

**EL SECTOR DE BIENES EXPORTABLES.
ESPECIAL REFERENCIA AL RIESGO DE CRÉDITO,
Y A LA MOROSIDAD Y DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.**



Instituto
de Estadística
económica
y social

axesor
conocer para decidir



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

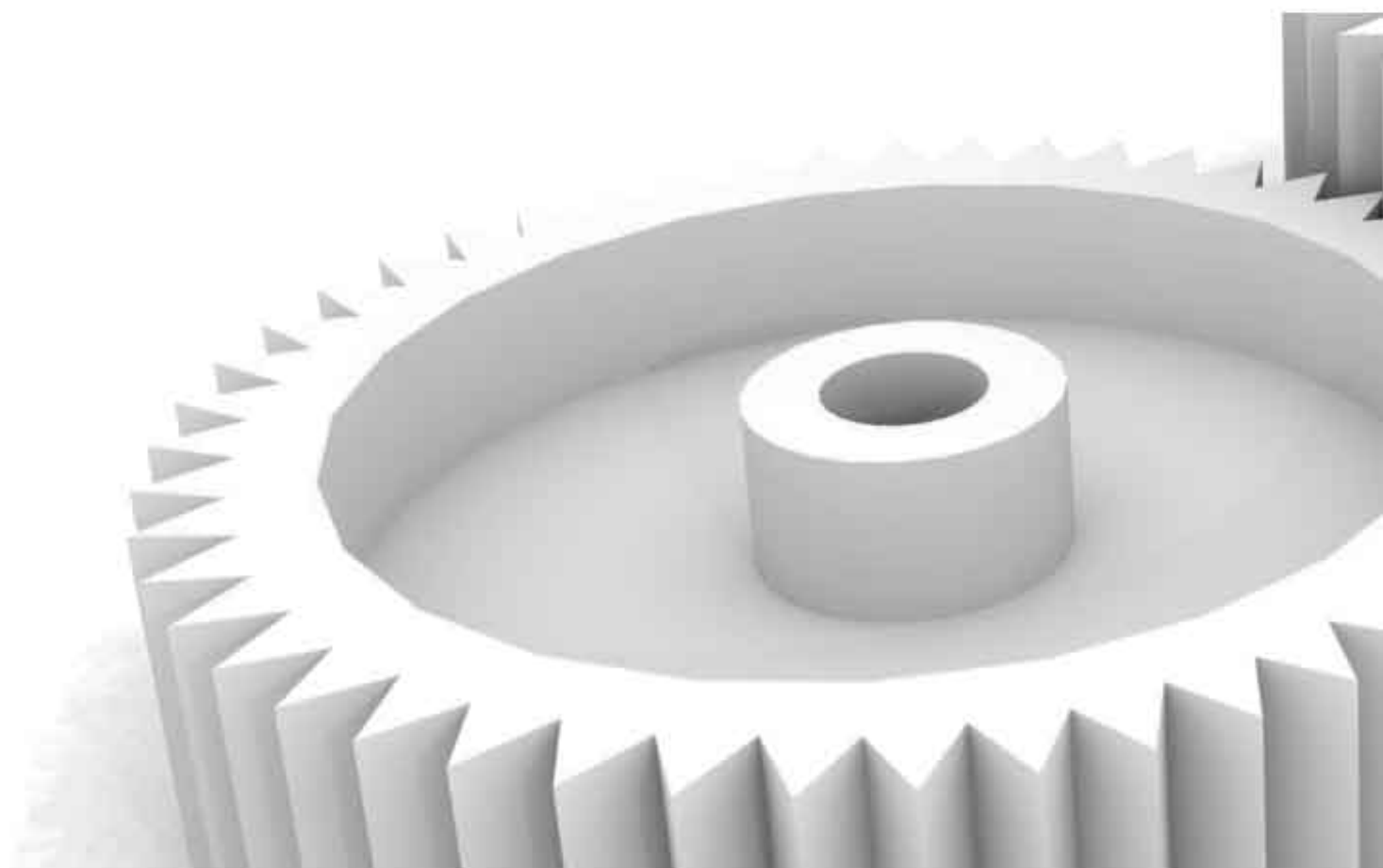
axesor
conocer para decidir

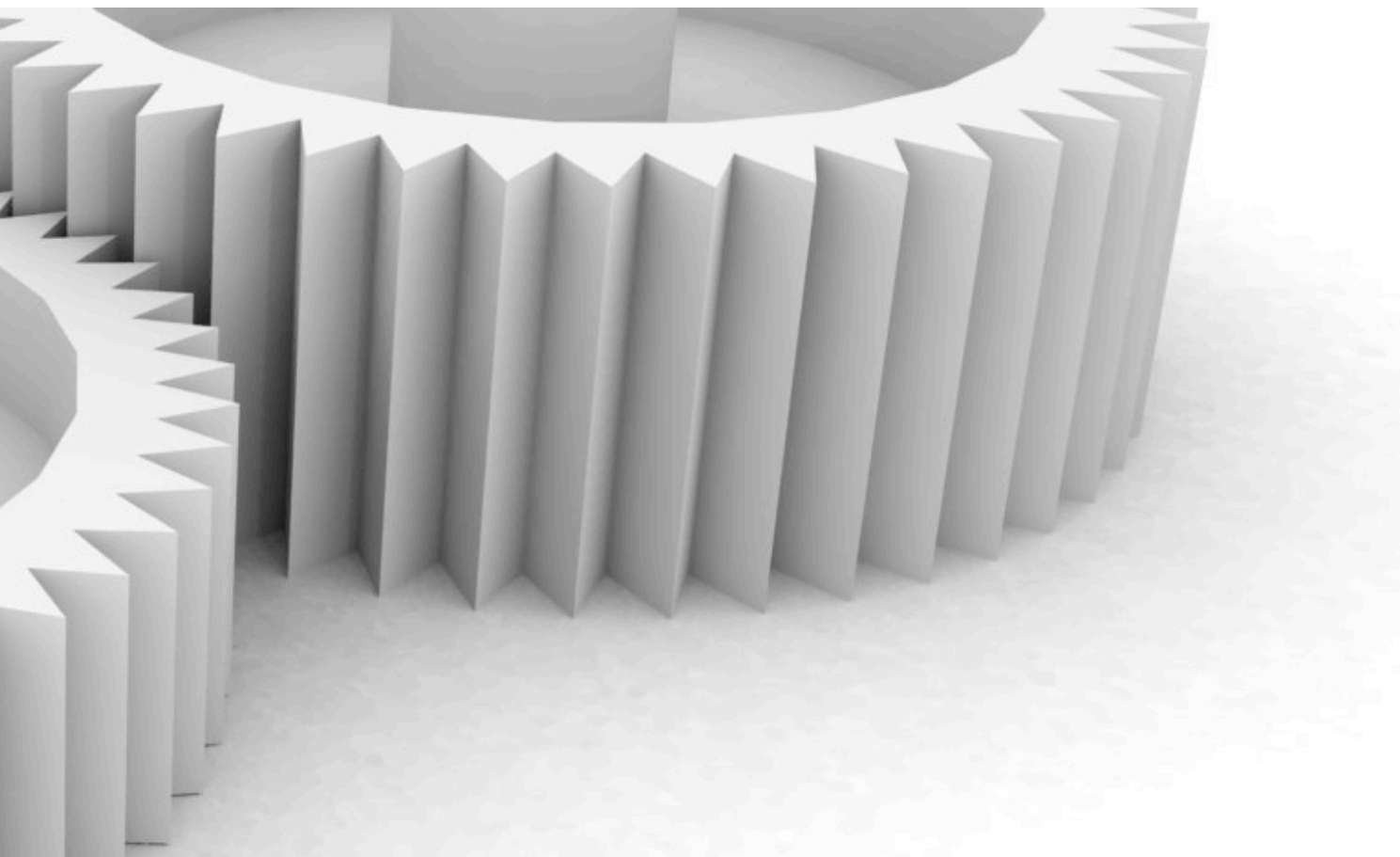
EL SECTOR DE BIENES EXPORTABLES.

Especial referencia al riesgo de crédito y a la morosidad y demografía empresarial de la industria manufacturera.

CONTENIDOS

1. Resumen y conclusiones.	05
2. Introducción.	14
3. La industria española en el contexto europeo.	16
4. La gran recesión de 2009 y su impacto sobre el comercio de manufacturas. Subvenciones a la industria manufacturera en 2009 y 2010.	16
5. Caracterización, cifra de negocios y evolución reciente del tejido laboral y empresarial manufacturero.	21
6. Auge, declive y leve recuperación de la iniciativa empresarial e inversora en la industria manufacturera (1990–2010)	31
7. Indicadores de competitividad de la economía española. El tamaño medio empresarial como factor clave de competitividad. Vulnerabilidad e importancia estratégica de la PYME.	36
8. Impagos y morosidad empresarial en la industria manufacturera.	43
9. Problemas de financiación: el racionamiento del crédito bancario y el importante papel del crédito comercial para la PYME industrial.	47
10. Riesgo de crédito. El deterioro de la calidad crediticia del tejido empresarial industrial.	50
11. Indicadores adelantados de coyuntura y primer semestre de 2011.	52
Anexo 1. Ámbito del estudio. Ramas industriales incluidas.	62
Anexo 2. Top 50 de empresas industriales con la máxima calificación crediticia.	65
Anexo 3. Top 20 empresas industriales mayor cifra de negocios en 2009.	66
Anexo 4. Top 20 empresas industriales con mayor beneficio en 2009.	66





1. Resumen y conclusiones.

Desde el año 2008 la contribución de la demanda externa sustituye a la demanda interna como palanca de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) español. **El sector de bienes exportables fue en 2010 el principal motor de crecimiento económico del país y representa alrededor del 65% de nuestras exportaciones.** El crecimiento que se registre en 2011 vendrá de nuevo generado por el sector exterior.

La dimensión de este sector, que incluye como bienes esencialmente manufacturas, **es baja en comparación con la media de economías europeas.** El peso del sector de bienes exportables (compuesto esencialmente por la industria manufacturera) en la economía española, del 17,5% del Valor Añadido Bruto (VAB), está muy lejos del país más industrial de Europa, la República Checa (32,5% del VAB) así como de las dos grandes potencias industriales europeas, Alemania (26,4% del VAB) e Italia (21,4% del VAB), si bien su participación en el Valor Añadido Bruto (VAB) es ligeramente superior al de países como Francia o el Reino Unido.

La gran recesión de la economía española **en 2009** llevó la caída del PIB industrial a rozar el 15%. El Estado se volcó con la industria manufacturera: 1.598 millones de euros, esto es, **1 de cada 3 euros otorgados en forma de subvenciones por las Administraciones Públicas tuvo como destino final apoyar al tejido empresarial industrial.** Pese a la caída del 30,1% de los fondos recibidos en 2010, los 1.124 millones de euros destinados a la industria supusieron un 29% del importe total destinado por las administraciones públicas a subvencionar el tejido empresarial nacional. Por ramas de actividad, la industria metalúrgica y de fabricación de productos metálicos recibió el 16% de los fondos totales destinados a la industria manufacturera en 2010, seguida de la industria de automoción y de la industria agroalimentaria con el 14 y el 13% del importe de subvenciones recibido por la industria respectivamente. El importe medio recibido por empresa industrial en 2010 ascendió a 124.764 euros.

El sector de bienes exportables representa aproximadamente el 19% del empleo y el 17,5% del valor añadido bruto (VAB) español. Su productivi-

dad, muy heterogénea según la rama industrial considerada, es, en general, significativamente inferior a la europea y está un 40% por debajo de la de Estados Unidos.

La industria manufacturera más importante atendiendo al volumen de facturación en 2009 fue la industria agroalimentaria con una cifra de negocios de 92.443 millones de euros, el 19% de la facturación total, justo después del heterogéneo grupo de industrias extractivas, energía, agua y residuos, que representó el 22% de la cifra de negocios total. La recesión de 2009 supuso una caída del importe neto de la cifra de negocios de la industria de un 21%. La recesión fue tan fuerte que todas las ramas industriales sufrieron caídas de dos dígitos en el importe neto de su cifra de negocios, con la única excepción de la competitiva industria agroalimentaria, que cayó un 8,7%.

Según el Índice General de las Cifras de Negocios del Instituto Nacional de Estadística, 2010 registró un incremento interanual del 6,2% en la cifra de negocios de la industria manufacturera. Dentro de ese incremento medio, destaca la contribución positiva de cuatro ramas industriales que registraron aumentos medios interanuales en su cifra de negocios de dos dígitos: Metalurgia (+30,6%), Coquerías y refino de petróleo (+27,5%), Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (+11,8%) e Industria del papel (+10,5%). La principal contribución negativa medida por la caída con respecto a 2009 proviene de otras cuatro industrias: Fabricación de maquinaria y equipo (-9,5%), Industria de la madera y del corcho (-7,3%), Confección de prendas de vestir (-6,3%) y fabricación de muebles (-4%).

La industria manufacturera ostenta el negativo balance de haber destruido más empleo entre 2007 y el primer semestre de 2011 que el que fue capaz de crear entre 1995 y 2006. La industria manufacturera ha destruido desde 2007 hasta el primer trimestre de 2011 489.857 empleos, pertenecientes sobre todo a las industrias tradicionales de bajo contenido tecnológico. Pese a no ser un sector intensivo en mano de obra, la expansión del sector de bienes exportables puede contribuir de manera indirecta a la creación de empleo en el sector de empresas de servicios que generan su actividad alrededor de la actividad industrial.

La mayor caída en el empleo dentro de las consideradas como industrias tradicionales en la fase de reciente crisis se produce en dos de las industrias cuya actividad está más vinculada al sector de la construcción, como son la Fabricación de otros productos minerales no metálicos (-31,6%) y la Industria del mueble, la madera y el corcho (-28,3%).

Por el contrario, la creación de empleo en plena crisis en el sector de la Fabricación de productos informáticos, electrónicos ópticos (+19,6%) entre 2008 y el primer trimestre de 2011, así como en la rama de Fabricación de material y equipo eléctrico (+0,2%).



Si desglosamos el periodo 2001 – 2011(1T) en dos periodos (que coinciden con el periodo de expansión de la economía española hasta 2007 y de crisis entre 2008 y 2011 (1T)), se concluye que ninguna industria tradicional fue capaz de crear empleo durante el periodo comprendido entre 2008 y el primer trimestre de 2011, si bien las dos que aguantan mejor el envite de la crisis han sido Otras industrias manufactureras (Fabricación de artículos de joyería y bisutería, Fabricación de instrumentos musicales, Fabricación de artículos de deporte, Fabricación de juegos y juguetes, Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos) con una caída tan sólo del 2,1% y la industria agroalimentaria, donde el empleo cayó un 7,5%. La diferencia reside en que mientras el grupo de ramas industriales agrupadas en torno a Otras industrias manufactureras también destruyó empleo en el periodo 2001 – 2007 (-1,8%), en la industria agroalimentaria el número total de ocupados creció un 12,1%. **La mayor caída en el empleo dentro de las consideradas como industrias tradicionales en la fase de reciente crisis se produce en dos de las industrias cuya actividad está más vinculada al sector de la construcción, como son la Fabricación de otros productos minerales no metálicos (-31,6%) y la Industria del mueble, la madera y el corcho (-28,3%).**

Por lo que se refiere a la evolución del empleo en las industrias de contenido tecnológico medio y alto, se ha de destacar la **creación de empleo en plena crisis en el sector de la Fabricación de productos informáticos, electrónicos ópticos (+19,6%) entre 2008 y el primer trimestre de 2011, así como en la rama de Fabricación de material y equipo eléctrico (+0,2%).** Mientras, la mayor caída del empleo se produjo en la rama de Fabricación de maquinaria y equipo (-26,8%) y de Fabricación de productos de caucho y plásticos (-15,4%).

La rama industrial con mayor peso en el empleo en el primer trimestre de 2011 es la industria de la alimentación que con 330.481 trabajadores representa el 18% del empleo industrial. A ella le siguen la Fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo) con 260.612 trabajadores y la industria de automoción con 147.861.

Atendiendo a la demografía empresarial, **la industria manufacturera pasó de crear tejido empresarial neto (si bien ya de manera muy débil) en 2007 a destruirlo en 2008, 2009, 2010 y lo que llevamos de 2011. En 2010 la pérdida de tejido empresarial industrial alcanzó las 2.000 empresas, y desde que comenzó la crisis la pérdida acumulada ronda las 5.000 compañías.**

El número de **sociedades concursadas** aumenta con fuerza entre los años 2007-2009, siendo 2010 el primer año que recoge una caída, del 10,4% en el tejido empresarial nacional, y aún más fuerte en el caso de la industria manufacturera (-31%) hasta alcanzar los 761 concursos, cifra inferior a 2009 cuando se registraron 1.103 insolvencias judiciales, pero aún superior a los 560 concursos de acreedores registrados en 2008. **El sector manufacturero volvió a ser en 2010 el sector de actividad que registra una tasa concursal más elevada.** En efecto, 64 de cada 10.000 empresas



industriales instaron concurso de acreedores, cifra que es exactamente el doble que registra el tejido empresarial nacional de media.

Según las estimaciones de axesor existen a mayo de 2011 117.877 sociedades industriales activas. El tejido empresarial más importante pertenece a la fabricación de productos metálicos, la industria agroalimentaria y la industria del mueble, la madera y el corcho, con más de 15.000 empresas en su sector. Por regiones, el pulmón industrial de España es Cataluña. 1 de cada 5 empresas industriales españolas está en esta comunidad autónoma. A mayo de 2011, el número de sociedades activas catalanas roza las 25.000.

