
Salida, entrada y tamaño de las empresas españolas

Este artículo ha sido elaborado por Soledad Núñez, del Servicio de Estudios.

1. INTRODUCCIÓN

El número de empresas que entran y salen a lo largo del año del mercado en el que operan es elevado. Según los modelos de demografía empresarial, basados en la teoría de la «destrucción creativa» de Schumpeter, este dinamismo, junto con el tamaño de las empresas, son dos elementos esenciales para la creación y el desarrollo de los mercados y para la implementación de nuevos procesos productivos, que favorecen el crecimiento económico.

Dentro de esta corriente teórica, algunos modelos explican la entrada y la permanencia en el mercado de las empresas como el resultado de un proceso de aprendizaje, a lo largo del cual, la empresa, sujeta a incertidumbre sobre su rentabilidad, decide expandirse, contraerse o desaparecer. Las implicaciones empíricas de estos modelos son, entre otras, que las nuevas empresas acceden al mercado con un tamaño relativamente reducido y que, en caso de sobrevivir, se expanden con mayor intensidad que las ya existentes, contribuyendo de este modo, significativamente, al crecimiento agregado de la economía. Otros modelos, también relacionados con la destrucción creativa, abordan este problema a partir de la capacidad para la adopción de innovaciones tecnológicas, y concluyen que el crecimiento de la productividad de un sector o de la economía en su conjunto depende de la intensidad con la que las nuevas empresas desplazan a las que se han quedado obsoletas, siempre y cuando aquellas estén más capacitadas para adoptar nuevas tecnologías, como consecuencia, por ejemplo, de enfrentarse a menores costes de ajuste. Por otra parte, la literatura económica también relaciona la intensidad del crecimiento económico con el tamaño de las empresas. Así, desde una perspectiva empírica, se ha estimado una relación positiva entre el tamaño empresarial y la productividad total de los factores, que se explica por el hecho de que la inversión en I+D aumenta con la dimensión empresarial (1).

Los trabajos empíricos existentes sobre demografía y estructura empresarial confirman

(1) En Jovanovic (1982) y Ericson y Pakes (1995) se discuten los modelos en los que la dinámica empresarial resulta de un proceso de aprendizaje, activo, en el primer caso, y pasivo, en el segundo. Por su parte, Caballero y Hammour (1994); Mortensen y Pissarides (1994) y Campbell (1997) modelizan la relación entre destrucción creativa y adopción de tecnologías. Por último, Pagano y Schivardi (2003) estiman una relación positiva entre tamaño empresarial y productividad total de los factores.

una serie de regularidades empíricas coherentes con las predicciones de los modelos teóricos mencionados. No obstante, cuando se realizan comparaciones internacionales se observan ciertas diferencias, incluso en el nivel sectorial más desagregado, que sugieren que factores institucionales, tales como la complejidad de los procedimientos administrativos para la creación y liquidación de empresas, la agilidad judicial, la regulación sobre quiebras, el desarrollo de los mercados financieros y las regulaciones del mercado de trabajo, son importantes a la hora de explicar la demografía y la estructura empresarial.

La conexión que parece existir entre dinámica empresarial y crecimiento económico justifica un análisis cuidadoso del tejido empresarial de la economía española con un grado suficiente de desagregación. Un proyecto de investigación que se está desarrollando en el Servicio de Estudios del Banco de España trata de analizar las principales características de la rotación empresarial, los factores que determinan la supervivencia de las empresas y la contribución de las que acceden por primera vez al mercado al crecimiento de la productividad. En este artículo se resumen los resultados relativos únicamente al primer aspecto, esto es, los que se refieren al análisis sectorial de la creación y destrucción de empresas y su comparación con las pautas que se observan en otros países europeos y en Estados Unidos.

Hasta la fecha, los estudios sobre estructura y demografía empresarial referidos a la economía española han sido muy escasos, como consecuencia, la mayoría de las veces, de la falta de la información necesaria para llevarlos a cabo. Entre estos cabe mencionar el de Segarra (2003), que analiza la demografía empresarial desde la perspectiva de la organización industrial; Martín y Jaumandreu (1998), que estiman el efecto de las empresas manufactureras entrantes y salientes en la productividad total de los factores, utilizando información de la Encuesta de Estrategias Empresariales; y Fariñas y Ruano (2002), que examinan la contribución de las nuevas empresas manufactureras al crecimiento de la productividad utilizando esta misma muestra.

