

## **ANÁLISIS COMPARADO INTERNACIONAL DEL TAMAÑO EMPRESARIAL**

### **Particular referencia al caso de la CAVP\***

MIKEL NAVARRO ARANCEGUI

ESTE-Universidad de Deusto

Marzo de 2002

(\*) Este trabajo es fruto de la investigación sobre *Características, comportamientos y resultados de las empresas innovadoras de la CAPV*, financiada por el Departamento de Economía y Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa, dentro de su programa de apoyo a la Red guipuzcoana de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Agradezco, asimismo, las facilidades ofrecidas por Eustat para el empleo de los datos del DIRAE.

El tamaño es una clásica variable de estructura que los estudios de Economía Industrial han puesto repetidamente de manifiesto que se encuentra fuertemente relacionada con otras variables tanto de estructura (concentración, especialización sectorial...), como de comportamientos (costes laborales, actividades de I+D y de innovación, estructuras de financiación e inversión, internacionalización...) y resultados (productividad, rentabilidad...) de las empresas. A pesar de que tales estudios han puesto en evidencia la relevancia de esta variable para la explicación de la marcha de las empresas y de la economía en general, son sorprendentemente escasas las estadísticas o fuentes que proporcionan datos por tramos de tamaños de empresa. Desde luego no lo hacen algunas de las principales estadísticas económico-empresariales (encuesta industrial, estadísticas de exportaciones, encuestas de innovación...); pero es que incluso resulta difícil conocer el peso que los diferentes tramos de tamaño de empresa tienen en variables tan básicas como son el número de unidades, el empleo y la facturación de un país.

Este trabajo tiene, por objetivo, tras presentar los problemas metodológicos y de fuentes a los que se tiene que enfrentar el estudioso del tamaño de las unidades productivas, el llevar a cabo un análisis comparado del tamaño empresarial en la CAPV y los países de nuestro entorno y de la evolución que dicho tamaño está experimentando en las últimas décadas.

## METODOLOGÍA Y FUENTES

El analista que quiere aproximarse a este fenómeno desde una perspectiva comparada se enfrenta con diferentes tipos de problemas. Uno muy frecuente es que, según los países o la fuente estadística manejada, los datos disponibles sobre tamaño se refieren a diferentes tipos de unidades: en algunas ocasiones a establecimientos y en otros a empresa. Por empresa se entiende la combinación más pequeña de unidades jurídicas que constituye una unidad organizativa de producción de bienes y servicios, y que disfruta de una cierta autonomía de decisión, principalmente a la hora de emplear los recursos corrientes de que dispone" (Reglamento (CEE) n° 696/93). En cuanto al establecimiento, en el sistema de Cuentas Nacionales se denomina así a la Unidad de Actividad Económica (UAE) local, es decir, al conjunto de las partes de una empresa que concurren al ejercicio de una actividad determinada en un lugar delimitado geográficamente; pero en las estadísticas del INE y de Eustat se denomina como tal algo ligeramente distinto: "toda empresa o parte de una empresa, situada en un lugar geográficamente delimitado (taller, fábrica, etc.), en el que se realizan actividades económicas a las que dedican su trabajo una o varias personas por cuenta de una misma empresa". Señalemos, de paso, que a pesar de su interés para el análisis financiero y de estrategias empresariales, acrecentado por la evolución mostrada por la realidad económico-empresarial en los últimos tiempos, prácticamente ninguna estadística oficial ofrece datos referidos a *grupos de empresas*, es decir, a conjuntos de empresas ligadas por vínculos jurídico-financieros.

Desde un punto de vista técnico-económico, interesa trabajar con unidades totalmente homogéneas con respecto al tipo de producción; y, de los tipos de unidades mencionados, el que más se acercaría a tal criterio es el establecimiento. Pero para el estudio de otros tipos de economías resulta obvio que el trabajar con los otros tipos de unidades resultan más significativo. Lo que plantea, en todo caso, problemas es mezclar datos procedentes de diferentes tipos de unidades, como veremos más adelante.

Otro problema con el que se enfrenta el analista del tamaño empresarial está relacionado con la variable elegida para medir dicho tamaño: el empleo,

la facturación, los recursos propios... Cada una presenta sus pros y sus contras, sin que quepa inclinarse claramente por una de ellas. Lo más acertado sería precisamente el emplear simultáneamente varios de dichos criterios, tal como propone la recomendación de la Comisión Europea 96/280/CE, que considera pyme la compañía que emplea menos de 250 personas y que, adicionalmente, su facturación no supera los 40 millones de euros, su activo total no excede de 27 millones de euros y cuyo capital no está controlado en más de un 25% por otra empresa.<sup>1</sup> En las empresas de la llamada nueva economía, por ejemplo, el trabajar solo con el tradicional criterio del empleo no resulta muy adecuado, dado que empresas de pocos –pero muy cualificados– trabajadores pueden estar facturando cantidades sumamente importantes; e igualmente, en una era en la que la desagregación de actividades y constitución de grupos empresariales se han desarrollado fuertemente como medio de combinar la flexibilidad y responsabilidad de las organizaciones pequeñas con el aprovechamiento de los diferentes tipos de economías de las organizaciones grandes, el ignorar el criterio o no de pertenencia a un grupo empresarial puede dar una idea errónea sobre las debilidades que tiene una empresa cuyo tamaño se mide exclusivamente por su empleo. No obstante, dada la dificultad de disponer de información simultáneamente para todos estos criterios, los estudios sobre tramos de empresas de diferente tamaño normalmente finalizan utilizando uno sólo de ellos. Así, por ejemplo, la propia Comisión Europea en su conocido informe *Enterprises in Europe* utiliza generalmente para la distinción de tramos de tamaño solamente el del empleo; o, en su base del *Proyecto Bach*, en la que se ofrecen datos económico-financieros por tramos de tamaño, utiliza solamente el criterio de ventas. Es más, el propio criterio de empleo es susceptible de una doble medición: según el empleo total de la empresa o según únicamente el empleo asalariado.

Incluso en los casos en que existe acuerdo sobre la unidad estadística y sobre la variable con referencia a la cual determinar el tamaño, no siempre hay coincidencia en los tramos de tamaño que utilizan unos y otros autores o instituciones. Así, por ejemplo, en EEUU suele considerarse empresa grande la que tiene más de 500 trabajadores, mientras que, tal como antes se ha indicado, debido sobre todo a que la realidad empresarial europea difiere de la estadounidense, según la recomendación de la Comisión Europea se considera grande la que supera los 250 trabajadores.

---

<sup>1</sup> La Comisión Europea está trabajando sobre una nueva definición de pyme, en la cual se modifican los volúmenes de negocio que limitan cada tramo. Así, se consideraría micro-empresa aquella cuyo volumen de negocio anual no exceda de 1 millón de euros; pequeña empresa, la que tenga un volumen de negocio entre 1 y 9 millones de euros; y mediana la que tenga un volumen de negocio entre 9 y 50 millones de euros.

Añadamos, por otra parte, que junto a estas categorías de empresas grandes y pymes, en los estudios de tamaño empresarial se han popularizado otras categorías de tamaño, que han encontrado también refrendo en la recomendación de la Comisión Europea antes citada. Así, es habitual ver empleados en los estudios de tamaño empresarial las siguientes categorías:

- micro-empresas: las de menos de 10 trabajadores
- pequeñas empresas: entre 10 y 49 trabajadores
- empresas medianas: entre 50-249 trabajadores
- empresas grandes: 250 o más trabajadores.