Desde 1999 hasta 2009, la creación de empresas industriales no cesó de caer año tras año en términos absolutos. De las 10.598 empresas creadas en 1999 se pasó a las 5.168 del año 2009, esto es, una caída acumulada del 67,5%. Pese a mantenerse en niveles históricamente bajos, la iniciativa empresarial industrial experimentó una ligera recuperación en el año 2010 al recogerse un incremento interanual en el número de empresas creadas del 11,3%. Por ramas de actividad, la situación varía por periodos. En el periodo más reciente (2007 – 2010) destacan cinco sectores donde la tasa de variación de la creación de empresas ha sido positiva a pesar de la crisis: Reparación e instalación de maquinaria y equipo, Coquerías y refino de petróleo, Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, Fabricación de productos informáticos y Fabricación de otro material de transporte. Las caídas más importantes se producen en Metalurgia, Industria de la madera y del corcho, Industria textil, Fabricación de maquinaria y equipo y Fabricación de muebles. Se observa, en general, una relación muy clara y directa entre la creación de empresas y la menor destrucción de empleo a nivel de rama industrial.

La leve recuperación en la iniciativa empresarial que se produce en 2010 tiene lugar en todas las regiones a excepción de Castilla y León y Ceuta y Melilla. Dicha recuperación supera el 20% en comparación con 2009 en Galicia, País Vasco y Aragón. Tras 3 años de caída en la creación de empresas manufactureras que acumulan una caída del 32% para el total nacional, 2010 registró un incremento interanual del 11,5%.

El capital invertido por las nuevas empresas industriales durante el periodo 2001 – 2007 se sitúa en niveles muy bajos en su comparativa histórica. El elevado y prolongado crecimiento del sector de la construcción hizo más atractiva la iniciativa inversora hacia esta actividad, en detrimento de la industria. Este proceso tuvo como consecuencia que el peso del capital invertido en la industria por las nuevas empresas creadas pasara de representar el 11% del total en el periodo 1993 – 2000 a tan sólo el 2,6% en el periodo 2001 – 2007. Desde 2008 este logra situarse en el 8,6% del total nacional.



A nivel sectorial el 55% del capital invertido entre 2008 y 2010 tuvo como destino final la Fabricación de productos metálicos. Le sigue en importancia la industria de la alimentación con el 12% del total. Por regiones, Madrid fue la principal región en iniciativa inversora en la industria en el periodo 1990 – 1998, con el 22,5% del total. Cataluña cogió el relevo en periodo 1999 – 2007 atrayendo el 24% del total de capital invertido por las nuevas empresas creadas. En el periodo reciente de crisis económica cerca del 40% del capital invertido por las nuevas empresas tuvo como destino el País Vasco, seguido por la comunidad valenciana con el 25% de los fondos.

Más allá de las reformas del mercado de trabajo y del sistema financiero, la pertenencia de España a una unión monetaria como es el caso del euro (en el que por definición se pierde cualquier capacidad de manobra en materia de política monetaria y cambiaria), y de la escasa autonomía de la política fiscal muy limitada por la crisis, la clave para la reactivación económica y la creación de empleo reside en crear actividad económica e impulsar la competitividad de la economía española. Tras más de una década de continua pérdida de competitividad-precio el necesario impulso de la competitividad se mide y se medirá por la capacidad de aumentar nuestras exportaciones y nuestra capacidad para atraer inversiones exteriores. **A pesar del importante deterioro de la competitividad española en la última década, la cuota de exportación** (el análisis de la competitividad-país más aceptado en el ámbito económico) **de la industria española se mantuvo relativamente estable, en torno al 1,7% del comercio mundial de mercancías.**

La solidez de las exportaciones españolas en la última década, que en el caso de las manufacturas ha permitido a la industria española mantener su cuota de exportación en el mercado mundial de bienes, **tiene probablemente mucho que ver con la competitividad y productividad de las grandes empresas.** La productividad de las PYMES industriales españolas es menor que la de las economías de nuestro entorno. Un incremento en el tamaño medio del tejido empresarial industrial a través de un incremento de los procesos de concentración entre PYMES industriales ayudaría a consolidar un tejido empresarial más fuerte, lo que redundaría, muy probablemente, en una mejora de la productividad de las PYMES y en

una mayor capacidad para competir en el mundo así como de acceder a más mercados.

El tejido empresarial industrial ha experimentado un progresivo proceso de concentración en las dos últimas décadas, si bien de intensidad insuficiente para alcanzar el tamaño medio europeo de la empresa industrial. La importancia de esta variable es tal que se estima que si la composición sectorial por tamaño de empresa medio fuese similar a la del tejido empresarial alemán la productividad de la economía española sería un 30% superior. El periodo que se extiende desde 2007 hasta 2010 (periodo de ralentización y profunda recesión) ha sido testigo de un incremento medio del número de procesos de concentración entre empresas industriales del 34,1%, en comparación con el periodo 2003-2006, caracterizado por un fuerte crecimiento económico. La crisis económica y financiera lleva, de este modo, los procesos de fusión entre compañías a máximos históricos en todas las regiones a excepción de Baleares, Cataluña y Navarra. A nivel nacional se alcanzan los 885 procesos de unión y absorción entre empresas de la industria, frente a los 645 registrados en el periodo 2003-2006 y los 773 del periodo 1999-2002. Las dificultades financieras de las empresas y la escasez de demanda han debido contribuir a buen seguro al fuerte incremento experimentado por los procesos de concentración económica de las compañías industriales durante el periodo de crisis reciente.

Por ramas industriales, las variaciones que se observan son también muy significativas. Son cuatro los sectores que desde la década de los años 90 se han mostrado más dinámicos por lo que a concentración empresarial se refiere: Industria del cuero y del calzado, fabricación de bebidas, confección de prendas de vestir y fabricación de muebles. Todos registran incrementos acumulados iguales o superiores al 400%.

Durante el reciente periodo de ralentización y recesión económica (2007-2010) frente al saludable cuatrienio anterior (2003-2006) de elevado crecimiento económico, los procesos de unión y absorción entre empresas de la industria se dispararon por encima del 40% en diez sectores, cinco de ellos muy vinculados al sector de la construcción. El periodo reciente de crisis económica ha duplicado los procesos de concentración empresarial en comparación con el periodo 2003 – 2006 en



la rama de Fabricación de bebidas, ha multiplicado por tres las fusiones en la rama de Fabricación de material de transporte y se ha elevado un 600% en la rama industrial de Fabricación de cuero y calzado. Las tres ramas industriales donde las fusiones empresariales se han reducido más son Reparación e instalación de maquinaria y equipo, otras industrias manufactureras y la industria química.

Las comunidades de Aragón, Murcia, Canarias y Valencia son las **regiones** que han registrado una mayor concentración en sus respectivas industrias desde los años 90, con incrementos acumulados superiores al 300%.

Nueve comunidades autónomas destacan por haber experimentado incrementos superiores al 50% en el número de fusiones desde 2007 y hasta 2010 frente a lo sucedido para el cuatrienio de bonanza económica anterior (2003-2006). Estas comunidades son: Asturias, La Rioja, Canarias, Andalucía, Castilla y León, Aragón, Galicia, Murcia y Castilla La Mancha.

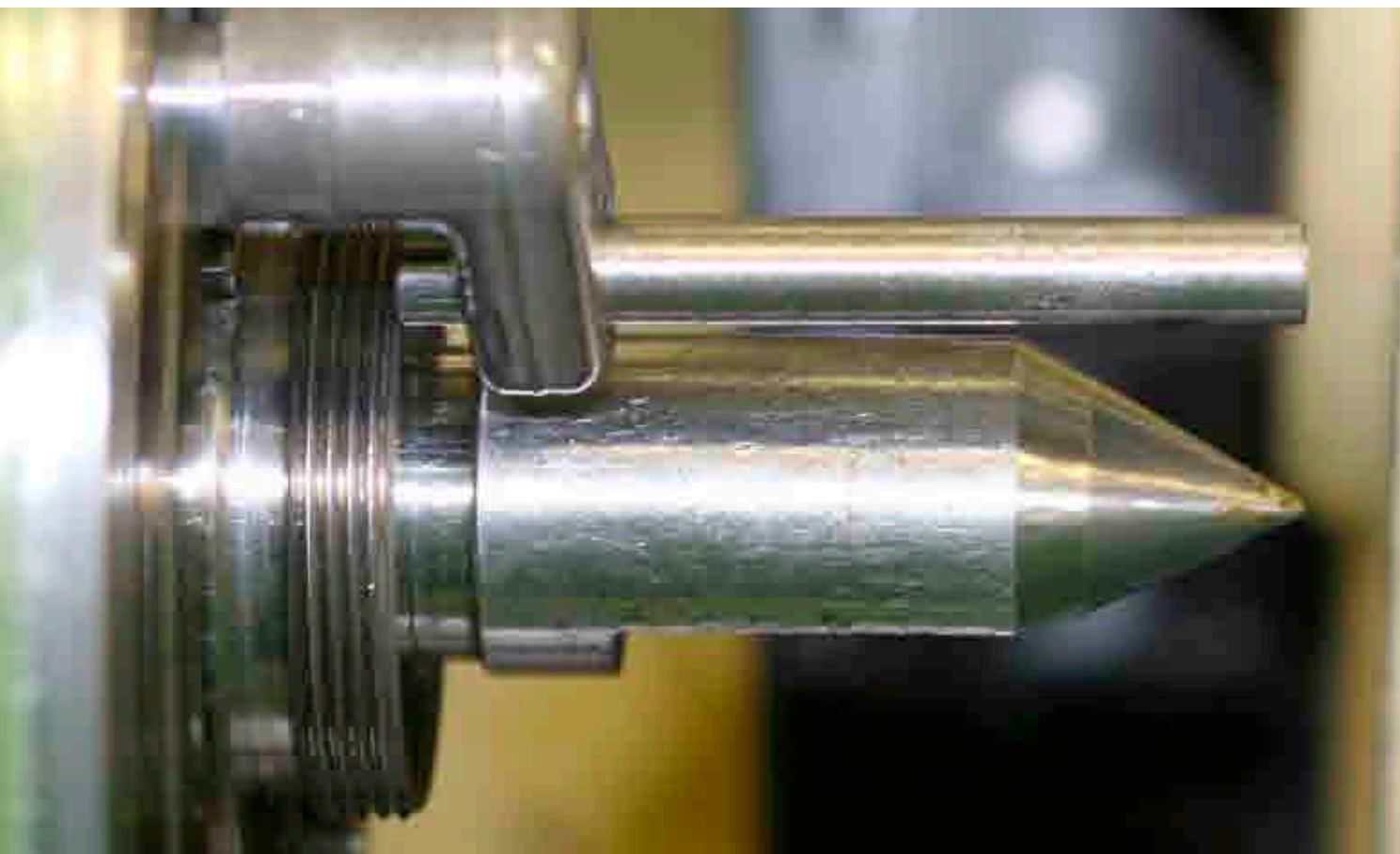
La morosidad empresarial también perjudica a la competitividad de las empresas españolas pues las hace menos productivas. La incertidumbre asociada al retraso en el cobro o al impago directamente penaliza la inversión empresarial y la actividad económica al tiempo que genera graves problemas de liquidez. La morosidad empresarial también es un importante factor capaz de explicar, en gran parte, las diferentes tasas de salida de empresas de sus respectivos mercados en las distintas ramas de actividad industriales.

La situación relativa al cumplimiento con sus obligaciones de pago difiere entre ramas de actividad dentro de la propia industria. No obstante, **la ratio de incumplimiento global de este sector es de los más elevados de la economía española, situándose por encima del 14% del tejido empresarial activo desde septiembre de 2009.** Entre las actividades industriales cuya tasa de incumplimiento se sitúa por encima de la media destaca especialmente la industria del cuero y del calzado, la industria del mueble, la madera y el corcho, la industria de la confección, la industria del tabaco y la principal industria auxiliar a la construcción (Fabricación de otros productos minerales no metálicos).

Las ramas industriales que presentan menores tasas de empresas morosas sobre la totalidad de su tejido empresarial activo fueron en 2010 la industria fabricante de productos farmacéuticos, la industria fabricante de bebidas y el subsector de Reparación e instalación de maquinaria y equipo.

Una de las razones detrás de la baja productividad de las PYMES industriales es precisamente **el impago o el alargamiento de los plazos de cobro pues ello conlleva un aumento de las cargas financieras a soportar por la PYME, una reducción del margen de beneficio y una menor capacidad de inversión. Ello debilita la competitividad de las PYMES frente a empresas competidoras extranjeras que no tengan que afrontar problemas similares de morosidad empresarial.** En esta realidad subyacen problemas de debilidad en las relaciones comerciales frente a la gran empresa, de excesiva vulnerabilidad patrimonial al depender de un reducido número de clientes y de liquidez ante las dificultades de encontrar instrumentos de financiación propios o ajenos capaces de cubrir los desfases de tesorería. Se observa, además, una clara relación por ramas de actividad industrial entre aquellas que presentan ratios de incumplimiento en sus pagos más elevados y aquellas ramas industriales que registran tasas de salida de empresas más altas. De igual modo, menores problemas de cobro y de impagos en subsectores de la industria es sinónimo de menores tasas de salida de empresas en esos mercados.

La restricción de crédito a la que se vio sometida la industria en 2009, unido a la escasez actual e incertidumbre asociada a la demanda futura de bienes, producen en la economía un efecto pernicioso de caída de la inversión, que imposibilita la contribución de la demanda interna al crecimiento económico. A ello se une **la difícil situación financiera** en la que se encuentran muchas **PYMES industriales en España**, provocada, además de por la falta de demanda, por el retraso en los cobros, los impagos y la dificultades para encontrar financiación ante el deterioro de la calidad crediticia y la existencia de un riesgo de crédito creciente. En la gestión de la liquidez de las empresas industriales interviene otro instrumento fundamental: **el crédito comercial.** Esta modalidad de financiación adquiere especial relevancia en época de crisis al poder condicionar sobremanera la inversión de las empresas así como la estabilidad



financiera del sistema. Los saldos de crédito comercial recibido por las sociedades no financieras supusieron, en promedio entre 2000-2010, en torno al 55% del PIB y al 92% del endeudamiento bancario de las empresas, según datos del Banco de España. Ahora bien, su importancia es mucho mayor en relación con la financiación bancaria a corto plazo, que es un sustituto más cercano. En este caso, el crédito comercial representa el 344% de los préstamos bancarios a corto plazo. La crisis económica y financiera reciente ha demostrado que el crédito comercial, al igual que el crédito bancario, es una variable con un marcado componente cíclico.

Se ha producido un descenso del peso sobre el balance del crédito comercial durante 2008 y 2009, comportamiento generalizado a nivel sectorial y por tamaño de empresa. Sin embargo, **fue la industria, en sintonía con una contracción de su actividad más severa, la que sufrió una mayor caída del peso del crédito comercial en su balance, tanto por el lado del activo como del pasivo.** La evolución del crédito comercial así como el rol financiador de cada sector y de cada tipología de empresa atendiendo a su tamaño en este tipo de financiación vienen determinados por la estructura económica propia de cada sector así como por el poder de negociación de los proveedores y la fortaleza de los clientes, fuertemente condicionado por su tamaño, pues éste condiciona el grado de vulnerabilidad patrimonial y de dependencia productiva. Si bien no existe un coste explícito para la financiación comercial (al no devengar intereses), la extensión de los plazos de cobro influye sobre la rentabilidad asociada a las operaciones comerciales.