Este artículo se organiza como sigue. Tras la introducción, en la sección 2 se describen los datos utilizados, y en la 3 se presentan las principales características del tamaño de las empresas españolas, a nivel agregado y sectorial, y se comparan con las de otros países europeos. En la sección 4 se trata de verificar si el comportamiento de las empresas españolas se ajusta a las regularidades empíricas que caracterizan la entrada y la salida de empresas, y, fi-

nalmente, en la sección 5 se extraen algunas conclusiones.

2. LA INFORMACIÓN DE BASE

Para analizar los procesos de entrada y salida de empresas en España se ha utilizado como fuente de información el Directorio de Empresas (DIRCE) que elabora el INE y que proporciona el número de empresas —y el de asalariados correspondientes— que entran, salen o permanecen en el mercado, organizadas en doce estratos de tamaño y con un nivel de desagregación de tres dígitos de la CNAE, para el período 1995-2002. En los cálculos realizados se han excluido las empresas sin empleados, así como las que son personas físicas.

La información de base para computar las tasas de entrada y salida de empresas de otras economías proviene de la OCDE (2). Esta fuente presenta algunas discrepancias con el DIRCE, dado que la información se organiza en cinco estratos según el tamaño de la empresa, el nivel de desagregación es de dos dígitos de la CNAE y el período de observación está comprendido entre 1985 y 1997, por lo que el resultado de la comparación de ambas fuentes estadísticas debe tomarse con cautela.

Por último, la información utilizada para analizar la estructura empresarial por tamaño proviene para todos los países de Eurostat y abarca el período 1998-2001. La desagregación sectorial es, para algunos países, de tres dígitos y contempla seis estratos, según el tamaño de la empresa. Esta fuente de información, a diferencia de las dos anteriores, incluye las empresas que son personas físicas.

3. DIMENSIÓN EMPRESARIAL

La mayoría de las empresas españolas presentan una dimensión muy reducida. Así, el 90% de las empresas manufactureras tienen menos de veinte empleados, y este porcentaje se eleva al 98% (3) en el caso de los servicios de mercado. Este rasgo de la estructura empresarial es compartido por el conjunto de la UE, donde los porcentajes de empresas de menos de veinte empleados en manufacturas y servicios es del 89% y del 97%, respectivamente.

(2) «OECD firm-level data Project» disponible en www.OECD.org/EN/document/0. Una base alternativa podría ser «Business demographics» de Eurostat, pero solo comprende el período 1998-2000.

(3) Estos porcentajes disminuyen en unos cinco puntos porcentuales cuando se excluyen las empresas que son personas físicas.

te (4). Lógicamente, el peso de estas empresas en el empleo total de la economía es reducido, como queda reflejado en el cuadro 1.

En el cuadro 2, que recoge la información relativa al tamaño medio de las empresas en España y la UE, se aprecian pautas comunes a ambas áreas. Así, el tamaño medio de las empresas presenta una alta variabilidad sectorial, aunque es notablemente más elevado en las empresas manufactureras —sobre todo en aquellas de tecnología alta y media alta— que en las de servicios de mercado. Estas diferencias, que se mantienen cuando el análisis se realiza a un nivel más desagregado, corroboran la importancia de los factores sectoriales, tales como el tamaño del mercado, la intensidad del factor capital o la del gasto en I+D, para explicar la dimensión de las empresas que operan en un determinado mercado.

A pesar de estas similitudes, la información del cuadro 2 permite apreciar también importantes diferencias entre los distintos países analizados, que se mantienen cuando se desciende a un nivel de desagregación superior, y que resultan ser bastante sistemáticas. Así, el tamaño medio de las empresas españolas es inferior, en la práctica totalidad de los sectores, al tamaño medio de las de la UE. En otros países (Alemania o el Reino Unido), las empresas presentan tamaños medios superiores, con independencia del sector analizado. Esta característica sugiere que los factores institucionales y específicos de cada país pueden ser también determinantes en el tamaño de sus empresas (5).

