCDE (distintos de la Unión Europea), que se sitúan ya muy próximos a Iberoamérica como destinos prioritarios de la inversión de las empresas industriales en el sector.

Las empresas localizadas en el extranjero y participadas por empresas españolas realizan actividades de comercialización o distribución en un 50% de los casos cuando la matriz española es de 200 y menos trabajadores (en un 38,8% si se trata de empresas mayores). Cuando realizan actividades manufactureras, éstas consisten en la mayoría de casos en la elaboración de productos similares a los que la empresa matriz fabrica en España. En un 18% 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 empresa de 200 y menos trabajadores (un 24% en el caso de empresas mayores).

## EMPLEO E INVERSIÓN

En coherencia con la caída de las ventas y la producción, la evolución del empleo en 2009 registró descensos muy acusados, con una tasa neta de destrucción de empleo del -8,9% en las empresas mayores y del -9,6% en las de menor tamaño. La reducción del empleo repercutió en una caída sustancial de la tasa de temporalidad, acentuando así la tendencia iniciada a mediados de la década de los noventa. La disminución en la proporción de eventuales es de aproximadamente dos puntos porcentuales en ambos grupos de empresas, con lo que la tasa de temporalidad de la industria manufacturera se situaría por primera vez –según la ESEE– en valores medios inferiores al 10% (8,4% para las empresas menores y 9,3% para las de mayor tamaño). También se vio afectada la jornada laboral, reduciéndose la jornada efectiva media en aproximadamente treinta horas en las empresas de 200 y menos trabajadores, y en más de sesenta horas en las de mayor tamaño, fundamentalmente mediante el aumento del porcentaje de horas no trabajadas, manteniéndose constantes las horas extraordinarias.

La notable caída en la actividad manufacturera, en un clima de profundo deterioro de las expectativas empresariales, tuvo la consiguiente repercusión en la inversión en bienes de equipo, que se redujo casi un 34% y un 30% (como media ponderada y en tér-

minos nominales) para las empresas menores y mayores, respectivamente. La tasa de inversión (9) se redujo sensiblemente en las empresas de menor tamaño, manteniéndose, en términos relativos, en las grandes (cuadro 4).

Por su parte, el esfuerzo en I+D (gastos en actividades de I+D como porcentaje de las ventas), aumentó ligeramente en las empresas industriales, independientemente de su tamaño. Se sigue constatando que las empresas pequeñas que realizan actividades de I+D presentan un esfuerzo tecnológico superior al de las empresas más grandes (aunque habría que concretar si hay o no financiación pública de los proyectos). En cuanto al esfuerzo publicitario medio, en el cuadro 4 se aprecia una ligera disminución en ambos grupos de empresas.

Por primera vez, la ESEE 2009 indaga en la realización de gastos en protección medioambiental y ahorro energético, en línea con la creciente toma de conciencia medioambiental por parte de los agentes económicos. El 20% de las empresas entrevistadas declararon haber realizado inversiones en protección medioambiental, cifra que asciende hasta el 47% cuando se trata de la realización de gastos corrientes. En ambos casos, son considerables las diferencias según el tamaño de las empresas. Así, los porcentajes de empresas con inversión y con gasto medioambiental son, respectivamente, el 12,4 y 38,5 en las empresas con 200 o menos trabajadores, y ascienden al 50% y 77,8% en las empresas de mayor tamaño. También hay diferencias importantes según sectores de actividad, en función de características relacionadas con el impacto medioambiental de los distintos procesos productivos.

## FINANCIACIÓN

En 2009 se produjo un aumento sustancial 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 como en el de las grandes empresas (el 28 y el 27 por ciento, respectivamente). También hubo un notable aumento, en ambos grupos de empresas, en los fondos ajenos a largo plazo no obtenidos de entidades de crédito, ascendiendo al 27,8% en las empresas grandes (13 puntos más que en el año precedente) y al 12,1% en las pequeñas (4 puntos más que en 2008). La fuente financiera más importante, tanto por el número de empresas que acceden a ella como por su cuantía, continúan siendo los fondos ajenos a corto plazo con las entidades de crédito, solicitados en 2009 por el 70,4% de las empresas de mayor tamaño y el 68,4% de las pymes.