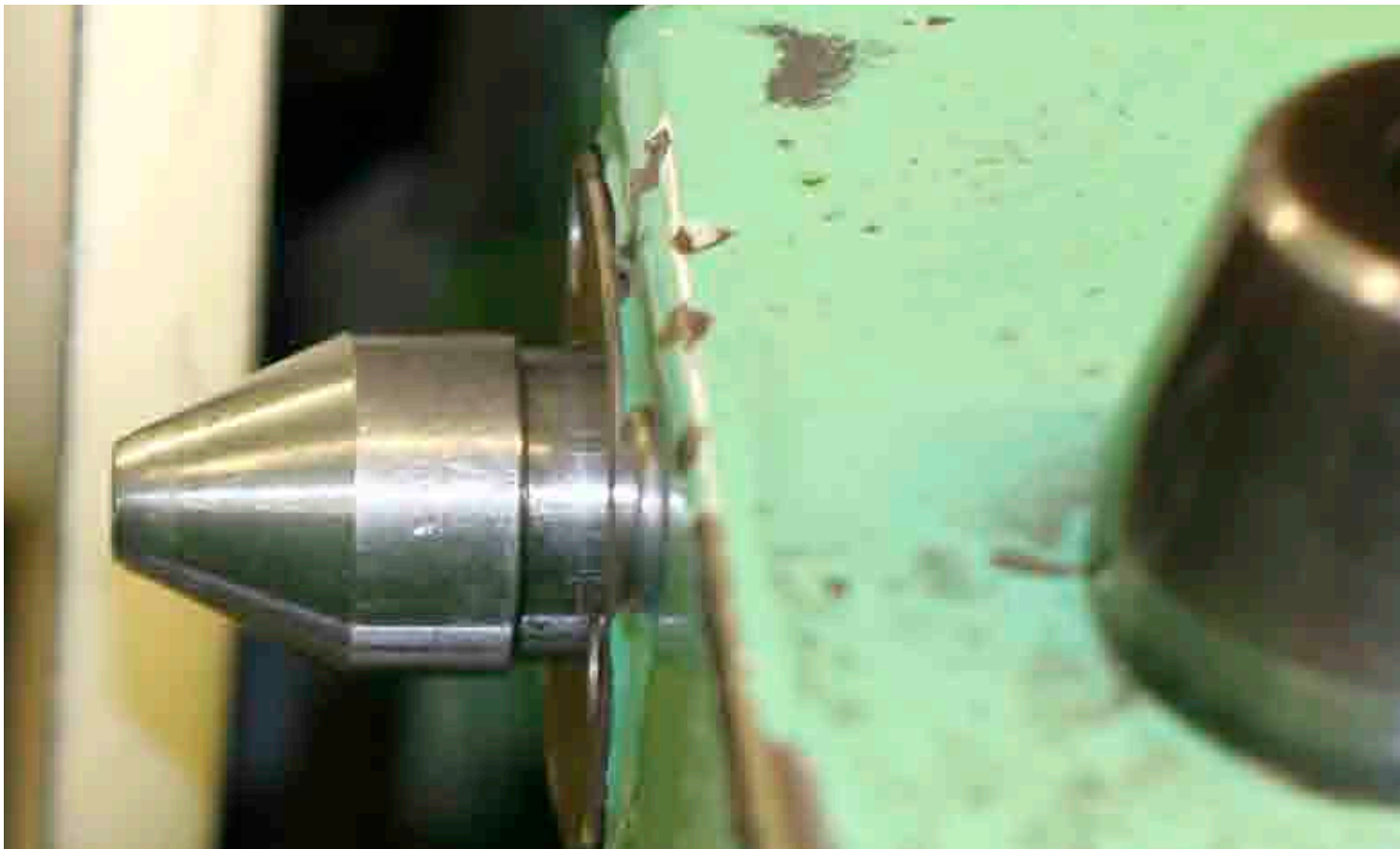
Del análisis del crédito comercial se deduce que el sector industrial, y especialmente sus PYMES, son las principales financiadoras del resto del tejido empresarial en términos relativos, pues es el sector de la economía que presenta una mayor ratio clientes - proveedores sobre el total activo. Este resultado observado en el tejido empresarial industrial, de ser financiador neto del resto de sectores, unido al racionamiento del crédito proveniente de las entidades financieras, que se agudiza para la PYME al no disponer de formas alternativas de financiación y nulo o escaso poder de negociación en los plazos de cobro en las operaciones comerciales, sugiere que las PYMES industriales han estado y aún siguen

expuestas a severos problemas de liquidez, parcialmente suavizados por la leve recuperación del crédito bancario y del crédito comercial y por el repunte de la demanda y de la actividad, especialmente proveniente del resto de Europa. Dentro del tejido industrial, parece evidente que son las PYMES las que han experimentado las mayores dificultades en trasladar a sus proveedores la ampliación en los periodos de cobro de sus clientes, resultado coherente con el increíble aumento registrado en el importe total de capital reducido por las empresas industriales en 2010 (+134%) en respuesta a las tensiones de liquidez existentes.

No en vano, **el Índice axesor de riesgo empresarial (IARE) ha pasado en el caso de la industria de los 1.000 puntos en enero de 2010 a situarse en los 2.592 puntos en mayo de 2011. La variación acumulada del riesgo de crédito de la industria manufacturera en 2010 fue del 84,1%, la más alta de todos los sectores de la economía española, lo que muestra que las tensiones financieras y de liquidez que condicionan el riesgo de impago aún no habían cesado en este sector a finales de 2010.** Este incremento en el riesgo de crédito se traduce en un aumento de la **pérdida esperada por unidad prestada, que pasó de 2,48 céntimos por euro prestado en enero de 2010 a 5,51 céntimos por euro prestado en diciembre de 2010.** Pese al fuerte incremento en el riesgo de crédito experimentado por la industria manufacturera en 2010, la calidad crediticia de la industria manufacturera se mantuvo en un nivel intermedio en el conjunto sectorial nacional, con una pérdida esperada de 5,51 céntimos por euro prestado.

La situación se ha agudizado en los primeros cinco meses de 2011. **La industria manufacturera se situó en mayo de 2011 como el segundo sector de actividad con peor calidad crediticia, tras elevarse en los cinco primeros meses del año su riesgo de crédito un 9,7%. La pérdida esperada para el conjunto del tejido empresarial industrial alcanzó en mayo de 2011 los 6,43 céntimos por euro prestado, según datos de axesor.**

El sector de bienes exportables ha jugado un papel crucial en el impulso de la economía nacional en **el primer trimestre de 2011.** El repunte de la demanda exterior volvió a ser el principal artífice de la recuperación económica española en el primer trimestre de 2011. Según los datos de la contabilidad nacional, la aportación del sector exterior al crecimiento trimestral del PIB fue del 0,3%, lo que permitió superar la debilidad de



la demanda interna. Los bienes de equipo y las semimanufacturas no químicas registraron, en el primer trimestre del año, crecimientos interanuales del 26,1% y del 32%, respectivamente. Además de los productos citados anteriormente, destaca la mejora gradual del sector del automóvil. Las ventas de coches y motos al exterior se recuperaron en el primer trimestre, tras el estancamiento registrado en la segunda mitad del año pasado. Como consecuencia de todo ello, las exportaciones de bienes aumentaron un 23,4% interanual en el primer trimestre y se convirtieron en una de las principales palancas de crecimiento económico de nuestra economía.

Atendiendo al **Índice de Producción Industrial (IPI)** la actividad industrial manufacturera creció un 1,8% de media en los cinco primeros meses de 2011, siendo positiva la aportación de las empresas fabricantes de Bienes de equipo (+3,4%), de Bienes intermedios (+2,4%) y de Bienes de consumo no duradero (0,4%). Por el contrario, la aportación negativa se debe, a los fabricantes de Bienes de consumo duradero (-9,2%). Por ramas de actividad, destaca el buen comportamiento de la producción en las ramas de Artes gráficas y reproducción de soportes grabados (+13,4%), Fabricación de maquinaria y equipo (+9,5%) y Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (+9,3%). La nota negativa la siguen poniendo la industria de productos informáticos, electrónicos y ópticos (-18,6%) y la industria del tabaco (-16,4%). La caída en la producción fue asimismo importante en el sector de Reparación e instalación de maquinaria y equipo (-16,2%) y en la industria fabricante de otro material de transporte (-13,8%). Por regiones, el crecimiento en la producción fue especialmente importante en los cinco primeros meses del año en Asturias (+8,3%), Cantabria (+6,3%) Madrid y Castilla La Mancha (+5,9%) y Aragón (+4,8%).

Por lo que se refiere al **tejido empresarial**, éste se ha visto **reducido**, en el caso de la industria manufacturera, en **1189 empresas en el primer semestre de 2011** según estimaciones de axesor. Ello es debido a un ligero aumento interanual (4,2%) del número de bajas oficiales y ceses de actividad registrado en el primer semestre de 2011, y especialmente, a la dificultad que está encontrando la industria manufacturera para generar nueva actividad productiva (el número de nuevas empresas crea-

das y reactivaciones disminuye un 2,9% en términos interanuales). La pérdida neta de 1.189 de tejido productivo es ligeramente superior a la destrucción de tejido empresarial que tuvo lugar en 2009 y 2010.

Sólo siete ramas de la industria han sido capaces de crear tejido empresarial neto:

1. Reparación e instalación de maquinaria.
2. Fabricación de bebidas.
3. Industria de la alimentación.
4. Fabricación de productos farmacéuticos.
5. Industria del papel.
6. Coquerías y refino de petróleo.
7. Fabricación de otro material de transporte.

El sector de Reparación e instalación de maquinaria es responsable del 63,9% del nuevo tejido empresarial creado neto en España en el primer semestre de 2011. Las 14 ramas restantes de la industria destruyen tejido productivo neto. La pérdida es especialmente elevada en la industria de la madera y del corcho, responsable de la pérdida neta del 14,7% del tejido empresarial, seguida de la Fabricación de muebles (11,7%), la Fabricación de productos metálicos (10,5%), la Fabricación de productos minerales no metálicos (9,1%), Confección de prendas de vestir (8,1%), Artes gráficas y reproducción de soportes grabados (7,9%), y Metalurgia (6,7%).

Tras la caída del 26,9% registrada en el primer semestre de 2010, el número de sociedades concursadas ha registrado en el primer semestre un incremento del 4,3% alcanzándose la cifra de 456 concursos de acreedores. Por ramas de actividad industrial, los incrementos en los concursos de acreedores son superiores al 100% con respecto a los registrados en el primer semestre de 2010 en tres ramas industriales: Reparación e instalación de maquinaria y equipo, Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos y en la industria de la alimentación. La caída en las insolvencias judiciales es superior al 40% en las ramas de Fabricación de productos farmacéuticos, industria textil e industria química.



La creación de empresas industriales cayó ligeramente (-3,6%) en 2011 con respecto a los primeros seis meses de 2010, pero logra mantenerse por encima de las 3.000 nuevas sociedades tras el incremento del 21,7% registrado en la primera mitad de 2010. Castilla y León, la comunidad de Madrid, el País Vasco y Navarra son la excepción a un panorama industrial en el que la iniciativa empresarial retrocede ligeramente con respecto al primer semestre de 2010. Son destacables los incrementos interanuales de empresas industriales en las provincias de Salamanca, Zamora, Ávila, Segovia y Cuenca, superiores al 50%. Las caídas también vienen representadas de manera más acuciada por empresas castellano-leonesas pues en Soria el retroceso en la iniciativa empresarial industrial con respecto a 2010 es del 100% y en la provincia de León roza el 50%. Por sectores, la creación de empresas con respecto al primer semestre de 2010 es superior al 20% en las ramas de Fabricación de otro material de transporte, industria del papel, Fabricación de bebidas, Fabricación de productos farmacéuticos, industria textil e industria del cuero y del calzado. Las mayores caídas en los primeros seis meses del año se han producido en la industria del tabaco, la industria de la madera y del corcho y la metalurgia.

La **iniciativa inversora industrial** en España ascendió a 117 millones de euros en el primer semestre de 2011. Atendiendo al destino de las inversiones de las nuevas empresas industriales, destaca el capital invertido por las nuevas empresas industriales en Galicia, y, especialmente en la provincia de Pontevedra, que aglutina el 28,9% del importe total invertido por la iniciativa empresarial industrial en España en los primeros seis meses de 2011. Sólo la región de Cataluña al completo logró atraer un capital societario similar con el 26,7% del total de la nueva inversión industrial, superando los 30 millones de euros. Barcelona, Madrid, Girona, Andalucía y el País Vasco son las otras regiones de España en las que la iniciativa inversora industrial logró superar los 5 millones de euros.

Si atendemos ahora al destino del capital invertido por ramas de actividad, el 32,5% de los fondos y 38 millones de euros tuvieron como destino la Fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo). A esta rama industrial le sigue la Fabricación de maquinaria y equipo con el 12,9% del capital suscrito por las nuevas empresas y más de 15 millones de euros. La Fabricación de bebidas (10,9%), la Fabricación de muebles (9,9%) y la industria de la alimentación (8,8%) también superaron los 10 millones de euros de nueva inversión por parte de las empresas de reciente creación.

En los 6 primeros meses de 2011 el empleo neto creció un 0,03%, esto es, el tejido laboral de la industria cuenta con 563 trabajadores más en junio de 2011 que a principios de año. **De las 23 ramas productivas de la industria, 13 han creado empleo neto en lo que llevamos de año.** Ordenadas de mayor a menor incremento éstas son:

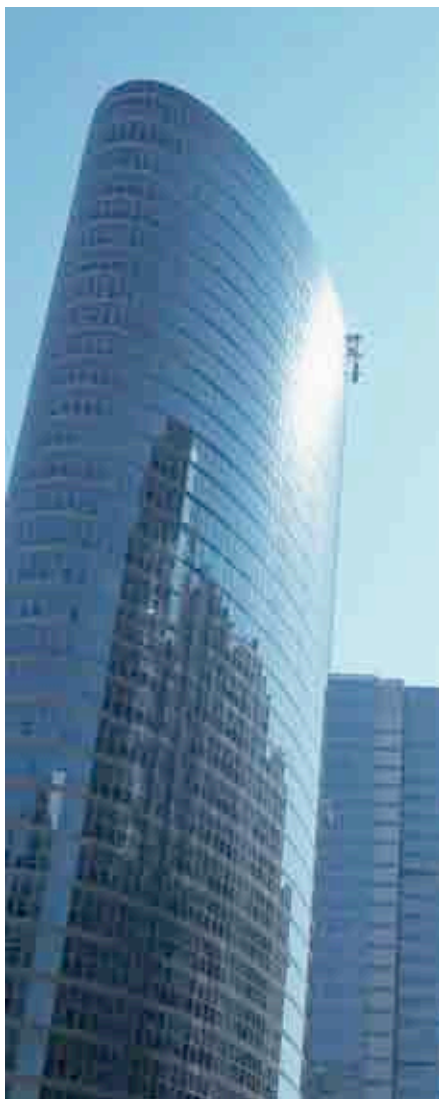
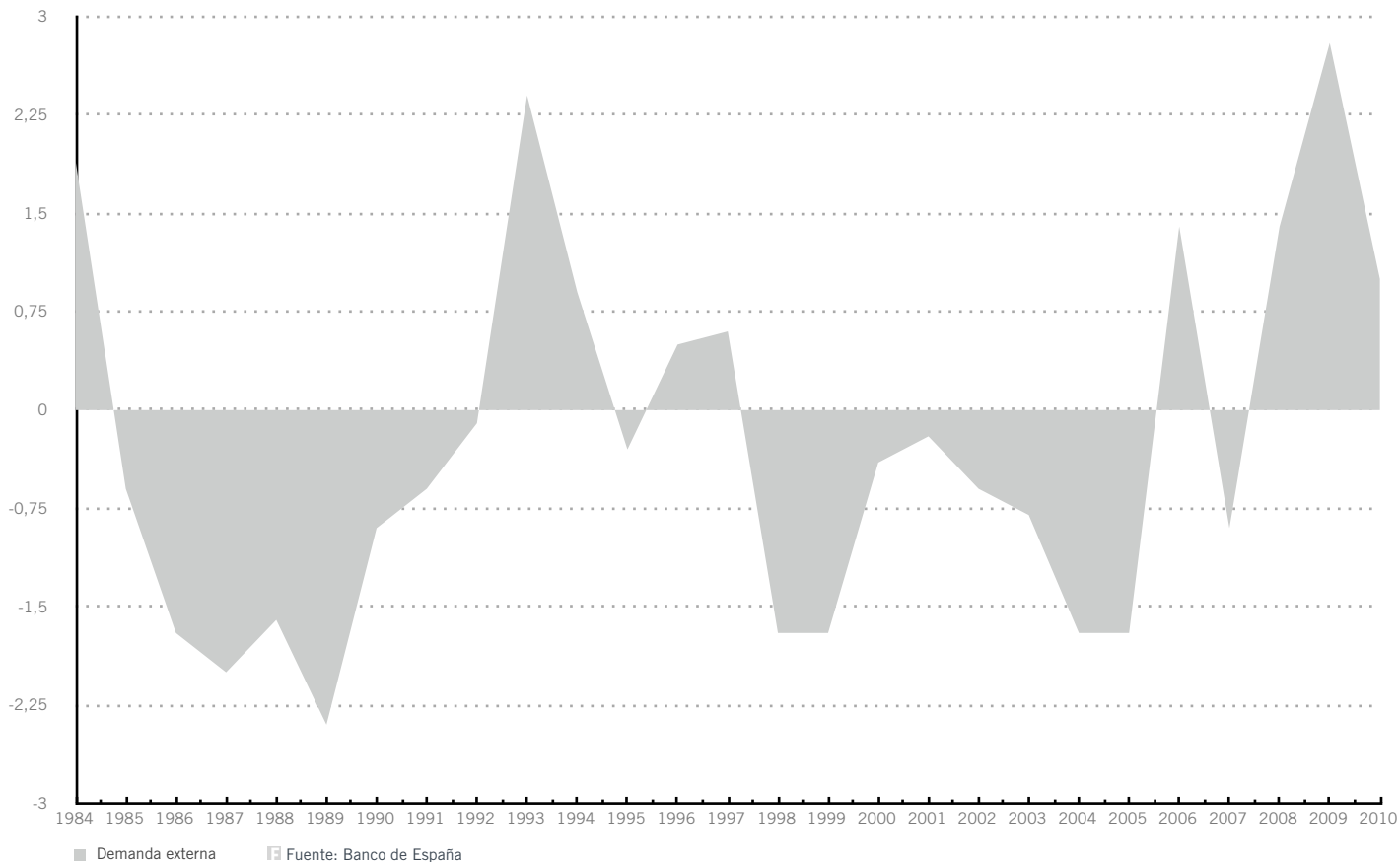


1. Industria del cuero y del calzado (+12,5% y + 4.329 nuevos empleos)
2. Otras industrias manufactureras (Fabricación de artículos de joyería y bisutería, Fabricación de instrumentos musicales, Fabricación de artículos de deporte, Fabricación de juegos y juguetes, Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos) (+ 2,8% y + 864 empleos).
3. Reparación e instalación de maquinaria y equipo (+2,1% y +1.445)
4. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (+1,9% y +2.875 empleos).
5. Coquerías y refino de petróleo (+1,9% y +178 empleos).
6. Industria textil (+1,6% y +747 empleos).
7. Fabricación de productos de caucho y plásticos (+0,9% y +818)
8. Industria de la alimentación (+0,8%, +2.828).
9. Fabricación de bebidas (+0,5%, +224).
10. Industria química (+0,4% y +371).
11. Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos (+0,3% y +97).
12. Fabricación de maquinaria y equipo (+0,2% y +202)
13. Metalurgia (+0,1% y +134).

En el **primer semestre de 2011** los **procesos de concentración empresarial** alcanzan en la industria manufacturera un **máximo histórico de 110 fusiones**, lo que representó un incremento interanual del 8,9%, sobre la subida del 13,8% que tuvo lugar en 2010. Por ramas de actividad industrial, destaca el incremento del 500% registrado por la metalurgia. También son muy elevadas los procesos de fusión acontecidos en Otras industrias manufactureras y Artes gráficas y reproducción de soportes grabados, superiores al 100% sobre el primer semestre de 2010.