La literatura que ha tratado de comparar el tamaño de las empresas de los diferentes países ha recurrido, tal como señalan Trigo et al. (1999), a dos tipos de comparaciones: a) a considerar la participación que cada tramo de empresas (es decir, las micro, las pequeñas, las medianas o las grandes) poseen en el total del número de empresas, del empleo, de la facturación... de cada país objeto de comparación; b) a considerar la participación de las grandes empresas de un país en las listas de mayores empresas del mundo por ventas, empleo, activos, capitalización bursátil... Para el primer tipo de comparaciones, las fuentes básicas de información suelen ser los institutos oficiales de estadística u organismos tales como Eurostat, la Comisión Europea o la OCDE que recogen la información de los anteriores; para el segundo tipo de comparaciones se suele recurrir a los ranking de grandes empresas publicados por revistas económico-empresariales internacionales de prestigio, tales como *Fortune* o *Financial Times*.

En este trabajo, en el que el análisis comparado del tamaño de la empresa presta una particular atención al caso de la empresa vasca, conviene hacer una mención algo más expresa de las fuentes existentes para la CAPV y de los problemas que plantea su empleo.

En lo que hace referencia a los organismos que proporcionan datos sobre el conjunto de empresas vascas, éstas consisten básicamente en Eustat e INE. Aunque existen otro tipo de organismos que proporcionan catálogos o bases de empresas con datos referidos a la CAPV (por ejemplo, el *Catálogo de empresas industriales y exportadoras* elaborado por el Gobierno Vasco, en colaboración con las Cámaras de Comercio), tal como se muestra en Olarte (2000), tales catálogos o bases de empresas no toman en consideración a las de menor tamaño, presentan datos no depurados y con importantes "huecos" o ausencias, y su cobertura sectorial o por tipos de empresas no es siempre completa; por ejemplo, el catálogo mencionado en este mismo párrafo sólo incluye a las empresas industriales o a las servicios ligados a las empresas que tienen diez o más trabajadores o desarrollan una actividad exportadora.

Respecto a los datos proporcionados por Eustat, la fuente básica para el estudio del tamaño empresarial la constituye su Directorio de Actividades Económicas (DIRAE). Si bien la bondad y fiabilidad de este directorio es muy elevada –muestra de lo cual la tenemos en que el propio INE indica que constituye su fuente básica para los datos de su directorio relativos a la CAPV- hay varias cuestiones que debe tener en cuenta el analista que maneje sus datos con objeto de cruzarlos con los de otras fuentes:

- Los datos publicados del DIRAE hacen referencia principalmente a establecimientos, que es la unidad estadística fundamentalmente para las restantes estadísticas de Eustat, y sólo secundariamente a empresas. Para disponer de datos de empresas con un cierto detalle (para varios años, desagregados por sectores y tramos...) resulta preciso realizar peticiones específicas a Eustat. Por ello, muchos de los trabajos llevados a cabo sobre tamaño de la empresa vasca han tomado como unidad básica de referencia el establecimiento, y no la empresa, lo que afecta seriamente a su comparabilidad internacional, dado que la mayoría de los datos disponibles para los restantes países toman como unidad básica la empresa.
- Otra notable distorsión que se introduce en las comparaciones al emplear los datos de empleo empresarial de Eustat es que los mismos sólo hacen referencia al empleo de la empresa en la CAPV, ignorando el que la empresa pueda tener en el resto de España. Nuevamente, el centrarse en el dato de empleo en la CAPV, si bien lógico desde el punto de vista de elaborar las cuentas económicas de la comunidad vasca, oculta un rasgo fundamental de las empresas vascas: el de su real tamaño, que como hemos indicado anteriormente aparece estrechamente relacionado con gran parte de sus capacidades y recursos. Obviamente, esto conduce a una minusvaloración del tamaño de la empresa vasca, especialmente en los tramos de empresas grandes y medianas.
- Por el contrario, los datos publicados por el DIRAE sobre las empresas vascas han incluido –cuando menos hasta el 2001- los de las empresas con establecimientos o actividad en la CAPV, aunque su sede social se encontrara fuera de esta comunidad. En este caso, ese hecho conduce a que la empresa vasca aparezca con un mayor tamaño, dado que el empleo medio en la CAPV de la empresa con actividad en esta comunidad, pero sede social fuera de esta, es de 5 empleados para todos los sectores y de 15 para la industria, mientras que el de las empresas con sede social en la CAPV es de 29 y 132,

respectivamente (por lo tanto, aproximadamente entre 6 y 9 veces mayor).

- Por último, la distribución de empresas por tramos de tamaño en los datos procedentes de otros países hace referencia, normalmente, al empleo asalariado, mientras que los datos de empleo –y de distribución de las empresas por tramos de empleo- hacen referencia, en el caso del DIRAE a empleo total. Si bien el empleo no asalariado cabe considerarlo bastante despreciable en las empresas mediano-grandes, puede tener cierta relevancia en el tramo de las micro-empresas. En consonancia, las comparaciones internacionales llevadas a cabo utilizando los datos del DIRAE pueden conducir a una minusvaloración del peso de las micro-empresas, en favor sobre todo del tramo de empresas pequeñas.

Tal como antes se ha indicado, los datos contenidos en el *Directorio Central de Empresas (DIRCE)* del INE proceden del tratamiento de los datos del DIRAE que lleva a cabo el instituto español de estadística. Dicho tratamiento consiste, básicamente, en excluir del DIRAE las empresas que no tienen la sede social en la CAPV; en añadir alguna empresa al directorio caso de que, no figurando en el mismo, aparezca en los registros aportados por la Seguridad Social al INE; en suprimir los datos de algunas pocas CNAE (las de los códigos 75, 95 y 99), ya que no forman parte de la cobertura sectorial del DIRCE; y en asignar un tramo de empleo asalariado, a partir de los datos de afiliación proporcionados por la Seguridad Social.

CUADRO 1: COMPARACIÓN DE LOS DIRECTORIOS DIRAE (EUSTAT) Y DIRCE (INE), RELATIVOS AL AÑO 2001

	TRAMO DE TAMAÑO DE LA UNIDAD DE PRODUCCIÓN	EUSTAT			DIRCE Directorio de empresas	EUSTAT			DIRCE Directorio de empresas
		Directorio de establecimientos	Directorio de empresas			Directorio de establecimientos	Directorio de empresas		
			Total	Con sede en la CAPV			Total	Con sede en la CAPV	
Unidades de producción	9 o menos	155613	141813	139836	143941	93,23	93,84	94,21	94,3
	entre 10 y 49	9264	7592	7110	7333	5,55	5,02	4,79	4,8
	entre 50 y 99	1228	1009	897	793	0,74	0,67	0,60	0,5
	entre 100 y 249	584	466	401	576	0,35	0,31	0,27	0,4
	entre 250 y 499	152	150	117	79	0,09	0,10	0,08	
	500 o más	73	90	71	79	0,04	0,06	0,05	0,1
	Total unidades	166914	151120	148432	152722	100,00	100,00	100,00	100,0
Empleo	9 o menos	280319	251347	245581	n.d.	36,90	33,09	36,09	25,3
	entre 10 y 49	182299	147933	138152	n.d.	24,00	19,48	20,30	23,5
	entre 50 y 99	85101	69938	61960	n.d.	11,20	9,21	9,11	9
	entre 100 y 249	88511	70734	60943	n.d.	11,65	9,31	8,96	
	entre 250 y 499	51499	50684	39986	n.d.	6,78	6,67	5,88	42,1
	500 o más	71854	168947	133860	n.d.	9,46	22,24	19,67	
	Total unidades	759583	759583	680482	n.d.	100,00	100,00	100,00	100

Fuente: Dirae (Eustat) y Dirce (INE) y elaboración propia.