En el año analizado disminuyó el coste de la financiación obtenida por las empresas (10). El coste actual de la deuda a largo plazo con entidades de crédito fue del 4,5% (5 décimas porcentuales menos que en 2008) para las empresas menores, y del 3,7% (2 déci-

**CUADRO 4**  
**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN, GASTOS EN I+D Y GASTOS EN PUBLICIDAD SOBRE VENTAS**  
**PORCENTAJES, MEDIAS SIMPLES**

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores									
	200 y menos					Más de 200				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Inversión sobre ventas</b>										
Todas las empresas	3,0	3,5	3,4	2,8	2,1	3,9	4,0	3,7	3,4	3,4
Empresas que invierten	3,7	4,5	4,4	4,2	3,4	4,1	4,1	3,8	3,5	3,7
<b>Gastos en I+D sobre ventas</b>										
Todas las empresas	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	1,3	1,3	1,2	1,2	1,4
Empresas que hacen I+D	2,8	2,8	2,4	2,7	2,9	1,9	2,0	1,9	1,9	2,3
<b>Publicidad sobre ventas</b>										
Todas las empresas	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	2,3	1,8	2,0	1,8	1,7
Empresas que hacen publicidad	1,2	1,4	1,3	1,5	1,3	3,3	2,7	2,9	2,7	2,8

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales

mas menos) en las mayores. Asimismo, el coste actual de la deuda a corto plazo con entidades de crédito fue del 4,3% para las empresas menores y del 3,8% para las mayores (4 y 7 décimas menos, respectivamente). Idéntico descenso se produjo en el caso del coste medio asociado a la deuda a largo plazo con entidades de crédito, en ambos grupos de empresas, y en el de la deuda no contraída con entidades de crédito, aunque en este caso el coste se redujo en menor proporción.

Los cambios más significativos en la composición de la estructura financiera de las empresas, en lo referente a las grandes partidas del pasivo, en ambos grupos de empresas, se apreciaron en la caída de los fondos ajenos a corto plazo, especialmente en los procedentes de entidades de crédito. Esta caída fue compensada por el aumento en la importancia relativa de los fondos ajenos a largo plazo, tanto con las entidades de crédito como con otras fuentes. La variación de la contribución de los fondos propios resultó ligeramente positiva en las empresas menores, y ligeramente negativa en las mayores.

Por lo que respecta a los cambios en la composición de los fondos ajenos según su duración (corto y largo plazo) y origen (bancario o no), cabe señalar que, durante 2009, la proporción de recursos ajenos a corto plazo en el total de recursos ajenos descendió en casi tres puntos porcentuales en las empresas de menor tamaño, y en medio punto porcentual en las más grandes (continuando así la tendencia de años anteriores); y que ambos grupos de empresas registraron una ligera caída del porcentaje de la financiación de procedencia bancaria.

Por último, respecto a la composición media de los activos y pasivos de las empresas, en 2009 se produjo un aumento del peso relativo del inmovilizado material en detrimento del activo circulante, continuando la tendencia del año anterior. También se observó el aumento en el porcentaje de fondos propios en ambos grupos de empresas, aunque ligeramente más acusado en el caso de las empresas menores.

## COSTES Y PRECIOS

Los datos proporcionados por la ESEE en 2009 reflejan con claridad la profundidad de la crisis económica y la magnitud de los problemas experimentados por las empresas en el transcurso del año, en un contexto de desinflación (11). Los precios que las empresas pagan por sus consumos intermedios experimentaron crecimientos muy moderados (+1,8% en media simple) en el caso de las empresas menores, y caídas (-1,4%) en las mayores. (12). El desglose de los componentes de los precios de los consumos intermedios y su evolución pone de manifiesto la moderación en el crecimiento de los precios de la energía (+4,5% en las empresas menores y +3,5% en las mayores) respecto a años anteriores. Pero lo más destacado es la notable reducción en las tasas de variación de los precios de las materias primas (+1,7% y -2,0% en medias simples para las empresas pequeñas y grandes, respectivamente), en fuerte contraste con el crecimiento sistemático de años anteriores. Asimismo, los precios de los servicios pagados por las empresas también registraron crecimientos mucho más moderados que los del año precedente.