En los cinco primeros meses de 2011 el número de empresas demandadas por impago según los datos de axesor descendió un 11,4%. Ello ha permitido pasar de 11.318 sociedades morosas en 2010 a 10.030 en 2011. Si bien la fragilidad de las empresas es elevada como se deduce del elevado número de sociedades morosas (superior a las cifras de 2009 que ya fueron históricamente elevadas), **la tendencia en lo que llevamos de 2011 y que esperamos se mantenga hasta final de año es a una reducción paulatina del número de empresas que incumplen sus obligaciones de pago.** La reducción del número de empresas morosas y la contracción del tejido empresarial activo en la industria ha situado la ratio de incumplimiento a mayo de 2011 en el 8,2% del tejido empresarial activo. Esta ratio de incumplimiento se sitúa así ligeramente por encima de la media nacional en 2011, habiendo igualado la media del conjunto de sectores en 2010 cuando se situó en un 9,3% del tejido industrial activo en los cinco primeros meses del año pasado. **Las previsiones apuntan a que la ratio de incumplimiento para la industria manufacturera baje ligeramente del 14% a finales de 2011**

Gráfico 1. Contribución/detracción al crecimiento del PIB de la demanda externa



2. Introducción.

Tras la grave recesión de 2009, la economía española inició en 2010 una senda de recuperación débil y con cierto retraso respecto a los principales países de la eurozona. El Producto Interior Bruto (PIB) registró en el conjunto del año un ligero descenso del 0,1%. La debilidad de la demanda interna contrastó con el aumento de la **contribución de la demanda exterior al avance del PIB. Las exportaciones** constituyeron el principal **motor del crecimiento económico en 2010** y permitieron que la necesidad de financiación de la nación se redujera, según los datos del Banco de España, hasta el 3,9% del PIB (llegó a rozar el 10% del PIB en 2007). En los primeros meses de 2011, el encarecimiento del precio del petróleo y el mayor coste de financiación observado desde finales de 2010 han contribuido a que la necesidad de financiación de la economía española vuelva a aumentar, si bien se espera que disminuya en el conjunto del año. **El gráfico 1 recoge la contribución de la demanda externa al crecimiento del PIB a lo largo de los últimos 25 años.**

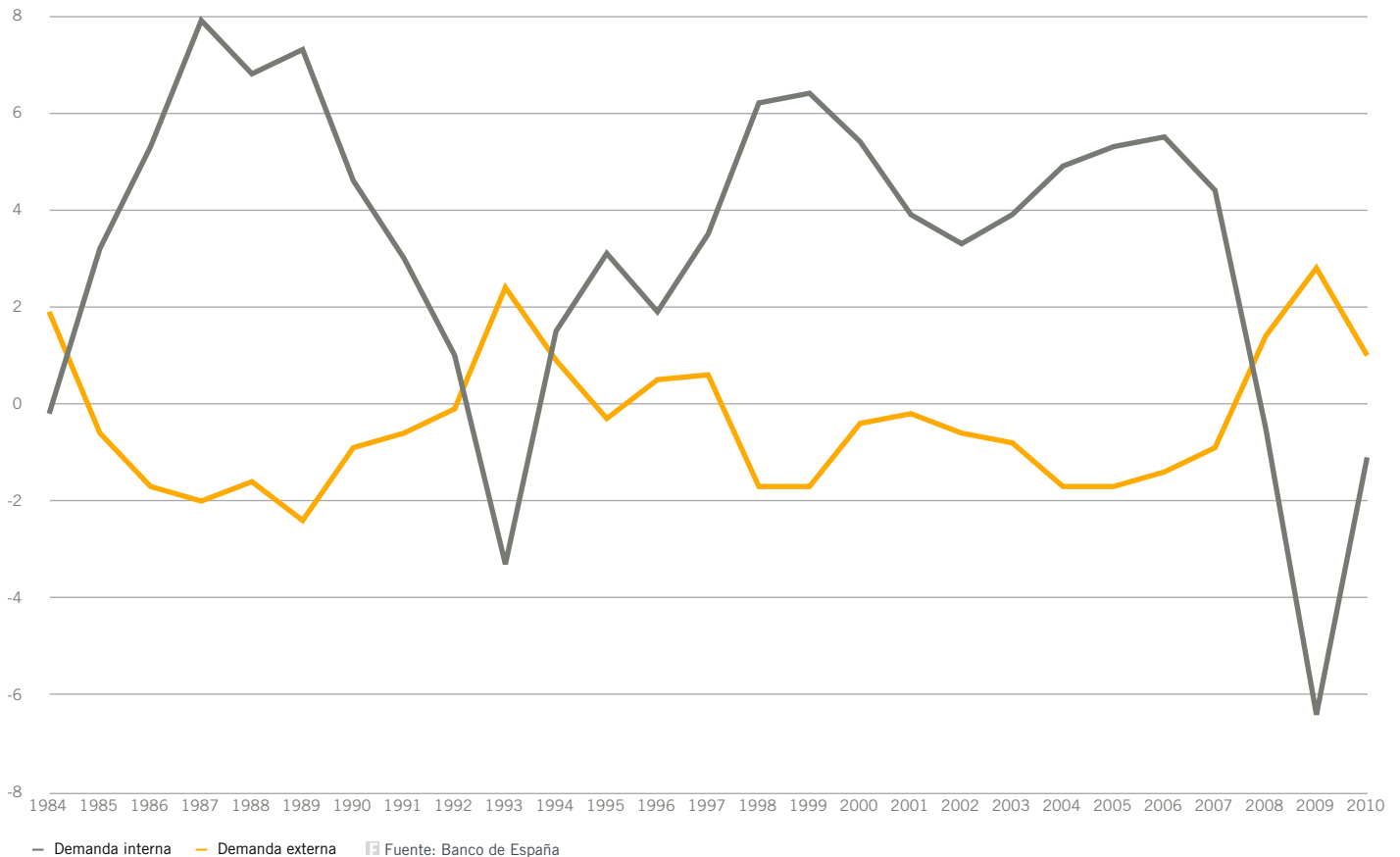
Un aspecto muy destacable es la prolongada detracción de la demanda externa al crecimiento económico durante el largo periodo expansivo de la economía española entre **1998 y 2007**, esto es, durante una década. De ello se deduce que el elevado crecimiento del PIB, capaz de generar millones de empleos, **fue posible gracias al fuerte crecimiento de la demanda interna** (gráfico 2).

Este **patrón de crecimiento desequilibrado** llegó a su fin cuando la **hipertrofia del macrosector promotor-construcción-inmobiliario** exigió un ajuste de dimensión que le permitiera adquirir un tamaño más acorde con las cifras medias que representa este sector en las economías desarrolladas. Un ajuste que sería aún más severo debido al estallido de la mayor crisis económica y financiera internacional de la historia reciente.

Como se observa en los gráficos anteriores, **desde el año 2008 la demanda externa cogió el relevo de la demanda interna como principal impulsora del crecimiento**. La economía española deberá en la próxima década lograr un patrón de crecimiento más equilibrado, basado más en fabricar bienes y ofrecer servicios comercializables frente a aquellos no comercializables y dirigido más por la innovación y las mejoras de productividad que por el ladrillo y las horas de trabajo. El desafío es enorme dado que competir en el mundo es mucho más exigente que competir sólo en el mercado doméstico.

El sector que más contribuye a la fortaleza de las exportaciones españolas en el mundo es la industria manufacturera. Alrededor del 65% de las exportaciones españolas son manufacturas, lo que demuestra la importancia de este sector para reducir nuestra dependencia financiera del exterior. Afianzar su posición en la estructura económica nacional y consolidar empresas competitivas en tamaño y en tecnología es crucial para que la demanda de manufacturas proveniente de economías tanto desarrolladas como emergentes contribuya a que la economía española vuelva a una senda de crecimiento sostenido capaz de crear empleo.

Gráfico 2. Contribución/Detracción al crecimiento del PIB en volumen



Las **grandes empresas españolas** son enormemente competitivas a nivel internacional en todos los ámbitos (construcción, servicios, energía e industria manufacturera) lo que permite explicar, al menos en parte, **el enigma de que la economía española haya logrado mantener su cuota mundial en las exportaciones de manufacturas e incrementarlas en las exportaciones de servicios en la última década, pese a las pérdidas de competitividad** que se acumulaban año tras año y con una productividad que languidecía periodo a periodo. El reto, hoy, es consolidar un tejido empresarial amplio de PYMES competitivas, que permitan coadyuvar a elevar la productividad de la economía española y crear empleo. Y ello pasa por diseñar estrategias vinculadas a lograr un tejido industrial con una composición sectorial de empresas de mayor tamaño, capaces de dedicar más recursos a innovar en productos, procesos y marcas, y orientadas hacia aquellos mercados exteriores de mayor crecimiento. Ello hace imprescindible contar con sistemas de financiación bancarios y comerciales amantes del riesgo y seguidores de proyectos industriales y tecnológicos de una elevada rentabilidad vinculada a la financiación de proyectos innovadores. Ello obliga al sistema financiero a salir del tradicional esquema de oferta de crédito con garantía hipotecaria, esquema que, por otra parte, dio lugar a la mayor burbuja de crédito inmobiliario de la historia de España, a costa, en parte, de la oferta de crédito para proyectos industriales e innovadores.

El propósito del presente informe es llevar a cabo un análisis de la evolución reciente y situación actual de las distintas ramas de actividad de la industria. Tras contextualizar la importancia de la industria en la economía española en clave europea, hacemos un breve recorrido por la evolución reciente de la cifra de negocios de la industria, así como por la evolución seguida por el tejido empresarial y el empleo. En tercer lugar, destacamos el importante papel jugado por la intervención pública en forma de subvenciones para el tejido empresarial industrial, y de manera aún más notable la gran empresa. A renglón seguido describimos el proceso de auge, declive y leve recuperación reciente experimentado por la iniciativa empresarial e inversora en las dos últimas décadas, que sirven para situar la creación de empresas industriales en España en la actualidad en cifras de mínimos históricos.

En quinto lugar prestamos una especial atención a la influencia que puede estar teniendo en la competitividad, en la morosidad y en la calidad crediticia la composición sectorial empresarial de la industria manufacturera. Para ello abordamos el seguimiento de sus dos pilares básicos: las grandes empresas y las PYMES. La evolución seguida por el crédito bancario y la especial importancia que adquiere el crédito comercial en el sector industrial son también objeto de análisis, junto al análisis del riesgo de crédito de la industria manufacturera, que es el segundo más elevado de la economía española y que se traduce en una pérdida esperada por euro prestado superior a la media del tejido empresarial nacional. Por último, analizamos el comportamiento de algunos indicadores macroeconómicos y empresariales en los primeros meses de 2011 a fin de ser capaces de hacer un buen diagnóstico de la situación actual por la que atraviesa la industria manufacturera y poder adelantar algunas tendencias de su posible comportamiento en la segunda mitad del año.



La dimensión de la industria en relación al tamaño de la economía española es baja, en gran parte debido a la pérdida de importancia que este sector fue sufriendo durante la expansión del sector de la construcción durante el largo auge inmobiliario. El 67% de las exportaciones de manufacturas registradas en el primer trimestre de 2011 tuvieron como destino final el mercado europeo.

3. La industria española en el contexto europeo.

El peso de la industria (incluida la energía) en la economía española representa aproximadamente el 17,5% del valor añadido. Como se observa en el gráfico 3, la dimensión de la industria en relación al tamaño de la economía española es baja, en gran parte debido a la pérdida de importancia que este sector fue sufriendo durante la expansión del sector de la construcción durante el largo auge inmobiliario.

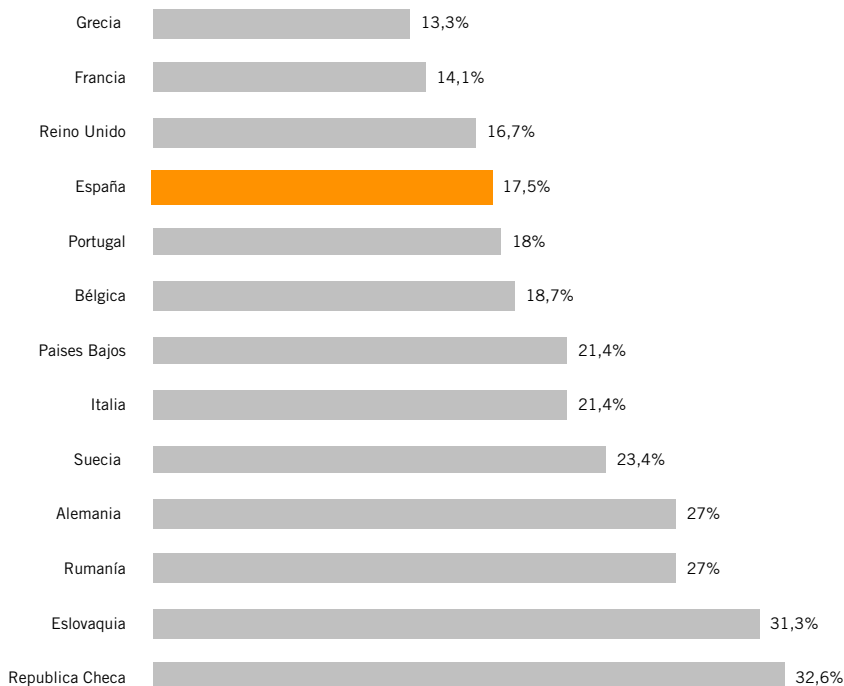
La especialización industrial nacional es, por tanto, muy inferior a las economías tradicionalmente más industriales como la República checa o Eslovaquia o al gigante industrial alemán. La industria española también genera un valor añadido notablemente inferior en términos relativos a las industrias sueca o italiana.

Ahora bien, el peso de nuestra industria en la economía nacional es ligeramente superior al de importantes economías como la británica o francesa, muy especializadas en el sector servicios, especialmente financieros en el caso británico.

Todo ello sitúa a la industria española en una situación intermedia-baja en términos relativos si bien con el tamaño suficiente como para aparecer como la quinta potencia industrial de Europa en términos absolutos tras Alemania, Italia, Reino Unido y Francia.

La dependencia de los mercados europeos es muy elevada debido a que el 67% de las exportaciones de manufacturas registradas en el primer trimestre de 2011 tuvieron como destino final el mercado europeo. Se trata de una situación que se mantiene en el tiempo, especialmente tras la adhesión de España a las Comunidades Europeas en 1986. Se ha logrado reducir algo dicha dependencia en los últimos años y es de esperar que esta tendencia se mantenga. Las exportaciones de manufacturas españolas se están beneficiando de la recuperación de la mayoría de economías europeas y aspiran a sacar provecho de aquellos mercados emergentes que registran un mayor crecimiento económico.

Gráfico 3. Participación de la industria en el valor añadido. 2009

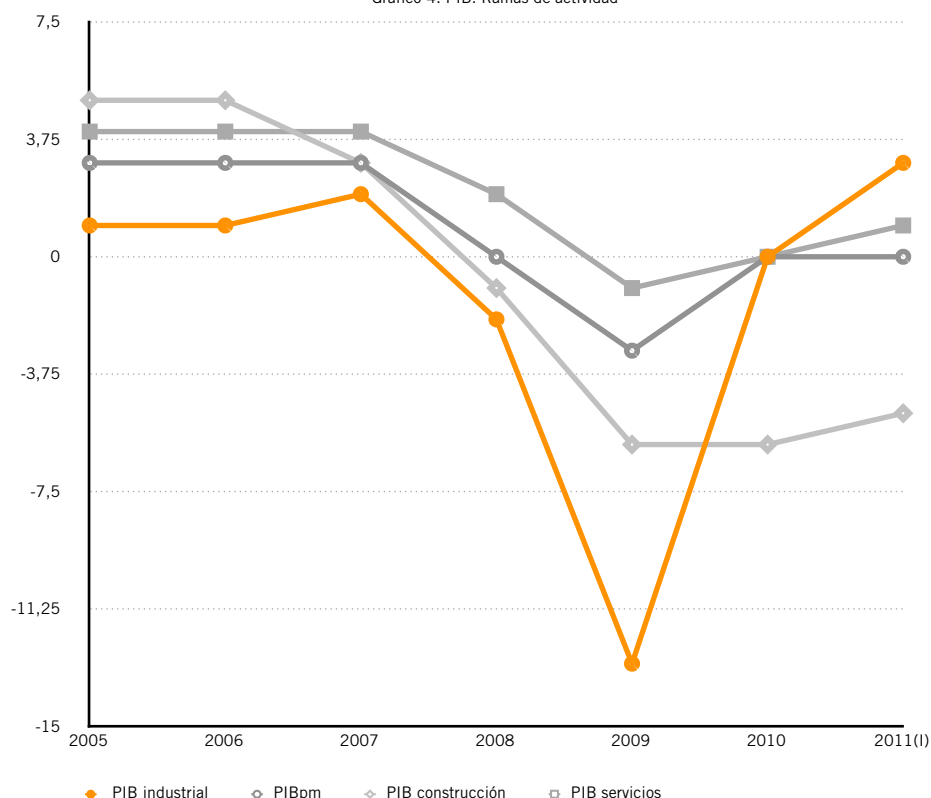


Fuente: Eurostat

4. La gran recesión de 2009 y su impacto sobre el comercio internacional de manufacturas. Subvenciones a la industria manufacturera en 2009 y 2010.