En el Dirce no figura el sector de la Administración Pública, que en el Dirae posee 919 establecimientos y 380 empresas, y un empleo de 41576 personas.

En el cuadro 1 se recogen los datos publicados relativos a la CAPV proporcionados por el DIRAE y el DIRCE, correspondientes al año 2001. Como en él se puede apreciar al comparar los datos del DIRAE por empresas y establecimientos, el tamaño que resulta de trabajar con datos de establecimientos es inferior al que resulta de trabajar con datos de empresa, especialmente si como variable objeto de comparación se toma el (porcentaje de) empleo, y no el (porcentaje del) número de unidades, existentes en cada tramo. Así, por ejemplo, el empleo existente en empresas de 500 o más trabajadores más que duplica el de los establecimientos de 500 o más trabajadores, y eso a pesar de que para las empresas sólo se toma el empleo que éstas poseen en la CAPV.

En cuanto a la comparación entre DIRAE y DIRCE, por un lado se aprecia que, merced al tratamiento antes señalado, el DIRCE ofrece un número de empresas algo superior al DIRAE, a pesar de que en éste están incluidas las del código 75 de la CNAE, correspondientes al sector de Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria. En lo que hace referencia a la distribución por tramos, las micro-empresas presentan en el DIRCE un valor ligeramente superior que en el DIRAE si atendemos al número de unidades productivas, pero netamente inferior si atendemos al empleo en ellas existentes. Eso se debe a que al tomar el DIRCE como criterio de referencia, para clasificar una empresa en un tramo u otro, su cifra de empleo asalariado, en lugar del empleo total, por un lado, hay bastantes empresas que figuran en el DIRAE como pequeñas empresas que pasan a considerarse como micro-empresas; y, por otro, muchas de esas micro-empresas, basadas en trabajadores por cuenta propia (empleadores, cooperativistas, ayudas familiares...), figuran con cero trabajadores asalariados o con un menor número de trabajadores.

Obsérvese, por otra parte, que la parte del empleo correspondiente a empresas de más de 100 trabajadores es claramente superior en el DIRCE (42% del empleo asalariado total) que en el DIRAE (34,5%), lo que se debe a que el DIRCE considera el empleo de la empresa en toda España, y no sólo en la CAPV; ese hecho más que compensa el menor empleo que se deriva para el DIRCE de basarse exclusivamente en datos de empleo asalariado (y no del total) y de trabajar sólo con las empresas que tienen su sede social en la CAPV (que como el cuadro pone de manifiesto, tienen un tamaño medio inferior a las que, actuando en la CAPV, tienen su sede social fuera de esta comunidad).

## EMPRESAS Y EMPLEO, POR TRAMOS DE TAMAÑO.

Pasando ya al análisis comparado del tamaño empresarial, en el cuadro 2 se recogen datos para la CAPV, España y la UE-15 relativos a 1996, último año para el que hay disponibles datos para la UE-15. El citado cuadro nos pone de manifiesto tres hechos: primero, que el tamaño de empresa difiere de unos sectores a otros: es mayor en la industria, que en el conjunto de la economía; segundo, que la imagen que se extrae sobre la importancia de cada tramo de tamaño es diferente también según cual sea la variable adoptada para su medición; y tercero, que el tamaño empresarial difiere de unos países a otros. Dado que más adelante analizaremos en particular las diferencias de tamaño de empresa existentes de unos sectores a otros, centrémonos en las otras dos diferencias.

CUADRO 2: DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS, DEL EMPLEO Y DE LA FACTURACIÓN POR TRAMOS DE TAMAÑO, EN LA CAPV, ESPAÑA Y EU-15 (1996)

		TOTAL ECONOMÍA*					INDUSTRIA Y ENERGIA				
		10<	10-49	50-249	>250	TOTAL	10<	10-49	50-249	>250	TOTAL
Número de empresas (% s/total)	CAPV	94,5	4,6	0,8	0,1	100	77,5	17,5	4,1	0,8	100
	España	94,8	4,5	0,6	0,1	100	83,0	14,3	2,3	0,4	100
	UE-15	93,1	5,9	0,8	0,2	100	81,2	14,9	3,1	0,8	100
Empleo (% s/total)	CAPV	40,7	20,0	17,3	22,0	100	15,6	23,5	27,7	33,2	100
	España	47,3	20,0	12,5	20,2	100	22,7	28,4	21,2	27,7	100
	UE-15	34,4	18,8	13,1	33,8	100	14,6	19,9	19,4	46,1	100
Facturación (% s/total)	CAPV	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	España	28,0	17,4	16,6	38,0	100	9,9	18,7	22,4	49,0	100
	UE-15	17,9	16,8	19,5	45,8	100	6,9	13,3	20,3	59,4	100
Empleo por empresa	CAPV	1,9	18,7	93	948	4,3	3,0	19,8	99,5	611,5	15,0
	España	2,3	20,9	98	949	4,7	3,0	21,4	99,5	747,8	10,8
	UE-15	2,2	19,3	99	1026	6,1	2,7	20,3	95,3	877,7	15,2

Fuente: Eurostat and European Commission, *Enterprises in Europe*; Eustat, *Directorio de establecimientos*.

El Total Economía no incluye sector primario y servicios no destinados al mercado, en UE y España;

ni tampoco las secciones A, B, L, M, N, O P y Q de la CNAE93 en la CAPV.

Empezando por el número de empresas, el cuadro 2 muestra que entre el 93% y el 95% de las *empresas* son micro-pequeñas, y aproximadamente el 99% pertenece a la categoría pyme. El número de grandes empresas supone, con respecto al total, un porcentaje muy pequeño: entre el 0,1 y 0,2%.

Si en lugar de fijarnos en el número de empresas atendemos al *empleo* existente en los diferentes tramos de tamaño de empresa, el peso correspondiente a las unidades de tamaño muy pequeño se reduce sustancialmente y crece en cambio sobremanera el de las restantes unidades, sobre todo el de las medianas y grandes. A pesar de todo, las pequeñas empresas (las de menos de 50 empleados) siguen teniendo un importante peso en el tejido económico, ya



que soportan -según los países- entre la mitad y las dos terceras partes de todo el empleo.

Si tomamos, por último, para valorar el peso que posee cada tramo de tamaño la variable facturación, la importancia de las empresas muy pequeñas y pequeñas disminuye más aún, y crece espectacularmente la de las empresas medianas y especialmente la de las grandes, de modo que éstas últimas constituyen el tramo de tamaño con un mayor peso en el total de la economía.

Como antes hemos señalado, el cuadro 2 pone también de manifiesto las diferencias de tamaño existentes de unos territorios a otros. El tamaño de la empresa española resulta algo superior al de la vasca (4,7 frente a 4,3 empleados por empresa), aunque tal como hemos indicado en el apartado metodológico, ello parece debido a que las cifras de empleo por empresa manejadas por Eustat (que es la fuente de la que proceden las cifras para la CAPV recogidas en el cuadro) no incluyen el del empleo de las empresas vascas en establecimientos fuera de la CAPV. De cualquier modo, el empleo medio de las empresas vascas y españolas resulta inferior al de las europeas. Eso se debe tanto al mayor porcentaje que supone el número de empresas de tamaño grande en la UE-15 como al mayor tamaño medio de las empresas grandes de la UE-15. Obsérvese, empero, que en el sector industrial la CAPV posee un tamaño de empresa claramente superior al español y prácticamente equivalente al de la UE-15 (y que sería incluso superior a éste si en las empresas vascas se hubiera tomado como cifra de empleo la que estas tienen en el conjunto de España). Atendiendo no tanto al empleo medio conjunto sino a la distribución de las empresas por tramos, lo más característico de cada uno de estos tres ámbitos territoriales parece ser el peso que en España tienen las micro-empresas, el peso relativo que en la CAPV poseen los establecimientos de tamaño medio y el mayor peso relativo que en la UE-15 poseen las empresas grandes.