Casi un 30% de las empresas pequeñas y un 62% de las grandes incurrieron en indemnizaciones por despido y/o bajas incentivadas, (el mayor porcentaje desde principios de siglo), representando su cuantía relativa media un 5,3% sobre los costes totales de personal para las empresas mayores y un 4,5% para las menores.

En las empresas de 200 y menos empleados, los costes (medios) de personal se redujeron un 8,7%; pero, unido a un descenso algo más acentuado del empleo medio, el coste por ocupado aumentó un 0,8%. Una evolución similar en las empresas de mayor tamaño tuvo como resultado un incremento del 1,3% en el coste medio por ocupado. Según el estudio que aquí se resume, el resultado de combinar la caída de la producción real en 2009 con la menor disminución del empleo fue una reducción muy considerable de la productividad aparente del trabajo, de aproximadamente un 9,5% en ambos grupos de empresas. La

**CUADRO 5**  
**EVOLUCIÓN DE LOS COSTES DEL TRABAJO Y LA PRODUCTIVIDAD**  
**TASAS DE VARIACIÓN**

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores					
	200 y menos			Más de 200		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Costes de personal	2,8	1,9	-8,7	5,0	3,3	-7,7
Personal total medio	-0,8	-5,3	-9,4	0,3	-2,6	-8,9
Prod. de bienes y serv. (variación real)	2,7	-5,0	-18,0	6,0	-8,4	-17,6
Valor añadido (variación real)	9,8	-0,1	-6,1	14,2	-8,0	-9,6
Coste por ocupado	3,6	7,6	0,8	4,7	6,0	1,3
Productividad (con producción)	3,5	0,3	-9,5	5,7	-6,0	-9,6
Productividad (con valor añadido)	10,7	5,5	3,6	13,8	-5,5	-0,8

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

evolución de los costes del trabajo y de la productividad en 2009 se reflejan en el cuadro 5 (13).

Por primera vez en la serie histórica de la ESEE, la variación de los precios de venta establecidos por las empresas registró crecimientos medios negativos: una reducción media del 0,5% en el caso de las pymes, y del 1,5% en las empresas de mayor tamaño. La proporción de mercados en los que las empresas variaron sus precios a lo largo de 2009 disminuyó sensiblemente en ambos grupos de empresas (en el 49% de los mercados para las mayores, y en el 31% para las menores). El principal motivo aducido por las empresas de mayor tamaño para justificar la variación de precios dejaron de ser los cambios en los costes y pasaron a ser, por primera vez, los cambios en el mercado. Y aunque no se llega a tanto en las pymes, la tendencia se aproxima mucho. De entre los «cambios acaecidos en los mercados», la caída de la demanda se vuelve a convertir, como había ocurrido por primera vez en 2008, en el principal motivo para justificar las variaciones de precios. El segundo motivo más relevante fue la modificación de los precios por parte de los competidores. En consecuencia, se alude mucho menos a otros motivos, como la variación de los precios de las importaciones equivalentes o la existencia de nuevos productos o competidores. En coherencia con la evolución de la producción del sector manufacturero, el motivo menos utilizado es el de aumentos de la demanda.

## RESULTADOS DE LAS EMPRESAS

Si en 2008, la profundidad de la crisis económica había ocasionado una caída de los márgenes brutos de explotación de las empresas, especialmente en las de mayor tamaño, en 2009, en cambio, las empresas lograron contener la caída de sus márgenes, de modo que éstos no se alteraron sustancialmente respecto a los del año precedente. Las causas que explican esa evolución son prácticamente las mismas en ambos grupos de empresas: la evolución negativa de los precios de venta, la evolución de los costes por ocupado y, sobre todo, de la productividad media del trabajo, contribuyeron negativamente a la evolución de los márgenes.