Aunque la crisis tuvo su origen en el sector financiero de algunas economías desarrolladas, el comercio internacional actuó como potente mecanismo de transmisión de la crisis, afectando, especialmente, al comercio de manufacturas. La industria manufacturera española no fue ajena a la debacle del comercio mundial, que tras crecer a una tasa promedio anual del 8% entre 2003 y 2007, pasó a crecer sólo un 3% en 2008, estimándose su caída en 2009 en un 13%, caída que no se producía desde 1982. El sector más perjudicado por el colapso de los flujos comerciales en el mundo y en España fue la industria manufacturera.

Gráfico 4. PIB. Ramas de actividad



Aunque la crisis tuvo su origen en el sector financiero de algunas economías desarrolladas, el comercio internacional actuó como potente mecanismo de transmisión de la crisis, afectando, especialmente, al comercio de manufacturas.

El sector más perjudicado por el colapso de los flujos comerciales en el mundo y en España fue la industria manufacturera.

Como se observa en el gráfico 4, la caída del PIB industrial fue muy superior al del resto de sectores de la economía española. También fue rápida su recuperación, a diferencia de lo que está sucediendo con el sector de la construcción.

Frente al intenso debate normativo existente sobre la política industrial nos limitamos a llevar a cabo un análisis descriptivo de economía positiva sobre el reparto final de fondos autonómicos y estatales entre sectores y cómo afectó esa política de subvenciones al tejido empresarial industrial a lo largo de 2009 y, especialmente, en 2010. No debemos olvidar que, pese a llevar a cabo un análisis que incide en la financiación que finalmente obtienen determinadas ramas de actividad frente a otras, la política industrial se define cada vez con mayor claridad a favor de ayudas horizontales atendiendo a aspectos tales como la I+D+i, la ayuda a la PYME, el componente regional y de cohesión territorial, la formación, la conservación del medio ambiente, etc. que adquieren un carácter transversal en la ayuda buscando incentivar objetivos que atienden a determinados criterios de reparto y no tanto sectores concretos. Aún así, la crisis económica y financiera internacional de 2009 afectó de manera tan profunda a la industria manufacturera que el Estado se volcó en apoyarla a través de la política industrial. En 2010 los fondos destinados a la industria siguieron siendo el doble del importe recibido por cualquier otro sector.

En efecto, la delicada situación de la industria manufacturera en 2009, provocada por el desplome del comercio internacional de bienes y la caída de la demanda interna, llevó a la administración (tanto autonómica como estatal) a incrementar un 74,4% los fondos destinados en forma de subvenciones a las empresas manufactureras españolas (gráfico 5). Los 1.919,5 millones de euros recibidos por la industria (extractiva y manufacturera) en 2009 supusieron que 1 de cada 3 euros otorgados en forma de subvención (34,5% de los fondos) tuvieron como destino final empresas del sector industrial, porcentaje muy elevado sobre todo si tenemos en cuenta que el tejido empresarial industrial apenas si representa el 8% del tejido empresarial nacional en la actualidad.

Gráfico 5. Importe recibido en subvenciones por la industria manufacturera

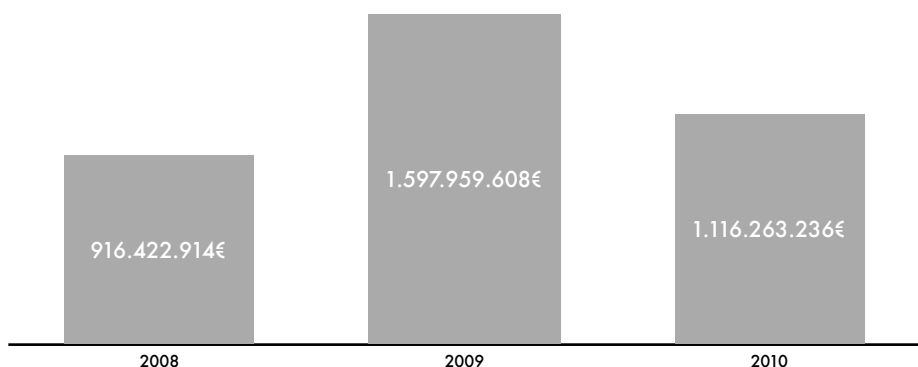
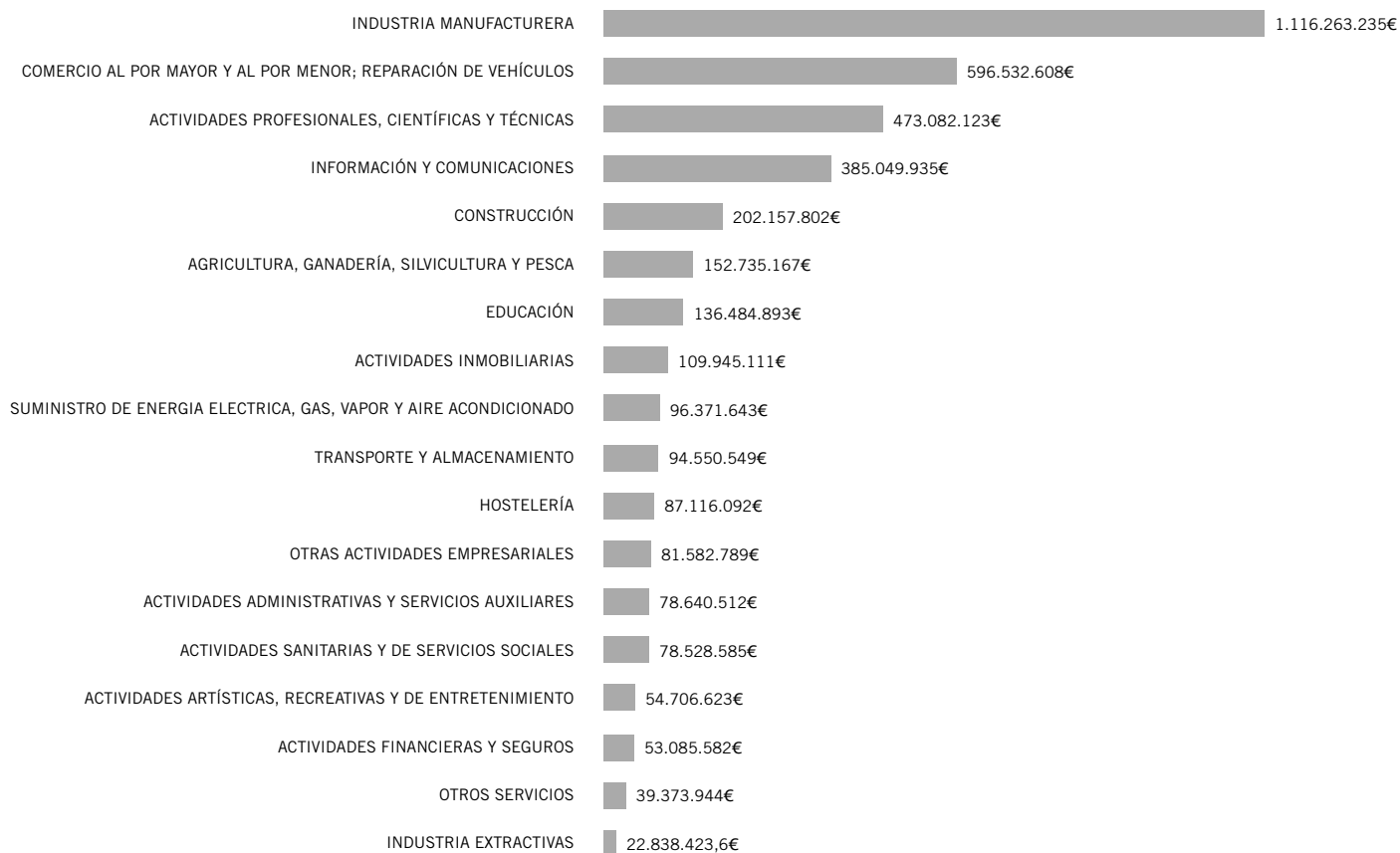


Gráfico 6. Subvenciones recibidas por sector en 2010. Importes



Fuente: Axesor

En 2010 la industria siguió ocupando el primer lugar como principal sector receptor de ayudas públicas, a pesar de la caída del 30,1% en los fondos recibidos.

En 2010 la industria siguió ocupando el primer lugar como principal sector receptor de ayudas públicas, a pesar de la caída del 30,1% en los fondos recibidos. En efecto, la industria manufacturera es el sector que más dinero recibió en 2010, alcanzando los 1116,3 millones de euros, el 29% del total de fondos destinados para subvenciones de todas las administraciones. A él le siguen por fondos recibidos el sector del comercio con 596,5 millones, las actividades profesionales, científicas y técnicas con 473 millones y el sector de información y comunicaciones con 385 millones de euros recibidos en 2010.

Las empresas que menos dinero recibieron durante el año 2010 pertenecen a los sectores de industrias extractivas y de otros servicios, ambos con importes recibidos inferiores a los 40 millones de euros.

Dentro de la industria es, en efecto, la industria manufacturera la que absorbe el grueso de la financiación, como recoge el **gráfico 6**.

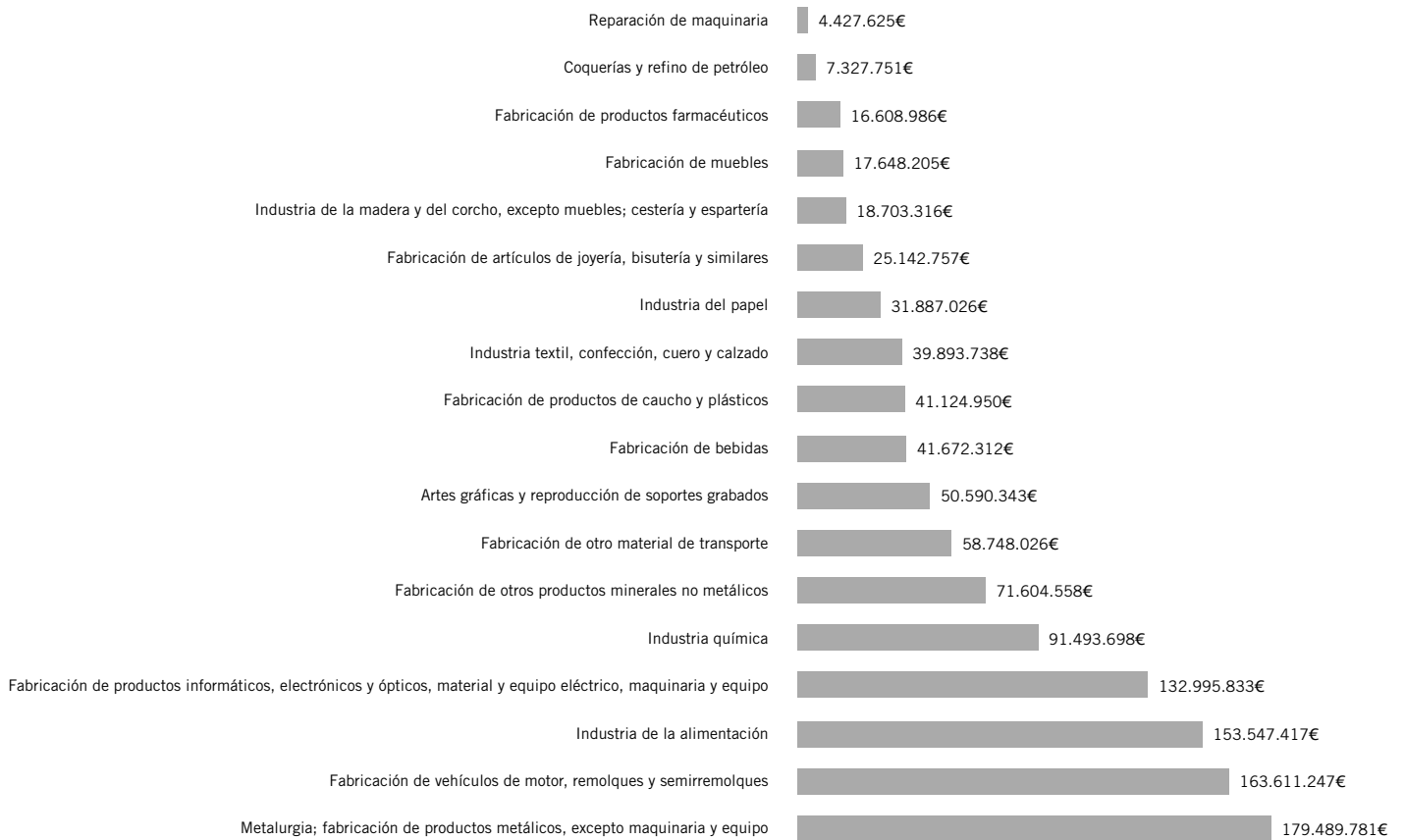
Y dentro de la industria manufacturera, los grupos de actividad que más dinero recibieron en 2010 (**gráfico 7**) fueron la Metalurgia y fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo) que alcanzaron la cifra de 179,5 millones de euros. Le siguen de cerca el sector de Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques con 163,6 millones de euros y la industria de la alimentación con 153,5 millones.

El gráfico 8 permite observar una mayor agregación del reparto de las ayudas por industrias, que permite discernir con mayor claridad cuáles son las principales industrias apoyadas desde las distintas administraciones públicas en España en 2010.

La lista de sectores cuyo peso en el total de fondos recibidos es más elevado viene encabezada como veíamos anteriormente por la industria metalúrgica y la industria de fabricación de productos metálicos (exceptuando la fabricación de maquinaria y equipo). Las empresas pertenecientes a este sector logran recibir el 16% del total de fondos que recibe la industria manufacturera en el año 2010. A continuación encontramos la industria de automoción, con el 14% de los fondos recibidos. Los fondos recibidos por esta industria estratégica siguen siendo muy elevados, si bien no alcanza el montante percibido en 2009, año especialmente importante en cuanto a subvenciones recibidas por lo que se refiere a esta industria.

El tercer y cuarto puesto lo ocupan respectivamente la industria de la alimentación (13%) y la industria fabricante de productos informáticos, electrónicos, ópticos, material y equipo electrónico, maquinaria y equipo (12%).

Gráfico 7. Importe de subvenciones a la industria manufacturera en 2010. Desglose por ramas de actividad.



Fuente: Axesor

La industria química es la quinta industria que más fondos recibió en 2010, con un 8% del total del dinero asignado. Por último destacar dos industrias más cuyo peso en el montante final de fondos recibidos adquiere cierta relevancia: la industria fabricante de otros productos minerales no metálicos (industria especialmente vinculada al sector de la construcción) que representa el 6% de los fondos otorgados y la industria fabricante de otro material de transporte que alcanzó en 2010 el 5% del dinero otorgado para subvenciones en el conjunto de la industria manufacturera.

El resto, el 26% del importe otorgado a la industria manufacturera, tuvo como destino el resto de industrias.

Gráfico 8. Peso de cada industria en los fondos totales recibidos. 2010

Fuente: Axesor

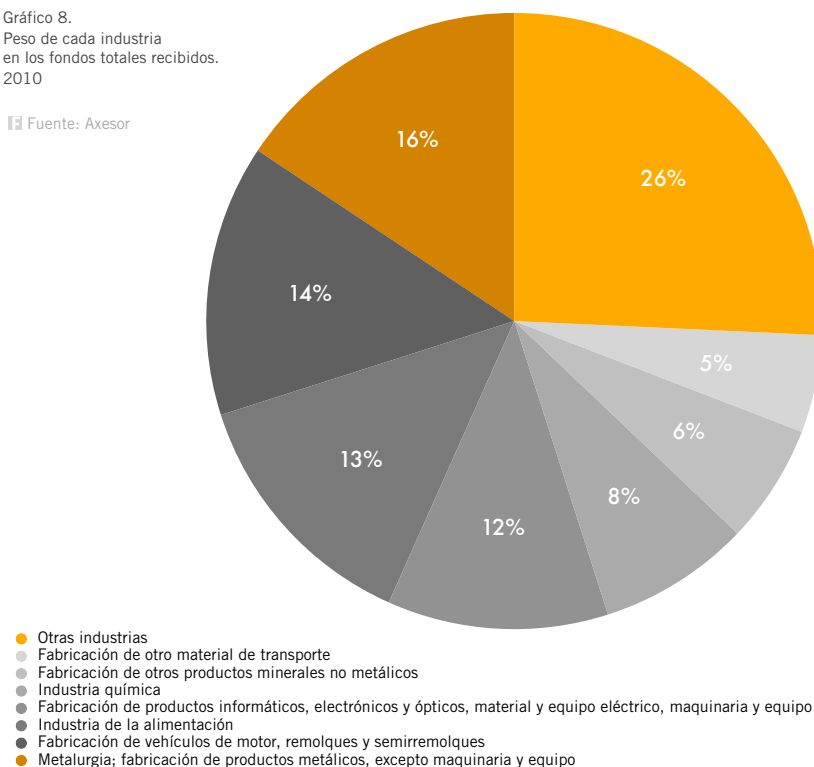
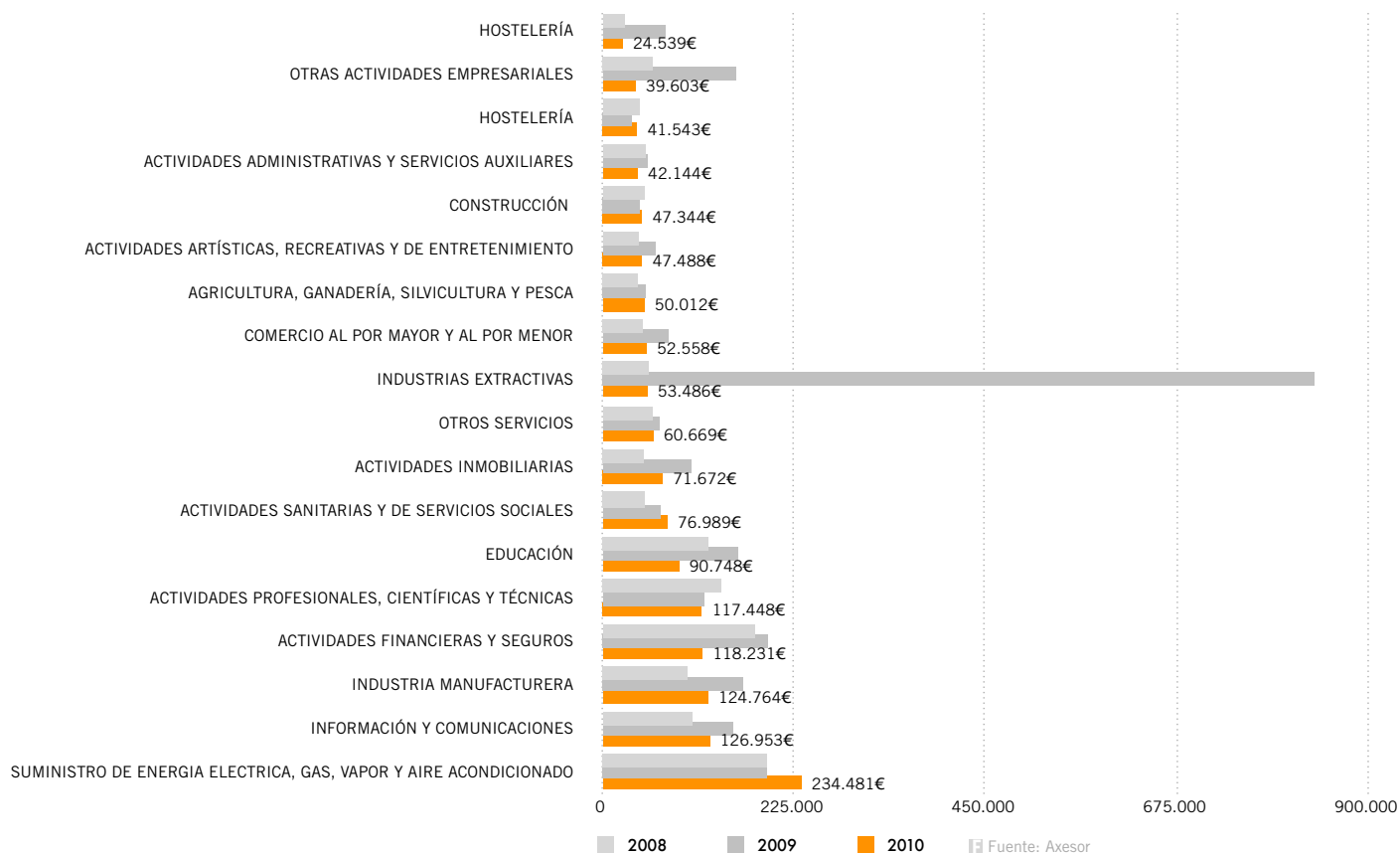