El cuadro 3 permite profundizar en la comparación de los tamaños empresariales en los diferentes países. Tal como se desprende de dicho cuadro, los países del sur de la UE (Grecia, Italia, Portugal, España) poseen, en general, empresas de tamaño significativamente menor que los del resto de la UE. Sorprendentemente, destacan en la UE, por el mayor tamaño medio de sus empresas, países relativamente pequeños (Holanda, Austria, Irlanda, Luxemburgo y Dinamarca), lo que pone de manifiesto que merced a procesos de apertura al exterior, las empresas de dichos países han podido superar las limitaciones que para el desarrollo de sus empresas planteaba su reducido mercado nacional. En el ámbito de la industria, a los anteriores vendrían a sumarse países como Alemania y Suecia, países caracterizados por tener potentes grupos industriales.

CUADRO 3: TAMAÑO EMPRESARIAL POR PAÍSES (1996)

	TOTAL ECONOMÍA*		INDUSTRIA	
	Tamaño medio empresarial (nº empleados)	Peso de las pymes (% empleo)	Tamaño medio empresarial (nº empleados)	Peso de las pymes (% empleo)
Bélgica	6,1	69,5	15,9	52,8
Dinamarca	9,4	68,7	20,9	58,0
Alemania	8,6	59,7	25,7	40,2
Grecia	2,3	86,5	10,0	73,8
Francia	7,0	67,3	18,6	52,8
Irlanda	10,0	67,3	34,6	n.d.
Italia	3,7	79,7	8,9	73,8
Luxemburgo	9,9	70,9	39,8	40,4
Holanda	10,3	62,1	24,5	51,4
Austria	10,2	66,0	25,4	n.d.
Portugal	4,7	80,0	11,1	75,3
Finlandia	5,6	59,1	15,3	45,0
Suecia	8,8	61,3	24,3	46,9
Reino Unido	6,3	55,1	13,9	48,1
España	4,7	80,2	10,8	72,3
UE-15	6,1	66,2	15,2	53,9
EEUU	19,0	42,0	n.d.	n.d.
Japón	10,0	33,0	n.d.	n.d.
CAPV	4,3	78,0	15,0	66,8

Fuente: Eurostat and European Commission, *Enterprises in Europe*  
European Commission, *The European Observatory for SMEs*  
Eustat, *DIRAE*

El Total Economía no incluye sector primario y servicios no destinados al mercado, en UE y España; ni tampoco las secciones A, B, L, M, N, O P y Q de la CNAE93 en la CAPV.

Asimismo, según los datos del cuadro 3, el tamaño medio de la empresa comunitaria es notablemente inferior al de la empresa japonesa y, sobre todo, al de la empresa estadounidense. Esto contradice las afirmaciones contenidas en el anterior informe de *Enterprises in Europe* (el quinto informe), en el que, al haber manejado para Japón datos de establecimientos en lugar de empresa, salía para Japón un tamaño de las unidades productivas inferior y un tamaño de las pymes en la economía claramente superior al de las europeas, cosa que no encajaba con la idea, comúnmente aceptada por la literatura, del tamaño relativamente elevado de las compañías japonesas. Señalemos, de paso, que esto es una muestra más de los peligros y erróneos resultados que se pueden derivar de comparar unidades de producción que no son totalmente homogéneas.

Los análisis basados en los ranking de las mayores empresas del mundo en capitalización bursátil o facturación, elaborados anualmente por revistas o instituciones tales como *Fortune* o UNCTAD, respectivamente, permiten completar el conocimiento de cómo se distribuyen las grandes empresas por países. Pues bien, el cuadro 4 pone de manifiesto la relación que existe entre el porcentaje que respecto al total del PIB de la OCDE tiene cada uno de los

componentes de la Tríada y el porcentaje de grandes empresas existentes en dicho componente. La ligera desventaja que la Unión Europea presenta al respecto aparece contrapesada por el mayor protagonismo fuera del país de origen de las multinacionales europeas.

CUADRO 4: EMPRESAS DE CADA PAÍS EN LOS RANKING DE MAYORES EMPRESAS (año 2000)

	500 MAYORES EMPRESAS DEL MUNDO POR INGRESOS			100 PRIMERAS EMPRESAS MULTINACIONALES POR ACTIVOS EN EL EXTERIOR	PIB (% s/total de OCDE)
	Nº empresas (% s/total)	Ingresos (% s/total)	Ingresos por empresa (millón \$)		
EEUU	37,0	39,1	29751	26	38,8
Japón	20,8	20,9	28216	18	18,6
EUR-15	28,2	28,0	27970	46	30,7
España*	1,2	1,1	24679	2	2,2
Alemania	6,8	8,4	34588	12	7,3
Francia	7,4	7,2	27206	13	5,1
Reino Unido	6,8	6,7	27535	8	5,5
Italia	1,6	1,8	31643	4	4,2
Holanda	2,0	1,4	19301	5	1,4
Bélgica	0,8	0,7	23408	0	0,9
Suecia	1,0	0,6	16945	3	0,9
Finlandia	0,4	0,3	20051	1	0,5
Luxemburgo	0,2	0,1	12229	0	0,1
Otros países.	14,0	12,0	24041	10	11,9

Fuente: *Fortune*, July 23, 2001; United Nations, *World Investment Report*; *OECD*, Main Economic Indicators.

(\*) Por activos en el exterior, Repsol y Telefónica; y por ingresos, Repsol, SCH, Telefónica, BBVA, Endesa y Cepsa.

Dentro de Europa destacan por tener un porcentaje de empresas grandes o multinacionales superior al que corresponde al tamaño de su economía el Reino Unido, Francia, Suecia, Holanda y Alemania. Obsérvese que algunos de estos países (en particular, Reino Unido y Francia), no figuraban entre los de mayor tamaño medio empresarial en Europa, lo que parecería indicar una bipolarización de sus estructuras empresariales en, por un lado, un grupo de grandes empresas multinacionales, y, por otro lado, un numeroso conjunto de empresas pequeñas o micro.

España sólo tenía 6 empresas situadas en el ranking de empresas con mayores ingresos, todas ellas pertenecientes a los sectores bancario, de suministros públicos y petróleo, no habiendo en tal grupo ninguna empresa manufacturera española; y sólo recientemente ha conseguido situar dos empresas entre las 100 primeras empresas por activos en el exterior. Añadamos que, desde un punto de vista evolutivo se aprecia una presencia progresiva y creciente de las empresas españolas en estos ranking, muestra que las diferencias en tamaño existentes entre las empresas españolas y las de los países más avanzados se van reduciendo. En cuanto a la CAPV, dado que BBVA tiene la sede social en esta comunidad, cabría considerar que una de sus empresas se sitúa en el ranking de 500 mayores empresas del mundo por volumen de ingresos.

Tal como hemos indicado anteriormente, el tamaño empresarial medio varía también de unos sectores a otros. Una muestra de ello la tenemos en el cuadro 5: en él se aprecia que el tamaño medio de la empresa industrial es superior al del conjunto de la economía, pero que en sectores tales como la banca, las empresas de suministros públicos (telefonía, electricidad y agua...) el tamaño medio de las empresas es incluso superior.