Pero ese conjunto de contribuciones negativas se compensaron con una contribución muy positiva de los consumos intermedios unitarios, que permitieron aumentar el margen de las empresas pequeñas y grandes en 3,2 y 5,2 puntos porcentuales, respectivamente. Ese aumento fue resultado de la contribución positiva derivada de los precios y cantidades de los consumos intermedios de carácter material, ya que la aportación de las compras de servicios exteriores adquiridos fue negativa.

Ese panorama puede completarse con la información disponible sobre las cuotas de mercado. Ya en los últimos años se venía manifestando un incremento en la percepción negativa de las empresas, más acusado en las de menor tamaño. Esa percepción negativa aumentó considerablemente en 2009, ya que el porcentaje de empresas de 200 y menos trabajadores que declaran una disminución en su cuota de mercados crece hasta situarse en el 43,8% del total de empresas de ese grupo (esto es, 7,7 puntos porcentuales más que en 2008 y más de 20 con respecto a 2007); en el otro extremo, el porcentaje de empresas que declaran un aumento de su cuota, que habitualmente venía situándose en el entorno del 20%, se reduce al 10,3%. En el caso de las empresas de mayor tamaño, el incremento del número de las que declaran disminuciones de la cuota es también sustancial, si bien el porcentaje (27,8%) es, en comparación con las empresas del otro tramo, sustancialmente menor.

En el cuadro 6 se recoge la variación media de las cuotas en el mercado principal en el que compiten las empresas, lo que permite matizar los resultados comentados anteriormente. A lo largo de 2009, las empresas de 200 y menos trabajadores declararon una disminución de su cuota media en el mercado principal (que para el 75% son los mercados domésticos, ya sean locales, provinciales, regionales o de ámbito nacional). En cambio, los mercados exteriores contribuyeron más positivamente a la evolución de la cuota (un ligero aumento de ésta, pero sólo para el 5% de las empresas menores que declaran como principal el mercado exterior). Igualmente, las empresas de mayor tamaño que definen su mercado principal como exterior (un 13%) indican un lige-

**CUADRO 6**  
**VARIACIONES MEDIAS DE LA CUOTA DE MERCADO DE LAS EMPRESAS ENTRE 2005 Y 2009**  
**DIFERENCIAS EN PUNTOS PORCENTUALES**

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores									
	200 y menos					Más de 200				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Local, Provincial o Regional	1,5 (34,4)	0,1 (35,5)	-0,7 (36,5)	-0,5 (34,6)	0,0 (33,3)	0,8 (6,5)	3,1 (6,2)	-0,1 (7,0)	-0,8 (6,9)	-1,6 (8,4)
Nacional	-0,3 (42,5)	-0,3 (41,6)	-0,7 (42,1)	-0,2 (43,4)	-1,0 (41,3)	-2,2 (38,7)	-1,4 (37,8)	-0,9 (40,6)	-0,4 (39,4)	-1,4 (35,7)
Interior y Exterior	0,7 (18,6)	0,6 (18,7)	-0,3 (17,1)	1,4 (17,6)	-1,6 (20,1)	-0,5 (43,5)	0,9 (45,5)	0,2 (40,6)	-1,1 (41,0)	1,2 (42,8)
Exterior	-0,8 (4,5)	0,3 (4,2)	2,0 (4,3)	4,5 (4,4)	0,6 (5,3)	1,5 (11,8)	1,6 (10,4)	-0,5 (11,8)	0,7 (12,7)	2,4 (13,1)
TOTAL	0,5 (100)	0,0 (100)	-0,5 (100)	-0,3 (100)	-0,7 (100)	-0,9 (100)	0,2 (100)	-0,4 (100)	-0,6 (100)	0,2 (100)

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

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

ro aumento de su cuota media. En el mismo sentido, aquellas que definen su mercado principal como exterior/interior declaran aumentos de la cuota media del 1%, pero no así en el caso de que el mercado principal sea solo de ámbito doméstico. En este último caso se registraron caídas de la cuota media de aproximadamente 1,5 puntos porcentuales.

## INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

La realización de actividades tecnológicas es un fenómeno claramente asociado al tamaño empresarial. En 2009, realizaron algún tipo de actividad tecnológica el 71% de las empresas de más de 200 trabajadores (igual porcentaje que en 2008) y sólo el 22% de las de menor tamaño (un ligero descenso respecto al año anterior). El esfuerzo en I+D (gasto en I+D sobre ventas) de las empresas se incrementó en ambos grupos de empresas, alcanzando en promedio el 1,4% en las grandes y el 0,6% en las de menor tamaño.

Los resultados de las actividades de innovación tecnológica, medidos mediante las innovaciones de producto y proceso, registraron un comportamiento desigual: el 66,2% de las empresas pequeñas y el 66,9% de las grandes obtuvieron tales innovaciones en 2009 (un aumento de 2 puntos porcentuales respecto a 2008 en el caso de las pymes y una reducción de 4 puntos porcentuales en el caso de las mayores). La gran mayoría de las empresas con actividades tecnológicas hizo uso de algún mecanismo para el control de las mismas (el 79,6% y el 86,5% de las empresas pequeñas y grandes, respectivamente). La disponibilidad de mecanismos de planificación y/o seguimiento de la actividad tecnológica es una herramienta muy importante a la hora de obtener innovaciones, lo que se refleja en la elevada correlación entre ambas variables. Destacan entre esos mecanismos la disposición de un plan de actividades, el grado de colaboración externa en la realización de I+D y el grado de capacitación del

personal para el desarrollo de actividades tecnológicas.

Por lo que respecta a la forma en la que las empresas financian la I+D y su relación con la intensidad inversora, el acceso a la financiación pública (del Estado, Comunidades Autónomas u otros Entes) fue mayor –como viene siendo habitual– en el caso de las empresas con más de 200 trabajadores (el 45,6% de las mismas, frente al 33,6% en el caso de las pymes). El 22% de las pymes y el 34,5% de las mayores financiaron la innovación con créditos subvencionados. Y se produjo un ligero repunte en el porcentaje de empresas que buscaron sin éxito financiación externa para I+D (el 7,4% en las pymes y el 5% en las mayores).

Desde comienzos de la década de los noventa, la difusión de las nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) es un importante factor condicionante del crecimiento. Entre dichas tecnologías, Internet tiene un relevante papel 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. En 2009, el 75,5% de las empresas de 200 y menos trabajadores y el 90,4% de las de mayor tamaño disponían del mismo, lo que supone un aumento respecto al año anterior, especialmente significativo entre las de menor tamaño. La posesión de un dominio propio no excluye que la empresa utilice servidores externos para el alojamiento de su página web. Ésta es la situación habitual en el 66% de las empresas pequeñas y el 42% en las de mayor tamaño. Ello indica que la utilización de Internet va ligada a un importante proceso de subcontratación de actividades mediante la adquisición de servicios a empresas especializadas.

El cuadro 7, en la página siguiente, permite visualizar algunas cuestiones sobre la utilización de Internet por parte de las empresas que poseen dominio propio: vías de aprovisionamiento y canales de venta. En 2009, el 50% de las grandes empresas y el 38% de las menores compraron a sus proveedores a través

**CUADRO 7**  
**PORCENTAJE DE EMPRESAS USUARIAS DE TECNOLOGÍAS BASADAS EN INTERNET**  
**SÓLO AQUELLAS CON DOMINIO PROPIO**

	Tamaño de la empresa por número de trabajadores)									
	200 y menos					Más de 200				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Página WEB en servidores de la empresa	39,4	36,6	34,3	34,6	34,2	51,3	59,9	61,5	58,1	57,6
Compras a proveedores por Internet	29,4	32,5	34,9	37,3	38,3	38,6	42,9	42,5	47,1	49,7
Ventas a consumidores finales por Internet	5,7	7,5	8,0	7,4	7,4	9,4	7,9	8,4	8,2	9,3
Ventas a empresas por Internet	8,1	8,1	8,6	8,5	8,7	17,0	19,9	18,5	17,9	19,2

FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales

de la Red (un crecimiento de 2,6 y 1 puntos porcentuales, respectivamente, respecto a 2008). En las ventas a consumidores finales, sin embargo, Internet no es todavía un canal relevante, ya que sólo es utilizado por el 8 ó 9 por ciento de las empresas que disponen de dominio propio. Finalmente, las ventas a empresas por Internet sólo tienen una cierta relevancia en el grupo de empresas de mayor tamaño (el 19% de éstas utiliza este canal, frente a sólo el 9% de las empresas de menor tamaño).