Gráfico 9. Subvenciones. Importe medio recibido por empresa y sector



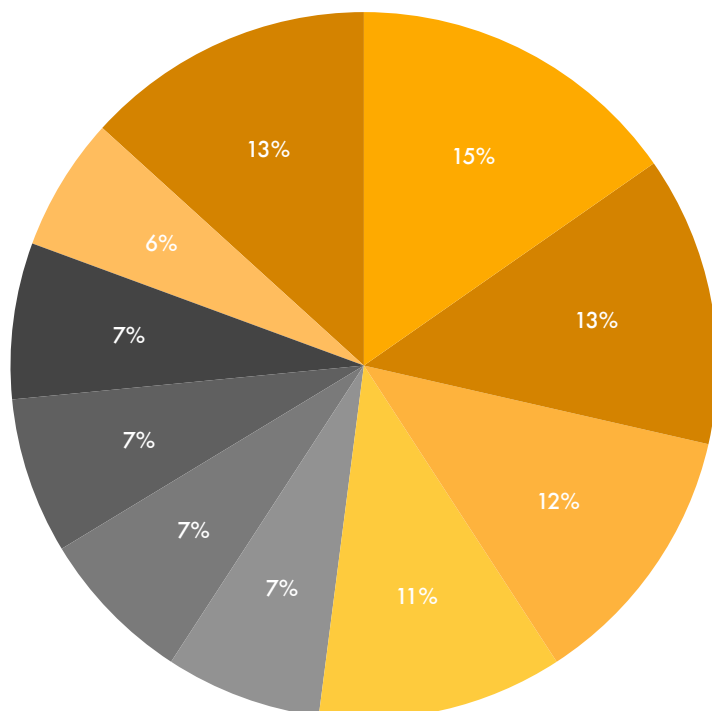
Finalmente, el **gráfico 9** muestra el dinero efectivamente recibido, de media, por cada una de las empresas que finalmente recibieron una o varias subvenciones en 2010. Destaca, especialmente, el dinero recibido por las empresas energéticas (234.481 euros), aunque también supera los 100.000 euros el importe medio recibido por las empresas del sector de información y comunicaciones, la industria manufacturera, las actividades financieras y de seguros y las actividades profesionales, científicas y técnicas. El menor importe recibido por empresa se observa en el sector del transporte y almacenamiento, con una suma recibida por empresa de 24.539 euros.

Si atendemos al **reparto de fondos por regiones** para la industria manufacturera en los tres últimos años observamos cómo las cuatro comunidades con mayor importancia industrial por número de empresas y facturación total absorben el 52% de los fondos.

Gráfico 10.
Proporción del importe de subvenciones recibido por la industria manufacturera en cada CCAA (2008 - 2010)

Fuente: Axesor

- Madrid
- Cataluña
- País Vasco
- Andalucía
- Castilla Leon
- Castilla la Mancha
- Galicia
- Valencia
- Asturias
- Resto de CCAA





5. Caracterización, cifra de negocios y evolución reciente del tejido laboral y empresarial manufacturero.

5.1. Caracterización

El sector de bienes exportables, que junto con la industria manufacturera también incluye las actividades extractivas vinculadas a la agricultura, la pesca y la minería, representa aproximadamente el 19% del empleo y el 17,5% del valor añadido español. El foco nacional en el sector de bienes no comercializables, y, más concretamente en el sector constructor e inmobiliario (el VAB de la construcción llegó a representar el 12,3% en 2007), redujeron paulatinamente el peso del sector de bienes exportables, fundamentalmente representado por la industria manufacturera, en el valor añadido nacional.

La productividad es muy diferente atendiendo a la rama de actividad industrial que consideremos, si bien ésta es en general significativamente menor que en Europa y un 40% inferior a la de Estados Unidos.

Hasta la llegada de la crisis económica y financiera en 2009, la industria manufacturera se caracterizó por el bajo crecimiento de la productividad y por una disminución del empleo del 10%. El descenso de ocupados en la industria manufacturera se agudizó con la recesión con el negativo balance de haberse destruido más empleo desde 2007 hasta la mitad de 2011 del que este sector fue capaz de crear entre 1995 y 2007. Pese al potencial de crecimiento de este sector, que irá vinculado al crecimiento mundial del comercio de bienes y la capacidad competitiva de nuestra industria, no es un sector intensivo en mano obra, por lo que el peso de la creación de empleo en la economía española deberá absorberlo el sector servicios en la próxima década. Aún así, es de gran trascendencia no olvidar que la creación de un tejido industrial fuerte habilita la aparición y consolidación de un amplio espectro de empresas que ofrecen sus servicios a dichas empresas industriales. De este modo, la capacidad de crear empleo del sector de bienes exportables es mayor si consideramos su capacidad de influencia sobre la creación y consolidación de empresas del sector servicios que vinculan su actividad al sector industrial.

El descenso de ocupados en la industria manufacturera se agudizó en la recesión con el negativo balance de haberse destruido más empleo desde 2007 hasta la mitad de 2011 del que este sector fue capaz de crear entre 1995 y 2007.



En cualquier caso, el sector de bienes exportables y su componente más importante, la industria manufacturera, adquieren una gran relevancia económica principalmente por dos razones:

1. Porque representa más del 65% de nuestras exportaciones, siendo fundamental mejorar su competitividad para afianzar nuestra balanza comercial y reducir nuestra dependencia financiera del exterior.
2. Por las externalidades positivas que genera, al ser generador de demanda para el resto de sectores de la economía.

Por último, la industria manufacturera española está especializada en las actividades de industrias tradicionales así como de contenido tecnológico medio, lo que, como veremos, condiciona, en parte, nuestra capacidad competitiva en el mundo.

A lo largo del presente informe, al hablar de industrias de tradicionales o de contenido tecnológico bajo, industrias de contenido tecnológico medio e industrias intensivas en tecnología, agrupamos las ramas de la industria atendiendo a la siguiente clasificación:

Industrias tradicionales: industria agroalimentaria, industria textil y de confección, industria del cuero y del calzado, industria del mueble, la madera y el corcho, industria del papel y las artes gráficas, Fabricación de otros productos minerales no metálicos (principal industria auxiliar de la construcción), Metalurgia y productos metálicos, otras industrias manufactureras.

Industrias de contenido tecnológico medio y demanda media: Coquerías y refino de petróleo, industria química, Fabricación de productos de caucho y plásticos, Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques y fabricación de otro material de transporte.

Industrias de contenido tecnológico alto y demanda fuerte: Fabricación de productos farmacéuticos, Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, Fabricación de material y equipo eléctrico y Fabricación de maquinaria y equipo.

5.2. Cifra de negocios.

Es interesante destacar en primer lugar la especialización de los distintos mercados geográficos que componen la economía industrial nacional. Como se observa en la tabla 1, la especialización en el sector de automoción es la más común atendiendo a la cifra neta de negocios que su producción representa. Aragón, Castilla y León, Cataluña, Galicia y la comunidad valenciana tienen como principal componente industrial en materia de facturación la industria del automóvil, lo que, dado su elevada capacidad exportadora, condiciona positivamente la balanza comercial de estas regiones.



Tabla 1. Sector con mayor cifra de negocios por CCAA en la Industria Manufacturera.

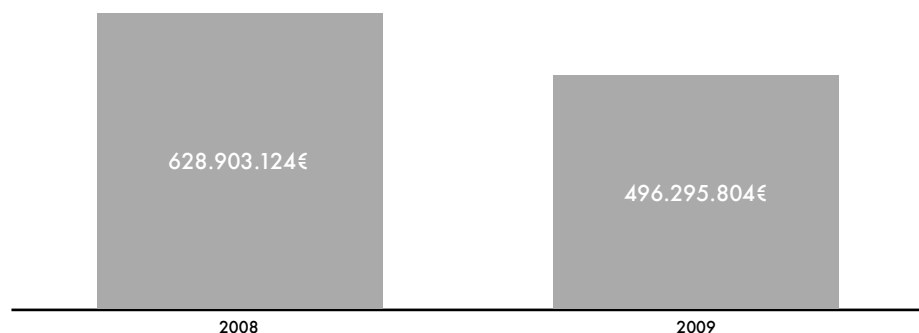
ANDALUCÍA	Fabricación de grasas y aceites
ARAGÓN	Fabricación de vehículos de motor
ASTURIAS	Productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones (Metalurgia)
BALEARES	Fabricación de elementos de hormigón, yeso y cemento.
CANARIAS	Fabricación de elementos de hormigón, yeso y cemento.
CANTABRIA	Productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones (Metalurgia)
CASTILLA LA MANCHA	Elaboración de bebidas alcohólicas
CASTILLA LEÓN	Fabricación de vehículos de motor
CATALUÑA	Fabricación de vehículos de motor
EXTREMADURA	Preparación y conservación de frutas y hortalizas
GALICIA	Fabricación de vehículos de motor
LA RIOJA	Elaboración de bebidas alcohólicas
MADRID	Fabricación de productos farmacéuticos
MURCIA	Preparación y conservación de frutas y hortalizas
NAVARRA	Fabricación de motores eléctricos, transformadores y generadores
PAÍS VASCO	Productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones (Metalurgia)
VALENCIA	Fabricación de vehículos de motor



Destaca también la tradicional **especialización del norte de España en la metalurgia (Asturias, Cantabria y País Vasco)**, los archipiélagos en la industria de elementos de hormigón, yeso y cemento, y **el resto de regiones (mayoría) en la industria agroalimentaria** (en sus distintos componentes), con la excepción de Navarra, única región especializada en una industria de contenido tecnológico alto como es la fabricación de motores eléctricos, transformadores y generadores.

La recesión de 2009 llevó el importe neto de la cifra de negocios de la industria a ser un 21% inferior al de 2008, según datos del INE. Tal y como recoge el gráfico 11, el importe neto de la cifra de negocios de la industria pasó de un total de 628.903 millones de euros a estar por ligeramente por debajo de los 500.000 millones de euros.

Gráfico 11. Importe neto de la cifra de negocios industria. Miles de euros

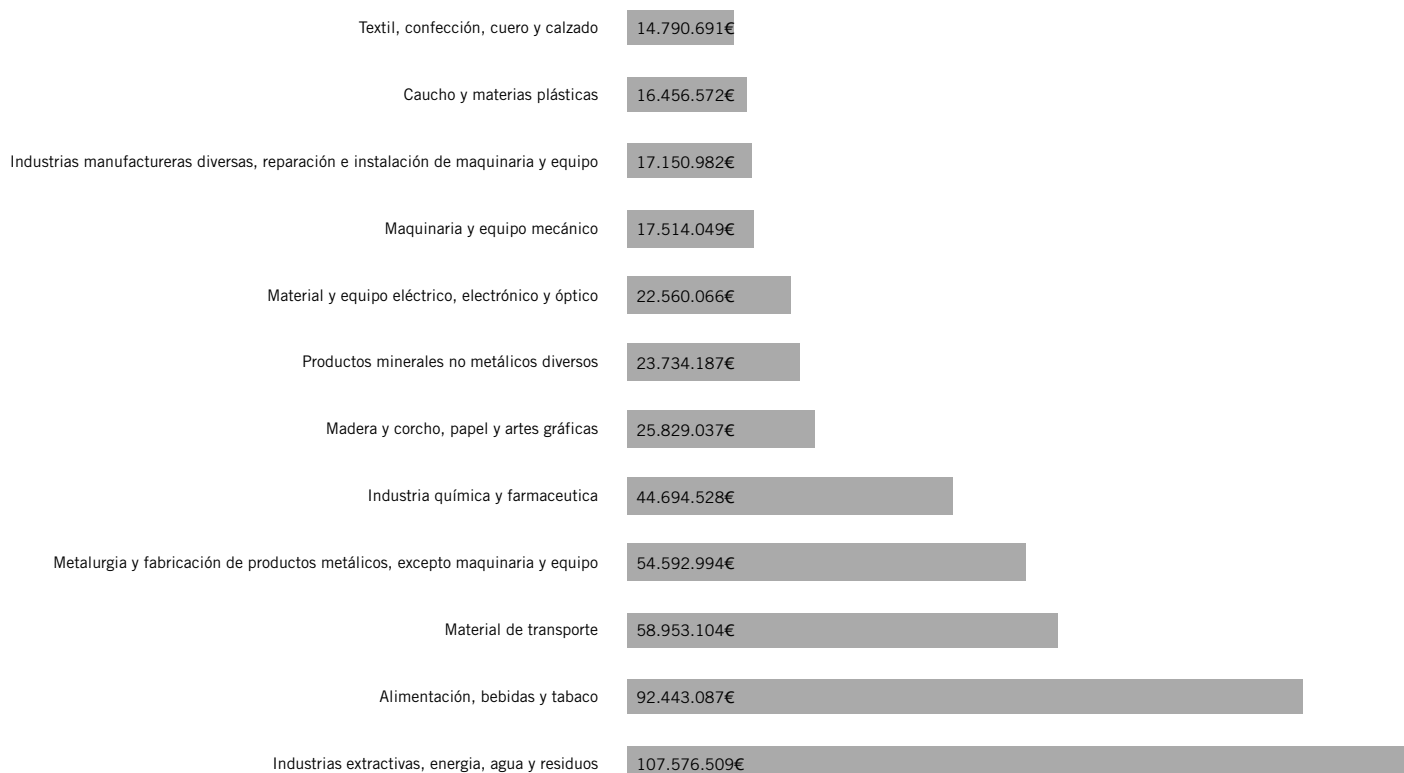


Fuente: INE

Si tenemos en cuenta la industria en un sentido amplio que incluye tanto a las industrias extractivas como los sectores de energía, agua y residuos, este último grupo de actividades suponen una cifra de negocios superior a cualquiera de las ramas de actividad de la industria manufacturera. En efecto, este conjunto de empresas supone el 22% de la facturación de la industria. Le siguen en orden de importancia Alimentación, bebidas y tabaco con el 19%, material de transporte con el 12%, Metalurgia y fabricación de productos metálicos (11%) y la industria química y farmacéutica (9%).

El gráfico 12 recoge el ranking de ramas industriales atendiendo al volumen de facturación. Como se observa, destacan por su volumen de facturación, muy próximo a los 100.000 millones de euros, las industrias extractivas, energía, agua y residuos y la industria agroalimentaria.

Gráfico 12. Importe neto de la cifra de negocios. Miles de euros. Ranking sectorial 2009



Fuente: INE

Como se observa en la **tabla 2**, la recesión de 2009 fue tan fuerte que todas las ramas industriales vieron caer su cifra neta de negocios. Además, excepto en la competitiva industria agroalimentaria, todas las demás ramas industriales registraron caídas de dos dígitos, destacando por su profundidad el descenso en la cifra neta de negocios de la Metalurgia, de la fabricación de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico y la fabricación de productos minerales no metálicos diversos (principal industria auxiliar de la construcción).