**CUADRO 5: TAMAÑO MEDIO DE LAS EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA  
POR SECTORES DE ACTIVIDAD (1996)**

	Empleo medio	Facturación media (millones ECUs)	Participación de las pymes (% empleo)
Industria y energía	15,2	2,4	52,6
Construcción	4,0	0,4	87,7
Comercio	4,6	0,8	78,8
Transporte y comunicación	9,4	0,9	46,6
Intermediarios financieros	15,1	13,0	28,3
Otros servicios	5,3	0,3	68,9
Otras actividades empresariales	4,4	0,3	73,2
TODAS LAS ACTIVIDADES	6,1	0,9	65,7

Fuente: Eurostat and European Commission, *Enterprises in Europe*.

Si profundizamos el análisis del tamaño empresarial en el sector manufacturero, los datos del cuadro 6 ponen de manifiesto lo siguiente:

- Los sectores manufactureros caracterizados por un mayor tamaño medio empresarial son Tabaco, Automóviles, Refino de petróleo, Metálicas básicas, Química, Papel Otro material de transporte y Material de radio, TV y telecomunicación.
- Por contra, los sectores con un menor tamaño medio de empresa son Madera, Reciclaje, Confección, Productos metálicos, Cuero y calzado y Mueble y otras manufacturas.

**CUADRO 6: TAMAÑO EMPRESARIAL EN LOS SECTORES MANUFACTUREROS DE LA UE-15 EN 1998**

	Tamaño medio de empresa	Tramo de tamaño dominante
ALIMENTACION, BEBIDAS Y TABACO	12	GRANDE
- Alimentación y bebidas	12	GRANDE
- Tabaco	188	GRANDE
TEXTIL Y CONFECCIÓN	10	PYME
- Textil	13	PYME
- Confección	8	PYME
CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO	11	PYME
MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA	6	PYME
PAPEL Y ARTES GRÁFICAS	11	PYME
- Papel	34	GRANDE
- Artes gráficas	8	PYME
COKE, REFINO DE PETROLEO Y NUCLEAR	71	GRANDE
QUIMICA	50	GRANDE
CAUCHO Y PLASTICOS	22	PYME
INDUSTRIA NO METÁLICA	14	PYME
METÁLICAS BÁSICAS Y PTOS. METÁLICOS	12	PYME
- Metálicas básicas	54	GRANDE
- Productos metálicos	9	PYME
MAQUINARIA Y EQUIPO	19	GRANDE
MATERIAL ELÉCTRICO Y ÓPTICO	19	GRANDE
- Maquinaria de oficina y ordenadores	20	GRANDE
- Maquinaria eléctrica	24	GRANDE
- Material de radio, TV y telecomunicación	30	GRANDE
- Instrumentos médicos, de precisión y ópticos	11	PYME
MATERIAL DE TRANSPORTE	57	GRANDE
- Automóviles	81	GRANDE
- Otro material de transporte	34	GRANDE
OTRAS MANUFACTURAS	8	PYME
- Mueble y otras manufacturas	8	PYME
- Reciclaje	6	PYME
TOTAL MANUFACTURERO	14	GRANDE

Fuente: ENSR, *The European Observatory for SMEs*.

Un sector se considera dominado por las MICRO, PYMES o GRANDES, si las muy pequeñas, las pequeñas y medianas (tomadas conjuntamente) o las grandes empresas poseen el mayor porcentaje del empleo de los tres grupos considerados.

El mayor tamaño medio que presenta la empresa manufacturera de un país puede deberse, bien a que para un mismo sector la empresa de ese país presenta un tamaño superior al de otros países ("efecto tamaño") o bien a que la industria manufacturera de ese país se encuentre especializada en sectores en que dominen los tramos de empresas de mayor tamaño ("efecto compo-

ción sectorial"). Mediante un análisis estadístico shift-share cabe intentar explicar las diferencias detectadas en el tamaño medio empresarial entre dos países en función de los dos efectos citados.

La fórmula que permite llevar a cabo esa descomposición es la siguiente:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^s \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{Esp} \left( \frac{N_s}{N} \right)_{Esp} - \sum_{i=1}^s \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{UE} \left( \frac{N_s}{N} \right)_{UE} &= \sum_{i=1}^s \left[ \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{Esp} - \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{UE} \right] \left( \frac{N_s}{N} \right)_{UE} \\ &+ \sum_{i=1}^s \left[ \left( \frac{N_s}{N} \right)_{Esp} - \left( \frac{N_s}{N} \right)_{UE} \right] \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{UE} \\ &+ \sum_{i=1}^s \left[ \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{Esp} - \left( \frac{E_s}{N_s} \right)_{UE} \right] \left[ \left( \frac{N_s}{N} \right)_{Esp} - \left( \frac{N_s}{N} \right)_{UE} \right] \end{aligned}$$

Donde el primer término hace referencia al efecto tamaño; el segundo término, al efecto composición sectorial; y el tercero, al efecto interacción.

$E_s$  es el empleo del sector  $s$

$N_s$  es el número de empresas del sector  $s$

$E_s/N_s$  es el empleo medio por empresa del sector  $s$

$N_s/N$  es lo que supone el número de empresas del sector  $s$  sobre el número de empresas total

UE y Esp son los ámbitos territoriales objeto de comparación.

CUADRO 7: EMPLEO MEDIO POR EMPRESA INDUSTRIAL (1996)

	NACE Rev1	UE-15	Alemania	Francia	Italia	Suecia	España	CAPV
Energía	10/11/12/23	54,8	446,0	215,2	54,8	123,4	209,3	405,5
Minería y fabr. Metálicas	13/27/27	12,6	21,0	19,5	7,9	17,3	8,3	16,3
Ind. No metálica	14/26	14,3	21,9	18,8	8,4	17,8	12,0	16,8
Alimentación	15/16	12,6	16,0	9,7	6,3	21,4	10,4	8,1
Textil	17	13,7	20,9	26,4	10,0	13,0	10,0	7,9
Confección y cuero	18/19	9,2	7,6	14,1	7,7	7,9	11,0	4,2
Madera y papel	20/21	10,2	16,3	16,5	4,6	26,0	6,8	9,1
Papel y artes gráficas	22	8,8	13,1	9,7	6,7	11,0	6,8	6,7
Química	24/25	35,8	75,7	56,3	22,5	35,3	23,1	30,2
Maquinaria	29	21,4	41,8	22,5	13,3	33,0	10,9	22,8
Mat. Eléctrico	30/31/32/33	19,7	34,3	26,7	8,7	29,6	13,4	19,0
Automóvil	34	89,8	194,8	137,6	99,9	145,9	66,0	58,0
Otro mat. Transporte	35	35,2	61,9	63,1	26,5	30,2	24,4	43,1
Otras manufacturas	36	8,7	25,9	7,9	5,3	13,4	5,4	6,8
Reciclaje	37	6,9	5,4	7,6	3,6	10,4	11,5	27,8
Electricidad, gas y agua	40/41	55,0	37,6	124,2	88,1	41,3	31,6	69,5
Industria y Energía	10-41	15,2	26,4	18,6	8,9	24,2	10,7	15,0
Diferencia entre país y UE			11,2	3,4	-6,4	9,0	-4,6	-0,2
Efecto tamaño			11,9	6,0	-5,0	6,2	-3,7	-0,1
Efecto composición			0,7	-0,5	-1,1	1,9	-0,4	0,2
Efecto interacción			-1,4	-2,1	-0,3	0,8	-0,5	-0,4

Fuente: Para UE y España, Enterprises in Europe 1987-97. Sixth Report (completados con Encuesta industrial del INE); y para la CAPV, Eustat: DIRAE y Cuentas industriales. Elaboración propia.