4. ALGUNAS REGULARIDADES EMPÍRICAS EN LA DINÁMICA EMPRESARIAL

Los trabajos empíricos que analizan los procesos de entrada y salida de empresas encuentran una serie de pautas comunes, con independencia del período y de la economía analizada, que resultan, por lo general, coherentes con las teorías modernas de la dinámica empresarial mencionadas anteriormente. Estas regularidades empíricas, resumidas en Geroski (1995), Baterlesman, Scarpetta y Schivardi (2003) y Brandt (2003), se examinan a continuación para el conjunto de países del que se

(4) Cabe señalar que dentro de las empresas con menos de veinte empleados, las que tienen menos de diez representan un porcentaje más elevado en España.

(5) En este sentido, Kumar, Rajan y Zingales (1999) señalan que factores tales como la eficiencia judicial y el grado de desarrollo y eficiencia de los mercados financieros ayudan a explicar las diferencias de tamaño entre distintas economías europeas.

CUADRO 1

Distribución del empleo (a)

% sobre el total

	UE	ESP	ALE	FRA	ITA	RUN	BEL	POR	FIN
Total economía (b)	37	50	30	30	54	30	36	47	30
Manufacturas	19	31	14	17	30	16	14	26	13
Tecn. alta	6	11	7	3	10	5	2	4	23
Tecn. media-alta	11	17	8	10	18	12	6	14	14
Tecn. media-baja	25	36	17	18	35	24	19	38	29
Tecn. baja	27	38	25	26	40	17	23	26	13
Energía	3,7	7,2	4,0	0,9	2,5	0,5	0,7	2,6	12,3
Construcción	50	52	48	53	68	43	48	53	46
Servicios (c)	44	57	41	34	68	34	44	61	38
Distribución	50	67	38	45	81	35	58	71	43
Hostelería	59	65	64	63	78	40	72	77	49
Transp. y comunic.	26	45	42	14	30	19	17	30	30
Inmobiliarias y otros servicios	41	45	48	26	67	38	35	44	38

Fuente: base de datos Newcronos de Eurostat.

(a) % de empleo de las empresas con menos de 20 empleados sobre el total.

(b) Excluye agricultura y servicios de no mercado.

(c) Excluye servicios de no mercado.

dispone de información y con una referencia especial a la economía española.

La entrada y salida de empresas es un fenómeno frecuente. Esta característica se trata de ilustrar en el gráfico 1.A, en el que se presenta la rotación empresarial en un conjunto de países, definida esta como la suma de las tasas de entrada y de salida de empresas en la economía de mercado. En España, en el promedio del período 1995-2002, la rotación fue del 16%, cifra algo inferior a la que se observa en la mayoría de los países de la muestra. Esta menor rotación se verifica también cuando la comparación se realiza en los años comunes a las dos muestras (DIRCE y OCDE), por lo que, en principio, no parece que se deba a las diferencias mencionadas sobre el período de observación, que, en el caso de la muestra española, es más breve pero más próximo al momento actual. No obstante, datos más recientes de Eurostat muestran, para algunos otros países europeos, tasas más similares a las españolas (6).

La menor rotación de las empresas en España se explica, fundamentalmente, por la menor tasa de salida, fenómeno que también se advierte cuando el análisis se hace a un nivel más desagregado. Esta característica podría ser indicativa, entre otros aspectos, de una mayor dificultad para efectuar cierres definitivos, extremo que, sin embargo, solo podría contrastarse a

(6) Estos datos se refieren a la base de datos «Business demographics», en la que la entrada y salida de empresas se define de manera diferente a la aquí utilizada.

Tamaño medio de las empresas

media de asalariados

	TOTAL DE EMPRESAS									EMPRESAS CON MÁS DE 20 EMPLEADOS								
	UE	ESP	ALE	FRA	ITA	RUN	BEL	POR	FIN	UE	ESP	ALE	FRA	ITA	RUN	BEL	POR	FIN
Total economía (a)	7	5	12	7	3	12	10	5	6	109	81	107	114	81	148	137	80	121
Manufacturas	16	11	32	16	7	24	17	12	16	115	76	169	122	73	126	118	78	146
Tecn. alta	41	22	67	87	15	60	82	58	10	254	146	451	336	155	295	519	228	39
Tecn. media-alta	29	20	63	29	12	35	34	22	16	160	120	250	173	99	144	189	124	104
Tecn. media-baja	12	9	25	15	7	17	13	7	6	84	60	126	99	59	90	101	57	46
Tecn. baja	10	8	20	10	5	21	11	12	11	87	62	118	92	57	122	93	71	121
Energía	54	30	89	100	67	498	226	94	12	344	318	236	1.096	417	956	804	331	85
Construcción	4	5	7	4	2	6	3	4	4	60	56	53	60	44	103	44	60	74
Servicios (b)	6	4	8	6	3	11	10	4	5	114	92	79	117	99	163	196	87	115
Distribución	5	3	9	5	2	12	4	3	5	102	68	98	82	65	197	72	62	98
Hostelería	5	4	6	3	3	15	4	4	5	86	70	58	72	74	142	57	72	90
Transp. y comunic.	10	4	10	16	7	20	18	9	7	157	134	52	203	190	242	152	167	198
Inmobiliarias y otros servicios	5	4	6	6	2	8	5	5	4	112	122	61	133	96	128	160	146	105