Según el Índice General de las Cifras de Negocios del Instituto Nacional de Estadística, 2010 registró un incremento interanual del 6,2% en la cifra de negocios de la industria manufacturera. Dentro de ese incremento medio, destaca la contribución positiva de cuatro ramas industriales que registraron aumentos medios interanuales en su cifra de negocios de dos dígitos: Metalurgia (+30,6%), Coquerías y refino de petróleo (+27,5%), Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (+11,8%) e Industria del papel (+10,5%). La principal contribución negativa medida por la caída con respecto a 2009 proviene de otras cuatro industrias: Fabricación de maquinaria y equipo (-9,5%), Industria de la madera y del corcho (-7,3%), Confección de prendas de vestir (-6,3%) y fabricación de muebles (-4%).

Atendiendo al destino económico de los bienes, y según el mismo índice anterior, el sector de fabricación de bienes intermedios logró incrementar su cifra de negocios un 9,9%, por encima del incremento registrado por la fabricación de bienes de equipo (+2,3%) y de la fabricación de bienes de consumo no duradero (+1,1%). Sólo las empresas fabricantes de bienes de consumo duradero (especialmente los fabricantes de muebles y de productos electrónicos de consumo, instrumentos de óptica y equipo fotográfico) vieron reducida su cifra de negocios en 2010 (-1,6%), según el Índice General de Cifras de Negocio del INE.

5.3. Empleo.

Si anteriormente caracterizamos la actividad industrial atendiendo a la especialización geográfica teniendo en cuenta la facturación de las empresas, procedemos a hacer lo mismo con el empleo para observar las diferencias existentes.

La **tabla 3** recoge la rama industrial que aglutina más personas ocupadas por CCAA. En ella se observa que, dentro de una gran variedad, destaca que la industria que más empleo aglutina tradicionalmente en tres regiones (Aragón, Castilla La Mancha y Murcia) es la industria del mueble. Sólo la industria cárnica y la industria del calzado consiguen también aglutinar más personal ocupado en dos comunidades autónomas, Castilla y León y Extremadura en el caso de la fabricación de carne y Balea-

res y La Rioja en la fabricación de calzado. Destacan también Andalucía y Valencia por su dependencia de industrias muy dependientes del sector de la construcción como son la fabricación de carpintería metálica en el caso andaluz y la fabricación de azulejos, ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción en el caso valenciano.

La recesión de 2009 fue tan fuerte que todas las ramas industriales vieron caer su cifra neta de negocios.

Tabla 2. Tasa de variación interanual de la cifra neta de negocios. 2009

Total industria	-21,09%
01 CNAE 05, 06, 07, 08, 09, 19, 35, 36, 37, 38, 39 . Industrias extractivas, energía, agua y residuos	-21,55%
02 CNAE 10, 11, 12. Alimentación, bebidas y tabaco	-8,72%
03 CNAE 13, 14, 15. Textil, confección, cuero y calzado	-17,65%
04 CNAE 16, 17, 18. Madera y corcho, papel y artes gráficas	-18,82%
05 CNAE 20, 21. Industria química y farmacéutica	-15,00%
06 CNAE 22. Caucho y materias plásticas	-22,97%
07 CNAE 23. Productos minerales no metálicos diversos	-28,49%
08 CNAE 24, 25. Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-34,29%
09 CNAE 26, 27. Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	-29,72%
10 CNAE 28. Maquinaria y equipo mecánico	-27,95%
11 CNAE 29, 30. Material de transporte	-19,35%
12 CNAE 31, 32, 33. Industrias manufactureras diversas, reparación e instalación de maquinaria y equipo	-18,34%

Tabla 3. Sector con mayor número de personas ocupadas por CCAA en la industria manufacturera

ANDALUCÍA	Fabricación de carpintería metálica
ARAGÓN	Fabricación de muebles
ASTURIAS	Productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones (Metalurgia)
BALEARES	Fabricación de calzado
CANARIAS	Pan, galletas y productos de panadería y pastelería
CANTABRIA	Elaboración y conservación de pescado y productos a base de pescado
CASTILLA LA MANCHA	Fabricación de muebles
CASTILLA LEÓN	Industria cárnica
CATALUÑA	Fabricación de productos de materias plásticas
EXTREMADURA	Industria cárnica
GALICIA	Industria de la confección
LA RIOJA	Fabricación de calzado
MADRID	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados
MURCIA	Fabricación de muebles
NAVARRA	Partes, piezas y accesorios no eléctricos para vehículos de motor y sus motores
PAÍS VASCO	Ingeniería mecánica general por cuenta de terceros
VALENCIA	Azulejos, baldosas, ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción

La evolución del empleo en la industria a lo largo de la última década, queda recogido en el gráfico 13. La industria manufacturera, como dijimos anteriormente, destruyó empleo en el periodo de bonanza económica de la economía española, con la única excepción de 2007. Y lo hizo, especialmente, en las industrias tradicionales, como veremos. La llegada de la crisis económica a partir de 2008 situó el número de empleados en la industria manufacturera en el primer trimestre de 2011 en poco más de dos millones, cuando en 2007 superó ligeramente los dos millones y medio de ocupados. La industria manufacturera ha destruido desde 2007 hasta el primer trimestre de 2011 489.857 empleos.

El impacto de la crisis en 2009 se tradujo en una paulatina destrucción de empleo en 2009, 2010 y el primer trimestre de 2011. Como se deduce del gráfico, los empleos perdidos rozan el medio millón desde 2007, cifra muy superior al empleo creado hasta 2007, especialmente grave en las industrias tradicionales, aunque las industrias de intensidad tecnológica media y alta también se han visto afectadas, tal y como recoge el gráfico 14.

Ello se traduce en la pérdida de 350.548 empleos en la industria tradicional, 47.700 en las industrias de contenido tecnológico medio y 51.428 en las ramas industriales de contenido tecnológico alto, entre 2001 y el primer trimestre de 2011 (gráfico 15).

El gráfico 16 desglosa las pérdidas de empleo en la industria tradicional por ramas de actividad en la última década. Destaca la capacidad de la industria agroalimentaria para crear empleo neto, a pesar de la virulencia con la que la crisis económica y financiera internacional golpeó la industria manufacturera española y mundial.

El lado más oscuro de la evolución del empleo lo representan, por un lado, las industrias auxiliares de la construcción o más vinculadas a ella, tales como la industria del mueble, la madera y el corcho, la fabricación de otros productos minerales no metálicos o la metalurgia, y por otro, la industria del textil y de la confección, que sigue perdiendo efectivos.

El 89,3% de los empleos perdidos en la industria tradicional tuvieron lugar entre 2009 y el primer trimestre de 2011 y se pueden asociar a los efectos de la crisis. Existen industrias como los fabricantes de papel y artes gráficas, de productos minerales no metálicos, la metalurgia y los fabricantes de productos metálicos que no han podido evitar que el envite de la crisis y su impacto en la demanda haya llevado a destruir todo el empleo creado en el periodo 2001-2008. Otras industrias como la industria textil y de confección, del cuero y del calzado, del mueble, la madera y el corcho, por ejemplo, ya destruían empleo antes de la crisis.

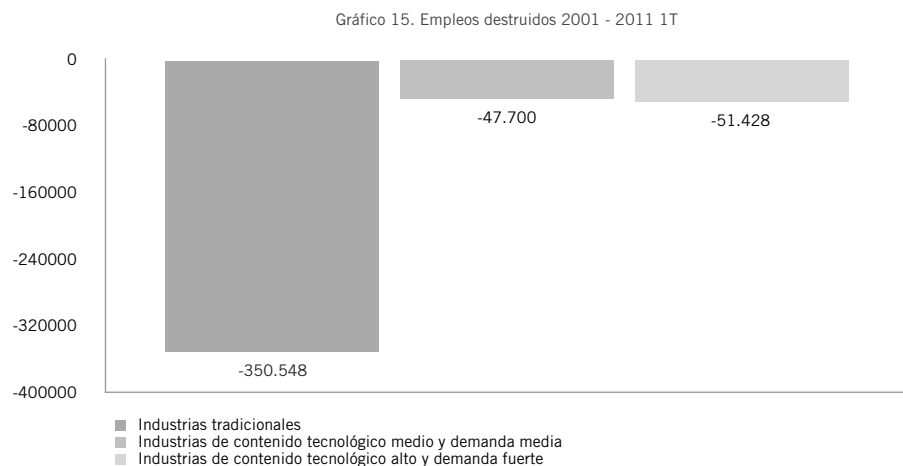
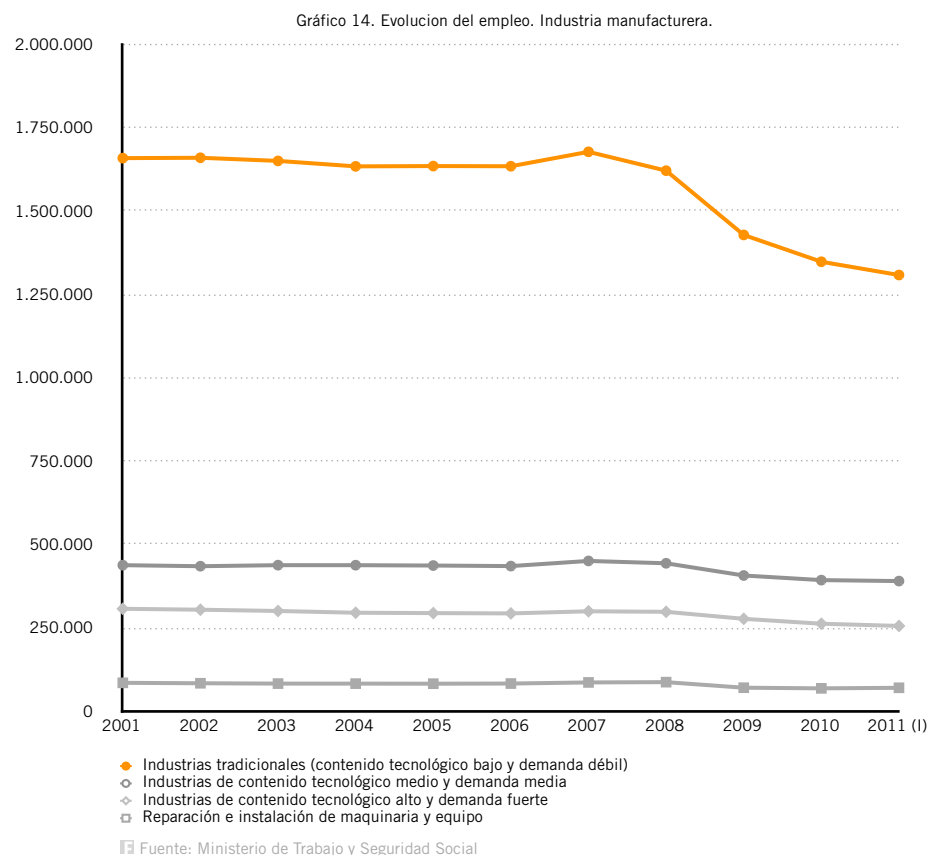
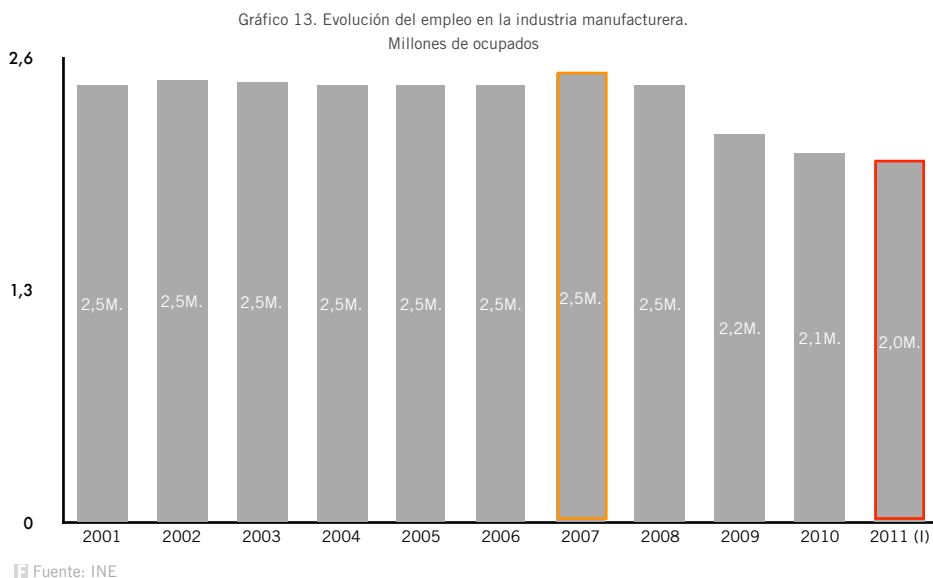


Gráfico 16. Industrias tradicionales. Creación/Destrucción empleo 2001 - 2011 1T

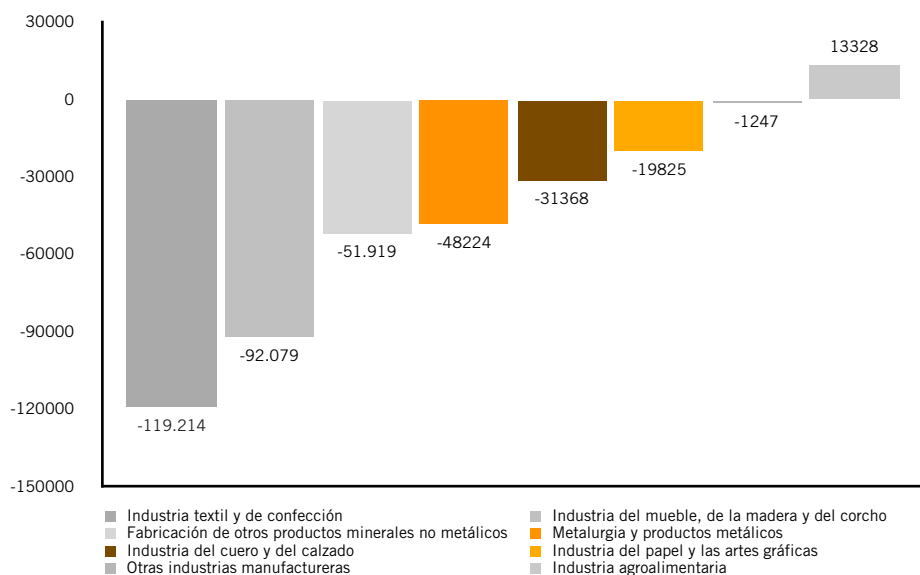


Tabla 4. Evolución del empleo en las Industrias tradicionales (contenido tecnológico bajo y demanda débil)

	Var 2001 - 2007	Var 2008 - 2011 (1T)
Industria agroalimentaria	12,07%	-7,54%
Industria textil y de confección	-38,69%	-24,13%
Industria del cuero y del calzado	-38,64%	-12,54%
Industria del mueble, de la madera y del corcho	-13,00%	-28,29%
Industria del papel y las artes gráficas	4,05%	-17,08%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3,12%	-31,57%
Metalurgia y productos metálicos	12,77%	-21,95%
Otras industrias manufactureras	-1,80%	-2,12%
Industrias tradicionales (contenido tecnológico bajo y demanda débil)	-2,27%	-19,30%

Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Tabla 5. Evolución del empleo en las Industrias de tecnología media y avanzada

	Var 2001 - 2008	Var 2008 - 2011 (1T)
19 - Coquerías y refino de petróleo	4,01%	-10,61%
20 - Industria química	-2,52%	-9,47%
21 - Fabricación de productos farmacéuticos	-2,25%	-6,45%
22 - Fabricación de productos de caucho y plásticos	5,40%	-15,40%
26 - Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-21,34%	19,59%
27 - Fabricación de material y equipo eléctrico	-12,63%	0,20%
28 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	4,99%	-26,85%
29 - Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-3,43%	-11,13%
30 - Fabricación de otro material de transporte	14,94%	-12,39%
Industrias de contenido tecnológico medio y demanda media	1,29%	-12,01%
Industrias de contenido tecnológico alto y demanda fuerte	-2,96%	-14,17%

Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Destaca la capacidad de la industria agroalimentaria para crear empleo neto, a pesar de la virulencia con la que la crisis económica y financiera internacional golpeó la industria manufacturera española y mundial.

El 89,3% de los empleos perdidos en la industria tradicional tuvieron lugar entre 2009 y el primer trimestre de 2011 y se pueden asociar a los efectos de la crisis.

Si desglosamos el periodo 2001 - 2011 (1T) en dos periodos (que coinciden con el periodo de expansión de la economía española hasta 2007 y de crisis entre 2008 y 2011 (1T), la tabla 4 pone muestra que **ninguna industria tradicional fue capaz de crear empleo durante el periodo comprendido entre 2008 y el primer trimestre de 2011, si bien las dos que aguantan mejor el envite de la crisis han sido otras industrias manufactureras** (Fabricación de artículos de joyería y bisutería, Fabricación de instrumentos musicales, Fabricación de artículos de deporte, Fabricación de juegos y juguetes, Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos) **con una caída tan sólo del 2,1% y la industria agroalimentaria, donde el empleo cayó un 7,5%.** La diferencia reside en que mientras el grupo de ramas industriales agrupadas en torno a Otras industrias manufactureras también destruyó empleo en el periodo 2001 - 2007 (-1,8%), en la industria agroalimentaria el número total de ocupados creció un 12,1%.

La mayor caída en el empleo dentro de las consideradas como industrias tradicionales en la fase de reciente crisis se produce en dos de las industrias cuya actividad está más vinculada al sector de la construcción, como son la Fabricación de otros productos minerales no metálicos (-31,6%) y la Industria del mueble, la madera y el corcho (-28,3%).