Pues bien, las cifras del cuadro 7 ponen de manifiesto que las diferencias del tamaño medio de empresa de unos países a otros se deben fundamentalmente a lo que denominaríamos efecto tamaño, y sólo en mucha menor medida a la composición sectorial de la industria en cada país. En el caso de España, por ejemplo, la empresa industrial tiene como media 4,6 trabajadores menos que la empresa industrial media de la Unión Europea; y de esa diferencia 3,7 son debidos a que las empresas españolas tienen, a igualdad de sector, un menor empleo que las comunitarias, y 0,4 a la relativa especialización de la industria española en sectores de menor tamaño. Según se desprende de dicho cuadro, Suecia y Alemania aparecen especializadas en sectores de mayor tamaño empresarial (tienen un efecto composición positivo y bastante significativo), mientras que Italia, Francia y España aparecen especializadas en sectores de menor tamaño empresarial.

Cabe señalar que los resultados recogidos en el cuadro 7, aunque confirman los resultados de Navarro et al. (1994) relativos al año 1990 -en el sentido de que la CAPV aparece especializada en sectores industriales de mayor tamaño empresarial-, reducen un tanto la magnitud de dicha especialización y el efecto composición de ello derivado. Igualmente, debido probablemente a que Navarro et al. (1994) trabajaban con datos de establecimientos y no de empresas, en su estudio resultaba un efecto tamaño para la empresa industrial vasca -esto es, un tamaño medio de la empresa vasca, excluido el efecto generado por su especialización sectorial- claramente inferior al comunitario e incluso al de España, cosa que no se ve confirmada en los cálculos recogidos en el cuadro 7.

## **EVOLUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO, POR TRAMOS**

En el pasado fue frecuente considerar que el capitalismo llevaba consigo una tendencia a la concentración y centralización del capital que hacía que la actividad y el empleo se concentraran cada vez más en las empresas grandes. Esta tendencia parece haberse cumplido hasta la década de los setenta; pero a partir de entonces se aprecia en las economías avanzadas una tendencia contraria al aumento del peso del empleo en las unidades productivas de mayor tamaño. Esa tendencia al crecimiento del peso del empleo de las pyme en la economía se inicia en España y la CAPV con un cierto retraso: en la primera mitad de la década de los ochenta (Fariñas 1992; Aranguren 1998).

**CUADRO 8: EVOLUCIÓN DE VAB REAL, Y DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS NO-PRIMARIAS PRIVADAS, EN EU-19, EN EL PERÍODO 1988-2000**  
(variación media anual en %)

		1988/1990	1990/1993	1993/2000	1988/2000
VAB real	PYMES	2,7	0,7	2,5	2,1
	muy pequeñas	2,9	0,4	2,3	1,9
	pequeñas	2,9	0,7	2,5	2,1
	medianas	2,4	0,9	2,7	2,2
	GRANDES	2,2	0,9	3,0	2,4
	TOTAL	2,4	0,8	2,7	2,2
Empleo	PYMES	0,6	-1,2	0,4	0,0
	muy pequeñas	0,6	-0,8	0,4	0,1
	pequeñas	0,6	-1,4	0,3	-0,1
	medianas	0,4	-2,0	0,3	-0,3
	GRANDES	0,2	-2,0	0,2	-0,4
	TOTAL	0,4	-1,5	0,3	-0,1

Fuente: ENSR, *The European Observatory for SMEs*.

Mas veamos, en particular, la evolución habida desde mediados de los ochenta hasta nuestros días. El cuadro 8 pone de manifiesto, a este respecto, que el empleo ha evolucionado mejor en las empresas de menor dimensión que en las grandes, especialmente en los períodos de recesión. Así, las empresas muy pequeñas son las únicas que ven incrementar su empleo en el conjunto del período, siendo la pérdida de empleo habida en los restantes grupos tanto mayor cuanto más grande es el tamaño de las empresas.

En el cuadro 9 se puede apreciar que la evolución del empleo habida en España es algo más favorable que la habida en la media de la UE, cumpliéndose asimismo que las pymes muestran un mejor comportamiento que las grandes. En suma, hay una tendencia generalizada, aunque de intensidad variable de unos países a otros, a la concentración creciente del empleo en las unidades pequeñas, a expensas de la cuota de participación de las unidades grandes en el empleo total.

En cuanto a la CAPV, Aranguren 1998, que analiza la evolución habida en el empleo de los establecimientos industriales por tramos de tamaño desde mediados de los años ochenta hasta mediados de los noventa, muestra que en la CAPV la pérdida de empleo industrial es más intensa y se encuentra particularmente acentuada en las grandes unidades; así mismo señala que la tendencia a la concentración del empleo en las unidades pequeñas y a la pérdida de peso relativo de las grandes presenta una intensidad mayor en la CAPV que en los restantes países industrializados.



**CUADRO 9: EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y DEL VAB REL, POR TRAMOS DE TAMAÑO EN LA UNIÓN EUROPEA Y EN LA CAPV, EN EL PERÍODO 1988/2000**  
(variación anual media porcentual)

	VAB real		EMPLEO	
	PYMES	GRANDES	PYMES	GRANDES
Islandia	3,6	0,0	0,9	0,2
Noruega	3,3	4,1	1,8	1,8
Suiza	1,6	1,7	0,3	0,0
Austria	2,0	2,1	0,2	0,2
Bélgica	1,9	2,2	0,0	-0,2
Dinamarca	2,4	2,5	0,0	0,2
Finlandia	1,1	1,2	-1,7	-1,6
Francia	1,4	2,2	0,0	0,3
Alemania	2,7	3,1	-0,2	-0,7
Grecia	3,0	2,0	1,7	1,2
Irlanda	9,8	9,0	2,8	2,6
Italia	1,4	2,0	-0,6	-0,6
Luxemburgo	4,0	4,1	2,2	0,8
Holanda	2,1	2,2	1,0	0,6
Portugal	3,3	3,4	0,2	0,4
Suecia	1,0	0,3	-1,9	-2,0
Reino Unido	2,0	2,0	-0,3	-1,0
España	2,4	2,7	1,0	1,0
UE-15	2,0	2,3	0,0	-0,4
Eur-19: total	2,1	2,4	0,0	-0,4
Eur-19: manuf.	2,4	3,1	-1,1	-1,3

Fuente: ESRN, *The European Observatory for SMEs*.

Datos referidos al conjunto de empresas privadas no primarias, a excepción del total Eur-19 referido a las empresas manufactureras.

En los datos recogidos en el cuadro 10, concernientes al período que va desde mediados de los años noventa hasta nuestros días, se puede apreciar, sin embargo, que algunos de tales rasgos característicos han desaparecido o se han amortiguado. En efecto, en el cuadro 10 se puede apreciar que, si bien sigue creciendo el número y el empleo de las micro-empresas, su dinamismo es menor que el de los restantes tramos de empresa, de modo que con relación al total de empresas y de empleo pierden peso; las empresas grandes, aunque aumentan su número y el empleo en términos absolutos, continúan viendo reducido su peso en términos relativos (aunque es posible que, de tener datos sobre el empleo total de dichas empresas fuera de la CAPV, tal tendencia se vería corregida); y, por último, los tramos de empresa que muestran una mejor evolución son, sin duda, las pequeñas y medianas.