Fuente: base de datos Newcronos de Eurostat.

(a) Excluye agricultura y servicios de no mercado.

(b) Excluye servicios de no mercado.

partir del análisis con observaciones individuales, que no se aborda en este artículo (7).

La rotación es mayor en las ramas de servicios que en las manufacturas. En efecto, como se aprecia en el gráfico 1.B, todos los países analizados, incluido España, presentan tasas de entrada sensiblemente más elevadas en los servicios de mercado. Para las salidas también se observa, con la única excepción de Francia, un mayor dinamismo, aunque la diferencia con las manufacturas es menor (véase gráfico 1.C). Este resultado puede explicarse, en parte, porque en el período analizado se ha producido un desplazamiento de la actividad económica hacia los servicios de mercado, pero también porque el menor tamaño de las empresas de servicios les dota, como se explica más adelante, de un mayor grado de dinamismo.

Esta mayor rotación de las empresas de servicios resulta coherente con los modelos del ciclo de producto (8), dado que las manufactu-

(7) Así, el análisis individual permitiría examinar la existencia de empresas vivas pero con una actividad nula o muy reducida.

(8) Las teorías del ciclo del producto postulan que en la fase inicial de la introducción comercial de un determinado bien se registra una intensa entrada de empresas. Esta intensidad va decreciendo a medida que madura el mercado, hasta producirse, en una fase posterior, un descenso en el número de empresas. El nivel de desagregación de la información utilizada en este trabajo no permite contrastar esta teoría. No obstante, en Segarra (2003) se analiza el papel que desempeña el ciclo de vida del producto en la dinámica empresarial para el caso español.

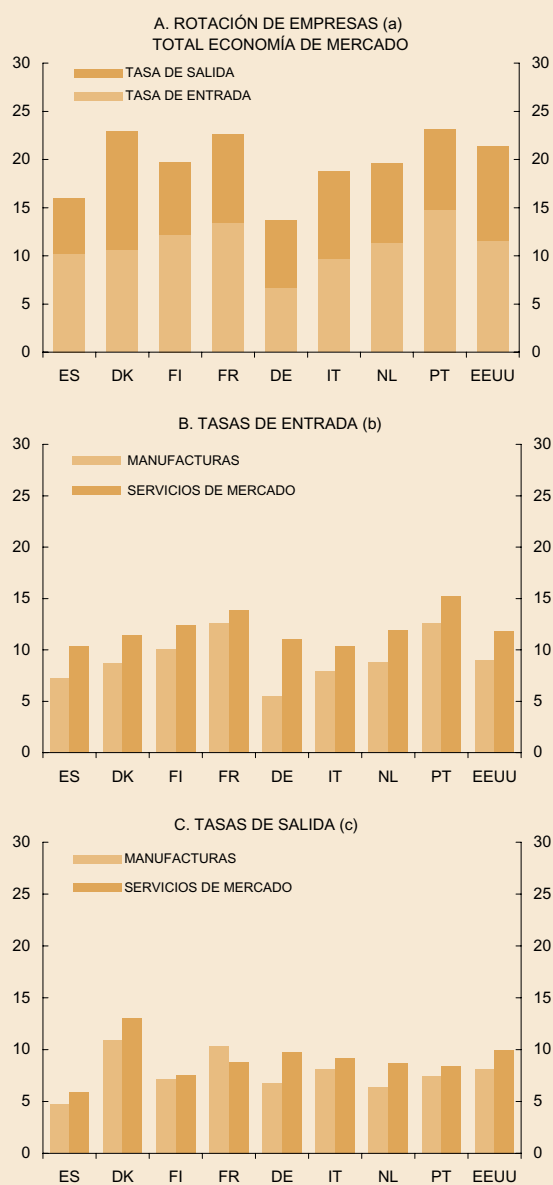
ras tienen una elevada proporción de industrias que han alcanzado un grado de maduración muy elevado, mientras que los servicios incluyen ramas de actividad en fases anteriores de expansión comercial, como es el caso, por ejemplo, de las actividades informáticas y de la telefonía móvil (9).