## NOTAS

- [1] El trabajo original que aquí se extracta y resume lleva por título: «LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN 2009. ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES» y está disponible en: <http://www.mityc.es/es-ES/IndicadoresyEstadisticas/Industria/Documents/empresasindustriales2009.pdf>  
 A partir de la presente edición de la ESEE, la definición de industria manufacturera abarca las divisiones 10 a 32 de la CNAE-2009, excluyendo la 19, es decir, las actividades industriales relacionadas con refino de petróleo y tratamiento de combustibles.  
 Para ampliar sobre la ESEE, puede consultarse: Diego Rodríguez Rodríguez, «La Encuesta sobre Estrategias Empresariales: veinte años de Investigación sobre la industria en España», disponible en: <http://www.revistaindice.com/numero44/p9.pdf>  
 Fundación SEPI, «Encuesta sobre Estrategias Empresariales», disponible en: [http://www.funep.es/esee/sp/sesee\\_informes.asp](http://www.funep.es/esee/sp/sesee_informes.asp)
- [2] 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.
- [3] Para una correcta interpretación de esta evolución debe tenerse en cuenta el papel fundamental que en la evolución conjunta de las empresas exportadoras, especialmente en las de mayor tamaño, juega el sector de vehículos de motor.
- [4] El índice de competitividad frente a la zona euro, elaborado por el Banco de España, mostró una ligera mejoría en términos de Índice de Precios de Consumo, consecuencia de la mayor caída relativa de este indicador para España. El diferencial de precios con la zona euro en términos de IPC armonizado fue de -0,5 puntos porcentuales en 2009. Esa mejora es más acusada cuando se utiliza como indicador el coste laboral unitario de las manufacturas. Similar comportamiento se produce frente

- a los países fuera de la zona euro, con un mantenimiento de los niveles de tipo de cambio del euro en media anual y una ligera caída de los precios relativos.
- [5] Téngase en cuenta que el valor proporcionado en el Cuadro 2 integra a las empresas no exportadoras, en las que la correspondiente propensión es igual a cero.
- [6] Téngase en cuenta que la variación de las importaciones está expresada en términos nominales, mientras que las variaciones del Cuadro 1 lo están en términos de volumen.
- [7] Definida como el porcentaje de importaciones sobre las ventas totales, incluyendo también en este caso a las empresas no importadoras, y calculada como media simple.
- [8] Una parte sustancial de esa inversión, tal vez la más conocida, es efectuada por empresas de servicios, constructoras y energéticas. Pero con la finalidad de evaluar ese proceso para las empresas manufactureras, el cuestionario de la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales incluye tres conjuntos de preguntas sobre las características de la participación en otras empresas localizadas en el extranjero, que proporcionan la información aquí resumida.
- [9] La tasa de inversión relaciona los recursos destinados a las compras y/o grandes reparaciones de los bienes de equipo con el volumen de ventas.
- [10] La evolución del coste de la financiación empresarial puede medirse mediante dos conceptos: el coste actual y el coste medio. 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.
- [11] La parálisis de la demanda, especialmente la de ámbito doméstico, originó un crecimiento medio negativo de los precios agregados. Por primera vez, el Índice de Precios de Consumo registró una caída del 0,3% en el conjunto del año (frente al aumento de 4 puntos porcentuales en el año anterior). El contexto de desinflación es más acusado si se computa para el grupo de bienes industriales sin energía ni alimentación, que registra una reducción del 1,3%.
- [12] Si la evolución se calcula como deflactor muestral -lo que aproxima una media ponderada-, el crecimiento de los precios es incluso inferior, tomándose en una caída de cuatro puntos porcentuales entre las empresas de mayor tamaño.
- [13] Para mayor detalle, véanse las páginas 39-41 del trabajo original indicado en la Nota 1.

■ Luis Portillo Pasqual Riquelme