**CUADRO 10: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y DEL EMPLEO, POR TRAMOS DE TAMAÑO EN LA CAPV, ENTRE 1995 Y 2001.**

		1995		2001		Variación 1995-2001	
		Empresas	Empleo	Empresas	Empleo	Empresas	Empleo
Número	TOTAL	121.720	633.092	151.120	759.583	29.400	126.491
	Micro-empresas	114.627	215.260	141.813	251.347	27.186	36.087
	Pequeñas	5.790	112.334	7.592	147.933	1.802	35.599
	Medianas	1098	106571	1475	140672	377	34.101
	Grandes	205	198927	240	219631	35	20.704
Distribución porcentual	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
	Micro-empresas	94,2	34,0	93,8	33,1	-0,3	-0,9
	Pequeñas	4,8	17,7	5,0	19,5	0,3	1,7
	Medianas	0,9	16,8	1,0	18,5	0,1	1,7
	Grandes	0,2	31,4	0,2	28,9	0,0	-2,5

Fuente: Eustat, *DIRAE*.

De todos modos, habría que advertir sobre la imagen errónea que puede transmitir, sobre el tamaño y concentración empresarial, el trabajar con datos de empleo de los establecimientos y empresas, en lugar de hacerlo con datos de otras variables (por ejemplo, facturación) y de otras unidades estadísticas (por ejemplo, grupos empresariales).

**CUADRO 11: CRECIMIENTO REAL DE LA FACTURACIÓN, EN EMPRESAS PRIVADAS NO PERTENECIENTES AL SECTOR PRIMARIO, POR CATEGORÍA DE DEMANDA, EN EUROPA-19, AÑOS 1988-2000 (variación porcentual anual)**

	PYMES				EMPRESAS GRANDES	TOTAL EMPRESAS
	Micro	Pequeñas	Medianas	Total		
VENTAS EN EL PAÍS	1,8	1,7	1,5	1,7	1,5	1,6
- Bienes de consumo	1,3	1,0	0,6	1,0	0,5	0,8
- Bienes de inversión	1,8	1,3	0,9	1,3	0,6	1,1
- Bienes intermedios	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
EXPORTACIONES	4,9	5,2	5,4	5,3	5,3	5,3
TOTAL	2,0	2,1	2,1	2,1	2,3	2,2

Fuente: European Commission. *The European Observatory for SMEs*.

Eso se aprecia ya en los datos relativos a crecimiento del VAB real contenidos en los cuadros 8 y 9: el VAB real muestra un mayor crecimiento a medida que crece el tamaño de las empresas constituyentes de cada tramo. Ese mayor crecimiento de la facturación y del VAB en las empresas grandes se explica fundamentalmente, tal como pone de manifiesto el propio informe del ESRN, por el mayor dinamismo mostrado por las exportaciones con relación a los otros componentes de la demanda y por la mayor probabilidad y propensión exportadora que muestran las empresas grandes en comparación con las pequeñas (véase cuadro 11). Ese mejor comportamiento en materia de facturación y VAB de las empresas grandes, unido a su peor evolución en materia de empleo,

lo que indirectamente está señalando es que la tradicional mayor productividad de las empresas grandes ha tendido a acrecentarse en la última década.

Reforzando esa idea de lo distorsionante que puede resultar trabajar sólo con datos de empleo y ejemplificando lo que puede suceder al limitarse a manejar sólo datos de empresas y establecimientos, Navarro y Saro (2000), en un estudio sobre la estructura de la siderurgia en Gipuzkoa indican lo siguiente: "Si en 1985 había en Gipuzkoa 5 plantas de acero común (Aceros Corrugados, Esteban Orbeagozo, Marcial Ucín, Unión Cerrajera y Aristrain-Olaberría) pertenecientes a 4 productores independientes (ya que las dos primeras pertenecían a los mismos propietarios), para 1995 la producción se había concentrado en 4 plantas que pertenecían a dos grupos empresariales (grupos Ucín y Aristraín), grupos que en 1999 aparecían ambos integrados en Aceralia. Igualmente, en el sector de aceros especiales, de la existencia en 1985 en Gipuzkoa de 5 plantas pertenecientes a propietarios diferentes (Afora, Patricio Echeverría, Pedro Orbeagozo, Aceros de Irura y Fundiciones Echevarría) se ha pasado a tener la producción concentrada en 2 plantas (las de Afora y Patricio) pertenecientes a un mismo grupo empresarial (GSB). Todo ello, sin merma del volumen de producción, que como hemos visto en un apartado anterior crece fuertemente en este período" (págs. 297-298). Ciertamente las economías de escala de carácter tecnológico se dan fundamentalmente a nivel de establecimiento; pero otra serie de economías, especialmente las de gestión, se dan más a nivel de empresa o grupo de empresas. Y, aunque los tamaños de las plantas o de las factorías estén disminuyendo en términos de empleo, no parece, sino todo lo contrario, que esté pasando lo mismo en términos de concentración y centralización del capital.

¿Hasta qué punto son fundamentales o decisivas estas ventajas ligadas al tamaño? Durante mucho tiempo se consideró que el tamaño era una fuente capital de ventajas competitivas. Así, por ejemplo, una de las razones que impulsó a la creación de mercado común europeo fue la creencia de que las ventajas competitivas que poseían las empresas americanas con respecto a las europeas a mediados de los años 50 se debían en buena medida a su mayor tamaño, posibilitado por haberse desarrollado en un mercado (el estadounidense) de mayor dimensión. Hoy día no están tan claras las ventajas de las grandes empresas, o cuando menos no se acepta que el tamaño proporcione una ventaja competitiva de carácter general. Así se ha señalado que frente a las grandes producciones en serie del pasado (ligadas a las grandes empresas), lo que más requerirían los actuales modo de producción es la flexibilidad y adaptabilidad (más ligadas a las pequeñas y medianas empresas). Todo ello dependerá mucho de las características de cada sector: de si en el mismo tienen importancia o no las economías de escala, de si estamos en regímenes empren-

dedores o rutinizados, de la turbulencia y volatilidad de su demanda, de su nivel de internacionalización, de su carácter capital intensivo o trabajo intensivo... (Aranguren 1998).

Lo anterior no es óbice para reconocer que las pymes presentan particulares debilidades en ciertas áreas (financiación, internacionalización, I+D, cualificación de la mano de obra y de los gestores, especialmente), y que su mortalidad y estabilidad es mucho menor que la de las empresas grandes. En ese sentido son numerosos los autores que señalan que las pyme de una economía se ven reforzadas en algunos de los ámbitos citados cuando en la economía de su país existen también poderosos grupos o corporaciones industriales, con firmes capacidades tecnológicas y de internacionalización, que actúan de tractores y de buques insignia en tales áreas, y que ejercen un papel de articulación, de estructuración e incluso de formación del resto de la economía.

## RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES

Los problemas a que se enfrenta el analista del tamaño de las unidades productivas son, por un lado, el del tipo de unidad estadística elegida (establecimiento, empresa o grupo de empresa); por otro, el de la variable elegida para medir el tamaño (empleo, facturación, activos...); y por último, el de límites elegidos para delimitar los tramos (¿las empresas grandes son las que tienen más de 250 o 500 trabajadores?). Las estadísticas de cada país, e incluso las fuentes de cada país, han podido dar respuestas diferentes a estos tres tipos de preguntas, por lo que el analista se encuentra frecuentemente con datos que realmente no son totalmente homogéneos y, el no tomar suficientemente en cuenta tal hecho, ha conducido a veces en el pasado a valorar erróneamente el tamaño de las empresas de un determinado ámbito territorial.