La rotación es notablemente inferior cuando se mide en términos de empleo. Esta regularidad empírica se trata de ilustrar en el gráfico 2.A, en el que se representa, para un conjunto de países, el grado de penetración de las nuevas empresas, medido como la *ratio* entre el empleo asalariado de las que acceden por primera vez al mercado y el de las empresas ya existentes. Estas *ratios* son, para todos los países considerados, muy inferiores a las tasas de entrada de empresas que se mostraban en el gráfico 1.B, tanto en las manufacturas como en los servicios de mercado. En España, la penetración en términos de empleo para los servicios de mercado se sitúa en el 4,1%, mientras que la tasa de entrada de empresas alcanza el 10%. Para las manufacturas, estas cifras ascienden al 2,9% y el 7,2%, respectivamente. Por lo que se refiere a las tasas de salida, también se aprecian diferencias sustanciales cuando se computan en términos de empleo o de número de empresas.

(9) A este respecto cabe señalar que las ramas de actividades informáticas y de telecomunicaciones muestran, en la economía española, tasas de entrada muy superiores a las del resto.

GRÁFICO 1

Tasas de entrada y salida de empresas (medias anuales)



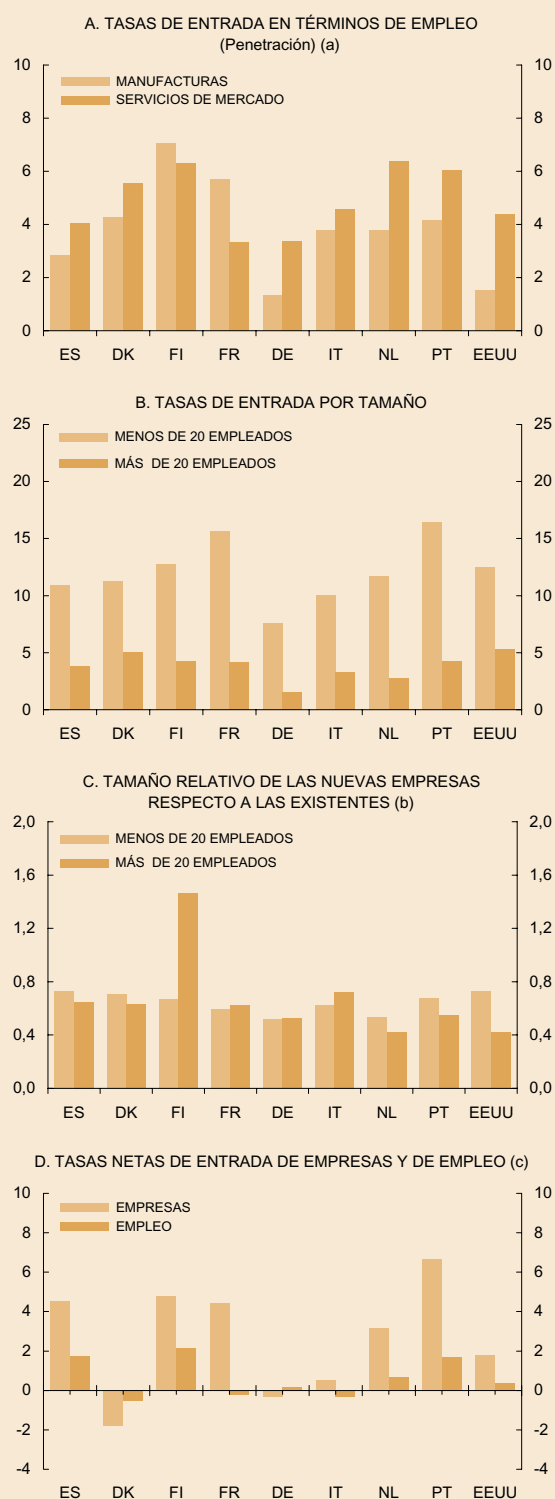
Fuente: DIRCE para España y OCDE para el resto de países.

- (a) Suma de las tasas de entrada y de salida.
- (b) *Ratio* entre empresas entrantes y suma de entrantes y existentes en el período anterior.
- (c) *Ratio* entre empresas salientes y suma de salientes y existentes en el período anterior.

La rotación es decreciente con el tamaño de las empresas. Esta característica se trata de ilustrar en el gráfico 2.B, en el que se representan, para el conjunto de la muestra de países analizada, las tasas de entrada de las empresas de menos de veinte empleados, muy superiores a las que cuentan con un número de asalariados mayor. También las tasas de salida de las empresas disminuyen con su tamaño. En particular, en el caso español, la

GRÁFICO 2

Altas de empresas por tamaño y empleo (medias anuales)



Fuente: DIRCE para España y OCDE para el resto de países.

- (a) *Ratio* del empleo en empresas entrantes sobre la suma del empleo total.
- (b) Tamaño medio de las empresas entrantes sobre el tamaño medio total.
- (c) Tasa de entrada menos tasa de salida.

tasa de salida de las empresas con menos de veinte empleados alcanza, en media anual y para el total de la economía, el 6,1%, frente al 2% de las empresas con un número de asalariados superior.

Asimismo, se observa que el tamaño medio de las empresas nuevas es inferior al de las ya existentes (gráfico 2.C). Esta pauta parece avalar las predicciones de los modelos de aprendizaje pasivo y activo ya mencionados que, como el de Jovanovic (1982), explican la dinámica empresarial como un proceso de aprendizaje en el que las nuevas empresas entran en el mercado con incertidumbre sobre su rentabilidad potencial, por lo que, con objeto de aminorar los riesgos, deciden hacerlo con un tamaño inferior al óptimo en ausencia de incertidumbre.

Las entradas y salidas de empresas están correlacionadas positivamente. Esto es, en aquellos sectores en los que las tasas de entrada son elevadas, las de salida también lo son. En España, la correlación entre las tasas de entrada y de salida a un nivel de desagregación de tres dígitos de la CNAE se sitúa, en el conjunto del período, en el 52%. El resto de países considerados presenta también una correlación positiva y superior al 40% (10). Esta característica determina, naturalmente, una creación neta de empresas considerablemente inferior, en todos los países analizados, a los movimientos de entrada que se observan, extremo que se puede apreciar en el gráfico 2.D.

La correspondencia que parece observarse entre las tasas de creación y las de cierre de empresas avala las teorías de destrucción creativa de Schumpeter que describen la dinámica empresarial como un proceso de aprendizaje y de búsqueda en el que un número elevado de empresas nuevas desplaza a un número también alto de empresas obsoletas y poco productivas, de forma que el total de empresas no varía de forma sustancial. Esta correspondencia contradice, al mismo tiempo, la teoría tradicional de la dinámica empresarial, que predice una correlación negativa entre las tasas de entrada y de salida como consecuencia de que el mayor dinamismo en las entradas se registra cuando los beneficios son anormalmente altos y en las salidas cuando son anormalmente bajos.

Las tasas de entrada y salida presentan notables diferencias sectoriales, si bien estas son poco persistentes en el tiempo. Esta regularidad empírica también se verifica en la muestra

(10) Los coeficientes de correlación de estos países analizados se han calculado al nivel de dos dígitos de la CNAE.

utilizada en este trabajo. Por lo que se refiere al caso español, la variabilidad intersectorial de las tasas de entrada, medida por la desviación estándar, se sitúa en media anual en torno al 5,8%, en el intervalo de las que se observan en el resto de los países analizados en este trabajo, que oscilan entre el 3% y el 7%. No obstante, la persistencia en el tiempo de estas diferencias sectoriales es reducida. Para contrastar este extremo se ha calculado el coeficiente de correlación de rango de Spearman entre las tasas de entrada de un año determinado y las que se observan cuatro años después. Por lo que se refiere a España, este coeficiente es, en promedio, del 30% para las manufacturas y del 45% para los servicios de mercado, y decrece notablemente a medida que se amplía el intervalo que se utiliza para su cómputo.