En el caso de la CAPV, las principales fuentes estadísticas para estudiar el tamaño empresarial están constituidas por el DIRAE de Eustat y el DIRCE del INE. Sobre los datos del DIRAE, hay varios factores que debería tomar en cuenta el analista para no extraer conclusiones erróneas en sus análisis comparativos: 1) La mayor parte de los datos relativos a otros países corresponden a empresas, por lo que caso de utilizar datos de establecimientos, en lugar de empresas, del DIRAE se produce una importante minusvaloración del tamaño empresarial, especialmente en los tramos de empresas medianas y grandes. 2) Dado que el DIRAE sólo ofrece datos de empleo de las empresas en la CAPV, ignorando el que las empresas de la CAPV tienen en el resto de España, se minusvalora notablemente el tamaño de la empresa vasca, especialmente el de los tramos de medianas y grandes. 3) El DIRAE ofrece los datos de todas las

empresas con actividad económica en la CAPV, tengan o no su sede social en la misma; si tomamos en consideración sólo los de las empresas con sede social en la CAPV, el tamaño de la empresa disminuye algo. 4) El DIRAE utiliza el empleo total, y no sólo el asalariado, a la hora de definir los tramos de tamaño, a diferencia de lo que de acuerdo con la recomendación de la CEE suelen hacer los otros países comunitarios, lo que introduce ciertas distorsiones en las comparaciones, especialmente agudas en el tramo de las microempresas (el número de tal número de empresas se reduce en el DIRAE, pero el del empleo a ellas asignado es mayor).

En cuanto al DIRCE del INE, este se basa en los datos del DIRAE que corrige y completa con base, fundamentalmente, a los datos de afiliación a la Seguridad Social. La principal ventaja que ofrece el DIRCE, con respecto al DIRAE, es que ofrece datos de empleo asalariado de la empresa en toda España. Los principales inconvenientes del DIRCE son, por un lado, que el INE no facilita ningún tipo de datos individualizados por empresa; y, por otro, que la publicación del DIRCE sólo ofrece datos del número de empresas agrupadas por tramos de tamaño, pero no del empleo asalariado correspondiente a dichos tramos (el analista interesado debe solicitar expresamente y pagar por dichos datos al INE).

Los datos sobre los que basa el análisis comparado del tamaño empresarial por países ponen de manifiesto que en todos los países el porcentaje que suponen las pymes sobre el total de empresas va disminuyendo cuando la medición pasa hacerse en lugar de por el número de empresas, por el empleo y por la facturación: así, mientras que en términos de número de empresas las pymes de la UE-15 suponen más el 99,8% de todas las empresas, en términos de empleo sólo suponen el 66% y en términos de facturación el 54%.

Pasando al análisis por países, empezamos advirtiendo que los datos de la empresa vasca están infravalorados por el hecho de que sólo toman en cuenta el empleo en la CAPV. Aun así, el tamaño de la empresa vasca no resulta sustancialmente inferior que el de la española; pero ambos son claramente inferiores al de la empresa media comunitaria. Tales conclusiones, sin embargo, se alteran si en lugar de fijarnos en el tamaño medio de la empresa del conjunto de economía, atendemos al empleo medio de la empresa industrial: en tal caso, el tamaño de la empresa vasca supera claramente al de la española y resulta bastante similar al de la comunitaria (e incluso sobrepasaría el de esta, si el empleo de la empresa vasca se calculara tomando el que tiene no sólo en la CAPV, sino en el conjunto de España).

En la UE, sorprendentemente, son una serie de países relativamente pequeños los que presentan un tamaño de empresas mayor (Holanda, Austria,

Luxemburgo y Dinamarca), lo que muestra que la menor dimensión del mercado nacional se puede superar con una mayor apertura de sus economías; y los países del sur de Europa (Grecia, Italia, Portugal y España) los que presentan un tamaño de empresa menor. El tamaño de la empresa media comunitaria es, por otra parte, notablemente inferior al de EEUU y también Japón; esto último había sido ocultado en anteriores ediciones del informe de *Enterprises in Europe*, en las cuales se había empleado para Japón como unidad estadística el establecimiento en lugar de la empresa.

Los análisis basados en ranking de grandes empresas no introducen grandes modificaciones en lo anterior, salvo para algunos países, como Reino Unido y Francia, en los que la estructura empresarial está bastante polarizada en dos colectivos empresariales extremos: las grandes multinacionales y los de una gran mayoría de pequeñas empresas. España posee pocas empresas incluidas en estos ranking, y las que tienen son empresas ligadas a suministros públicos (energía y telecomunicaciones) o banca (una de las cuales, el BBVA, tiene su sede social en la CAPV), pero no a la industria manufacturera. Lo destacable, en todo caso, es el crecimiento del número de empresas españolas que en estos últimos años están entrando en el colectivo de las mayores empresas del mundo.

El tamaño empresarial varía mucho de unos sectores a otros: es mayor como media en la industria que en los restantes sectores (exceptuando telefonía, energía y agua e intermediarios financieros); y varía, asimismo, ampliamente de unos sectores manufactureros a otros. El análisis *shift-share* llevado a cabo en este trabajo muestra que en casi todos los ámbitos territoriales, la diferencia que muestra el tamaño medio de su empresa industrial con respecto al de la empresa media comunitaria se explica mayormente por el llamado efecto tamaño, y sólo secundariamente por la composición sectorial de su industria. La especialización sectorial de sus economías juega en favor de un mayor tamaño empresarial en Suecia y Alemania; y en contra, en Italia, Francia y España. En el caso de la CAPV, el efecto composición sectorial es ligeramente positivo, pero de mucha menor magnitud del estimado en anteriores estudios.

En cuanto a la evolución que muestra el peso relativo de cada uno de los tramos de tamaño, estas últimas décadas el empleo ha evolucionado ha evolucionado mejor en las empresas de menor dimensión que en las grandes, especialmente en los períodos de recesión. Lo característico de la CAPV hasta mediados de los años 90 es que esa tendencia a la concentración del empleo en las unidades pequeñas y a la pérdida de peso de las grandes ha presentado una intensidad claramente mayor. Sin embargo, desde mediados de los años

noventa hasta nuestros días se aprecia un cierto cambio en la CAPV: el dinamismo de las micro-empresas es menor que el de los otros tramos.

Pero si en vez de atender a la evolución del empleo, atendiéramos al crecimiento real del VAB, se constataría que las empresas grandes presentan desde finales de los ochenta unos valores superiores a los de los demás tramos, lo cual se explica por las ventajas que dicho colectivo empresarial presenta con respecto a lo que ha sido el componente más dinámico de la demanda: la exportación. Y si en lugar de tomar en consideración el crecimiento del VAB o de la facturación, miráramos a cómo se distribuye la propiedad de las empresas, hay múltiples indicios para considerar que en este período ha continuado, y probablemente acelerado, el proceso de concentración y centralización del capital.

## BIBLIOGRAFÍA MENCIONADA

- ARANGUREN, M<sup>a</sup> J. (1998): *Creación de empresas: factores determinantes. La industria de la CAPV*. San Sebastián: ESTE, Universidad de Deusto.
- EUROPEAN COMMISSION (2000): *The European Observatory for SMEs. Sixth Report*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROPEAN COMMISSION y EUROSTAT (2001): *Enterprises in Europe. Sixth Report. Data 1987-97*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- FARIÑAS, J.C. et al. (1992): *La Pyme industrial en España*. Madrid: Civitas.
- NAVARRO, M. et al. (1994): *La crisis de la industria manufacturera en la CAPV. Aspectos estructurales*. Manu Robles-Arangiz Institutua, Bilbao.
- NAVARRO, M. y SARO, G. (2000): "La Siderurgia guipuzcoana", en *Estructura económica de Guipúzcoa*. San Sebastián: Diputación Foral de Gipuzkoa.
- OLARTE, Fr.J. (2000): Bases de datos sobre empresas vascas. *Estudios Empresariales* n° 107, 2001/3.
- TRIGO, J. et al. (1999): *El tamaño de la empresa en una economía global*. Madrid: Círculo de empresarios.