Esta característica contrasta con la elevada persistencia temporal que generalmente presentan otros indicadores de estructura sectorial, como pueden ser el tamaño medio de la empresa o el grado de concentración de la actividad. Por otra parte, este resultado, junto con la alta variabilidad intersectorial de las tasas de entrada, sugiere que los factores tecnológicos y los relacionados con el ciclo de vida del producto pueden ser más importantes, a la hora de explicar la dinámica empresarial (11), que otros de naturaleza más agregada, tales como el ciclo económico.

En definitiva, la demografía empresarial de las economías analizadas en este trabajo parece avalar la hipótesis de que las decisiones relativas a la creación y destrucción de empresas forman parte de un proceso de aprendizaje y experimentación. A pesar de las grandes similitudes observadas, hay que mencionar que se aprecian diferencias entre las tasas de entrada y salida de empresas de los distintos países analizados, si bien de magnitud más reducida que las discrepancias entre sectores. Brandt (2003) estima que estas diferencias son estadísticamente significativas, lo que sugiere que factores específicos de los distintos países, normalmente de naturaleza institucional, contribuyen a explicar la intensidad de la creación y destrucción de empresas y las diferencias internacionales en la rotación. En esta

(11) El intervalo de tiempo de la información disponible para el caso español no permite analizar los efectos del ciclo en la rotación empresarial. No obstante, Batersman, Scarpeta y Schivardi (2003) encuentran que estos, por lo general, no son muy relevantes.

Concretamente, se utiliza la siguiente expresión:

$$\frac{N_t - N_{t-1}}{N_{t-1}} = \frac{N_{nuevas,t}}{N_{t-1}} + \frac{N_{existentes,t} - N_{existentes,t-1}}{N_{t-1}} - \frac{N_{salientes,t}}{N_{t-1}}$$

misma dirección, Scarpeta *et al.* (2002) encuentran que existe una relación negativa entre las tasas de entrada de empresas y el grado de regulación.

La información estadística utilizada en este trabajo no ha permitido analizar la contribución de las empresas nuevas al crecimiento de la productividad, aspecto que habría sido importante para contrastar otra de las extensiones de las teorías de la destrucción creativa, que atribuye un papel importante a las nuevas empresas en la adopción de innovaciones y, por esta vía, en su aportación al crecimiento económico. La información del DIRCE permite, sin embargo, examinar la contribución de las nuevas empresas al crecimiento del empleo. Los resultados de este análisis se presentan de forma resumida en el cuadro 3, en el que el crecimiento sectorial del empleo se descompone en las contribuciones de las empresas entrantes, las de las ya existentes y, con signo negativo, las de las salientes. Como se observa en este cuadro, a lo largo del período 1996-2002, la contribución de las nuevas empresas al crecimiento del empleo ha sido muy significativa, en todos los sectores, y, en la mayor parte de ellos, superior a la de las empresas ya existentes.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha utilizado la información disponible sobre movilidad empresarial a nivel sectorial de distintos países con el fin de tratar de establecer pautas de comportamiento y contrastar la hipótesis de demografía empresarial basada en la teoría de la destrucción creativa.

Por lo que se refiere a España, los resultados obtenidos confirman las predicciones de estos modelos. Así, la rotación de empresas es un fenómeno frecuente, que difiere en intensidad según los sectores analizados. Las mayores rotaciones se producen en las empresas que integran las ramas de servicios de mercado y en las que tienen un menor tamaño. Se observa también una relación positiva entre las tasas de entrada y de salidas de las empresas de un mismo sector. Todo ello avala las hipótesis de las teorías de la destrucción creativa, según las cuáles, la dinámica empresarial es un proceso de aprendizaje y de experimentación, en el que un número elevado de empresas nuevas desplaza a las que se quedan obsoletas o son poco productivas. Por otra parte, las empresas nuevas accederían al mercado con incertidumbre sobre su rentabilidad potencial, por lo que, con el fin de aminorar los riesgos, entrarían con un tamaño inferior al medio sectorial. No obstante, su contribución al empleo total habría sido muy significativa. Por otra parte, la

CUADRO 3

Contribuciones al crecimiento del empleo

media (1996-2002)

	Tasa de crecimiento del empleo asalariado	CONTRIBUCIONES		
		Empresas nuevas	Empresas existentes	Empresas salientes
Manufacturas	1,6	2,7	0,9	-2,1
Tecn. alta	-0,4	2,7	-2,1	-1,0
Tecn. media-alta	0,9	1,8	0,7	-1,6
Tecn. media-baja	3,1	2,8	2,2	-2,0
Tecn. baja	0,8	3,2	0,1	-2,5
Construcción	8,7	9,1	3,7	-4,1
Servicios (a)	6,4	4,3	4,7	-2,6
Distribución	5,6	4,6	3,8	-2,8
Hostelería	5,5	3,2	4,1	-1,8
Transp. y comunic.	2,6	4,9	-1,4	-0,9
Inmobiliarias y otros servicios	13,5	8,8	8,3	-3,6

Fuente: DIRCE.

(a) Excluye servicios de no mercado.

estructura por tamaño de las empresas españolas presenta también rasgos comunes a las de otras economías europeas, dado que se observa un peso muy elevado de las empresas de dimensión reducida, así como la existencia de notables diferencias intersectoriales en el tamaño medio de las empresas.

A pesar de estas pautas comunes con los países de nuestro entorno, la demografía empresarial en España muestra algunas diferencias destacables. En primer lugar, el tamaño de la empresa española es, en la mayoría de las ramas de actividad, inferior a la media europea. En segundo lugar, la economía española presenta tasas de entrada y, sobre todo, de salida inferiores a las que se observan en algunas de las otras economías analizadas. Ello podría ser indicativo de la existencia de factores de naturaleza institucional que, en comparación con lo que ocurre en otros países, tenderían a ralentizar la dinámica empresarial en España. La evidencia presentada en este trabajo no permite contrastar este extremo, dado que, además de las diferentes fuentes estadísticas utilizadas para España y los países de la OCDE, con los datos empleados no es posible obtener resultados concluyentes en este sentido. Por ello, y teniendo en cuenta el papel otorgado en la literatura económica al dinamismo empresarial y al tamaño de las empresas en el crecimiento económico, se hacen necesarios estudios que analicen de forma rigurosa y detallada los determinantes económicos, tecnológicos e institucionales de la demografía y dinamismo empresarial.

26.3.2004.

BIBLIOGRAFÍA

- BARTELSMAN, E. J., S. SCARPETTA, y F. SCHIVARDI (2003). *Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries*, OECD Economics Department Working Paper n.º 348, OCDE, París.
- BRANDT, N. (2003). *Business Dynamic in Europe*, OCDE mimeo.
- CABALLERO, R. J. y M. L. HAMMOUR (1994). «The Cleansing Effect of Recessions», *American Economic Review*, vol. 84, n.º 5, pp. 1.350-1.368.
- CAMPBELL, J. (1997). *Entry, Exit, Technology and Business Cycles*, National Bureau of Economic Research Working Paper n.º 5955.
- ERICSON, R. y A. PAKES (1995). «Markov Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Analysis», *Review of Economic Studies*, vol. 62, n.º 1, pp. 53-82.
- FARIÑAS, J. C. y S. RUANO (2002). *The Dynamics of Productivity Distributions: an Application to Spanish Manufacturing*, mimeo.
- GEROSKI, P. (1995). «What do We Know about Entry?», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, n.º 4, pp. 421-440.
- JOVANOVIC, B. (1982). «Selection and the Evolution of Industry», *Econometrica*, vol. 50, n.º 3, mayo, pp. 649-670.
- KUMAR, K., R. RAJAN, y L. ZINGALES (1999). *National Bureau of Economic Research*, Working Paper n.º 7208.
- MARTIN, A. y J. JAUMANDREU (1998). *Entry, Exit, and Productivity Growth in Spanish Manufacturing during the Eighties*, Working Paper n.º 9804, PIE-FEP.
- MORTENSEN, D. y C. PISSARIDES (1994). «Job Creation and Destruction in the Theory of Unemployment», *Review of Economic Studies*, vol. 61, pp. 397-416.
- PAGANO, P. y F. SCHIVARDI (2003). «Firm Size Distribution and Growth», *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, n.º 2, pp. 255-274.
- PAKES, A. y P. MCGUIRE (1994). «Computing Markov-Perfect Nash Equilibria: Numerical Implications of a Dynamic Differentiated Product Model», *RAND Journal of Economics*, vol. 25, pp. 555-589.
- SCARPETTA, S., P. HEMMINGS, T. TRESSEL, y J. WOO (2002). *The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data*, OECD Economics Department Working Paper n.º 329, OCDE, París.
- SEGARRA, A. (2002). *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*, Civitas, Madrid.