Por lo que se refiere a la evolución del empleo en las industrias de contenido tecnológico medio y alto, se ha de destacar la creación de empleo en plena crisis en el sector de la Fabricación de productos informáticos, electrónicos ópticos (+19,6%) entre 2008 y el primer trimestre de 2011, así como en la rama de Fabricación de material y equipo eléctrico (+0,2%). Mientras, la mayor caída del empleo se produjo en la rama de Fabricación de maquinaria y equipo (-26,8%) y de Fabricación de productos de caucho y plásticos (-15,4%).

Todas las industrias, tanto de contenido tecnológico bajo como medio como alto experimentaron una fuerte corrección del empleo por los efectos de la crisis, si bien su incidencia fue más elevada en el caso de las industrias tradicionales.

La dinámica seguida por el empleo en la última década la composición sectorial del mismo recogida en el **gráfico 17**, donde **se observa una ligera pérdida de fuerza del peso en la industria tradicional a favor de industrias de intensidad tecnológica media y alta**.

Por ramas de actividad (**gráfico 18**), el ranking de las principales industrias con mayor peso en el empleo en 2011 son la industria agroalimentaria, la fabricación de productos metálicos, la industria del mueble, de la madera y del corcho, la industria de automoción y la industria del papel y las artes gráficas. De ellas sólo se muestra en retroceso la industria del mueble, la madera y el corcho. El retroceso ha sido muy evidente en la última década en la industria textil y de confección.

Todo ello deja la siguiente composición sectorial del empleo en la industria manufacturera española a marzo de 2011 (**gráfico 19**).

Gráfico 17. Evolución de la composición sectorial del empleo.
Agrupación de las industrias atendiendo a contenido tecnológico y demanda

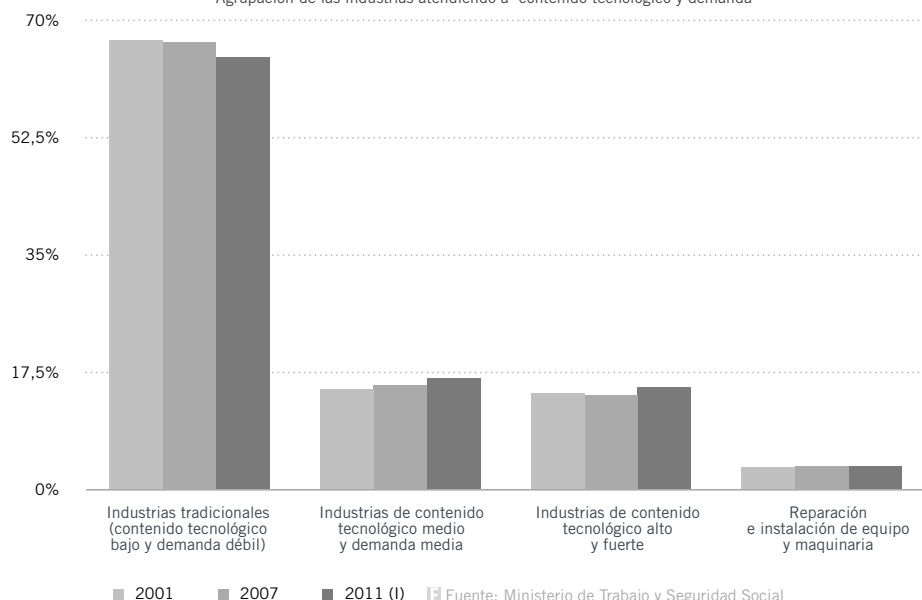


Gráfico 18. Evolución en la composición sectorial del empleo en la industria

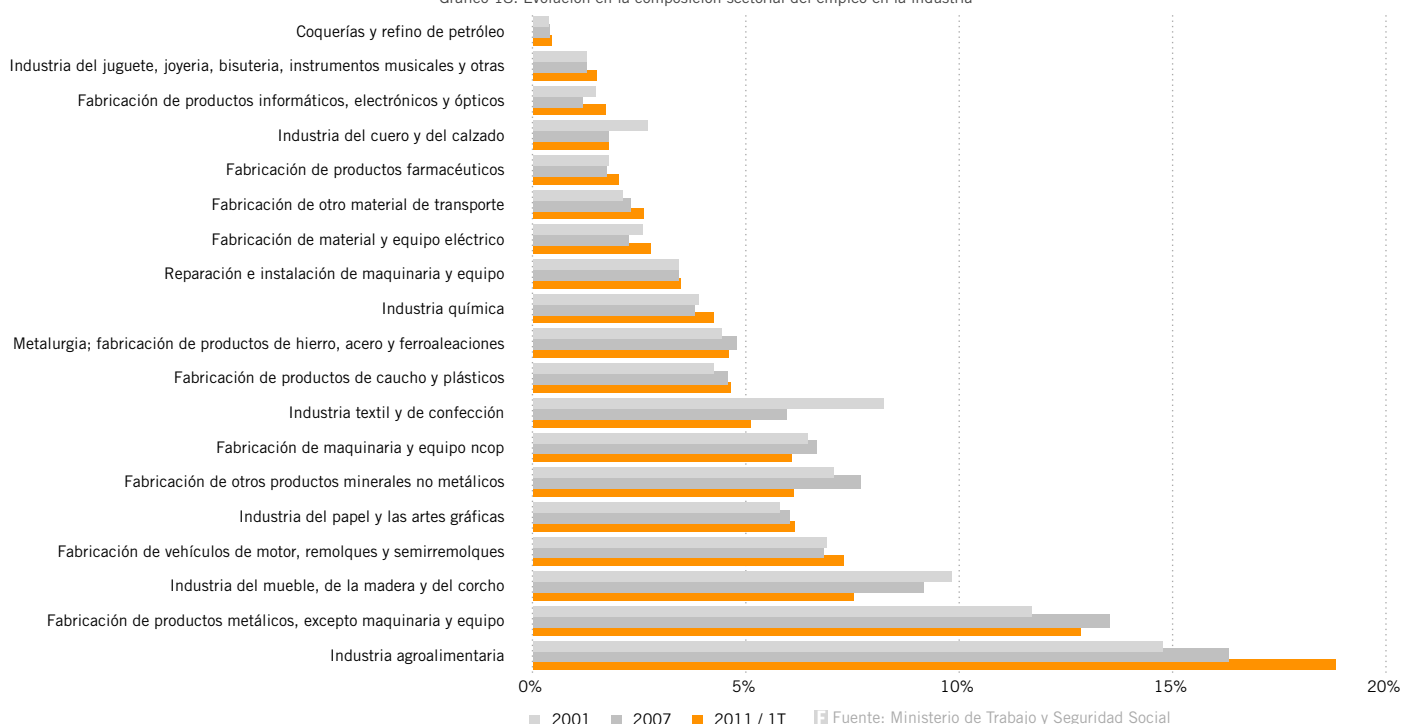
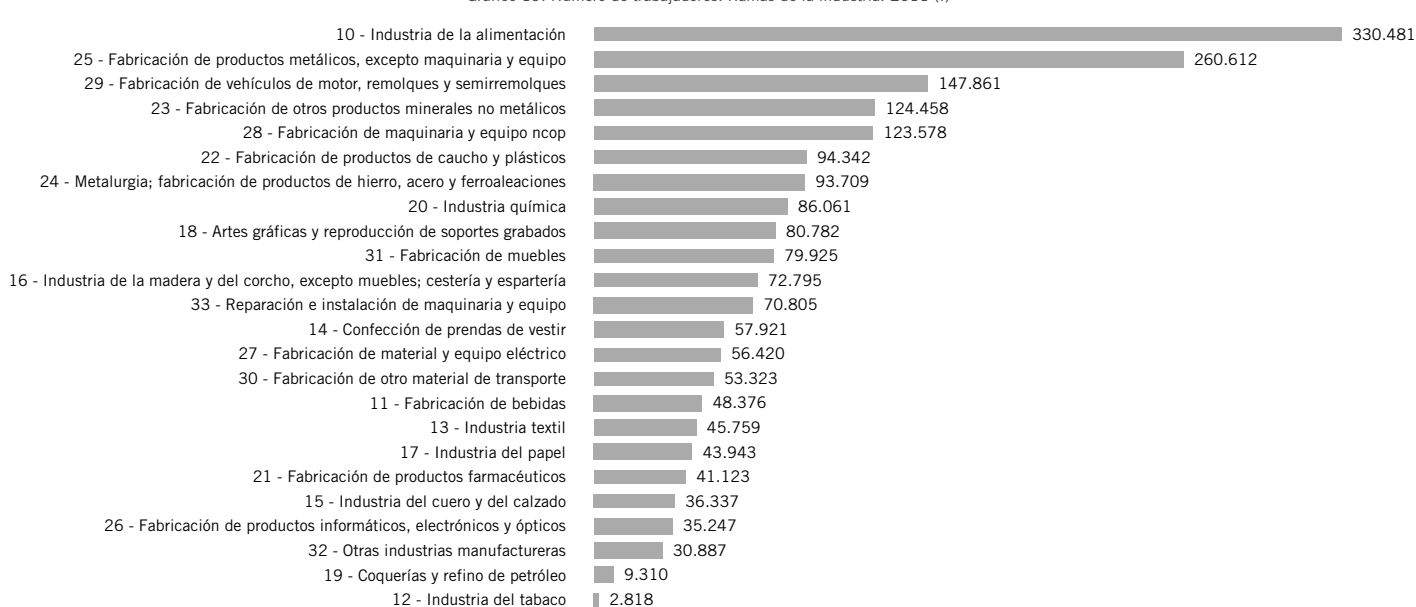


Gráfico 19. Número de trabajadores. Ramas de la industria. 2011 (I)



5.4. Evolución del tejido empresarial.

Según las estimaciones de axesor existen a mayo de 2011 117.877 sociedades industriales activas, siendo su distribución por ramas de actividad la que recoge el gráfico 20.

Se observa que el tejido empresarial de mayor dimensión pertenece a la fabricación de productos metálicos, la industria agroalimentaria y la industria del mueble, la madera y el corcho, con más de 15.000 empresas en su sector.

Por regiones, el pulmón industrial de España es Cataluña. 1 de cada 5 empresas industriales españolas está en esta comunidad autónoma (gráfico 22). A mayo de 2011, el número de sociedades activas catalanas roza las 25.000. El tejido empresarial del resto de regiones se muestra en el gráfico 21.

A Cataluña le siguen como regiones con un mayor número de empresas industriales activas la comunidad valenciana, Andalucía, Madrid, el País Vasco y Galicia.

Atendiendo a la clasificación establecida al principio del presente informe, el tejido empresarial activo de la industria tradicional en el primer trimestre de 2011 estaría compuesto por 93.246 sociedades. Las industrias de contenido tecnológico medio forman un entramado empresarial de 10.306 empresas mientras que las industrias muy intensivas en tecnología son 12.964. La reparación e instalación de maquinaria y equipo la forman 1.361 sociedades.

La evolución de la demografía empresarial de la industria manufacturera en el periodo 2007 - 2011 (mayo) queda recogida en el gráfico 24.

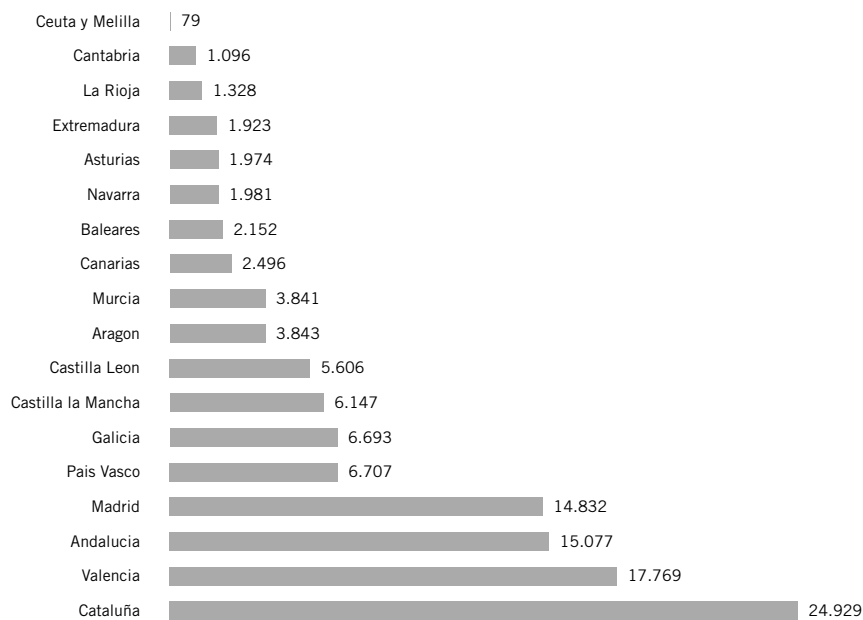
Se observa como este sector de la economía española pasa de crear tejido empresarial neto (si bien ya de manera muy débil) en 2007 a destruirlo en 2008, 2009, 2010 y lo que llevamos de 2011. En 2010 la pérdida de tejido empresarial industrial alcanzó las 2.000 empresas, y desde que comenzó la crisis la pérdida acumulada ronda las 5.000 compañías.

Gráfico 20. Tejido empresarial activo. Mayo 2011



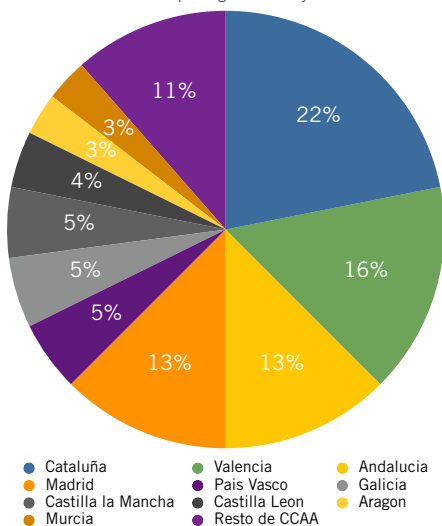
Fuente: Axesor

Gráfico 21. Tejido empresarial activo. Mayo 2011



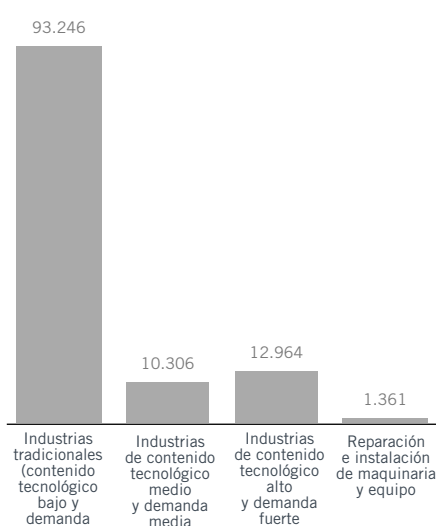
Fuente: Axesor

Gráfico 22. Peso del tejido empresarial manufacturero por regiones a mayo de 2011



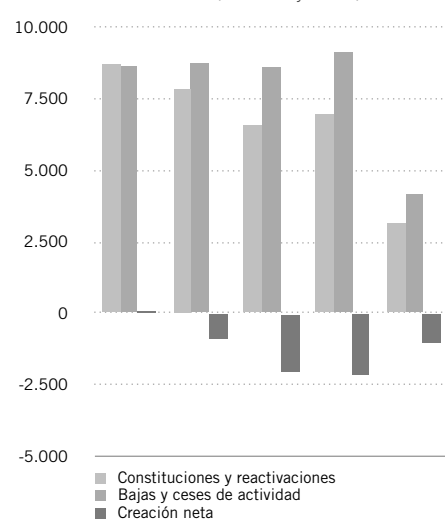
Fuente: Axesor

Gráfico 23. Composición sectorial. Sociedades activas. 2011 1T



Fuente: Axesor

Gráfico 24. Demografía empresarial de la industria manufacturera (2007 - mayo 2011)

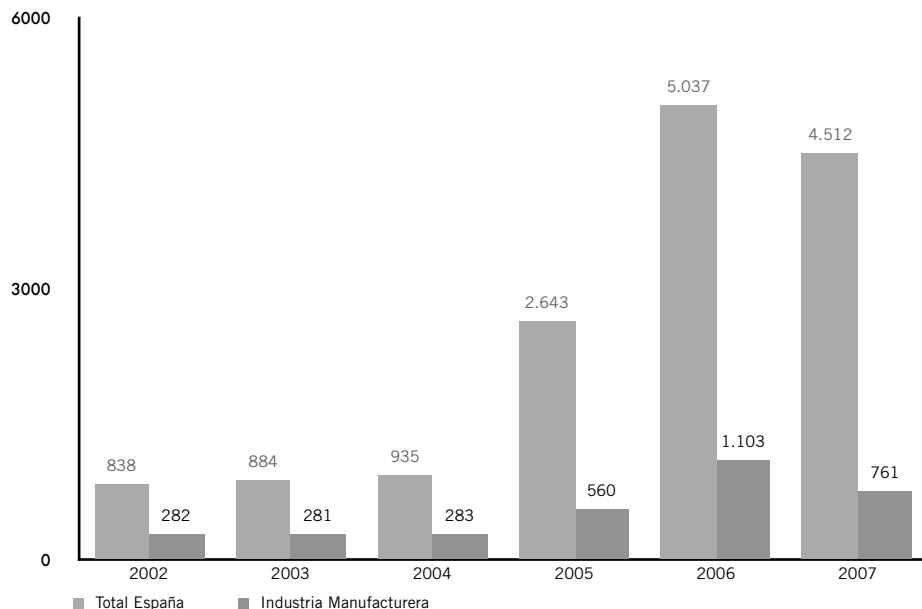


Fuente: Axesor

El número de sociedades concursadas aumenta con fuerza entre los años 2007-2009, siendo 2010 el primer año que recoge una caída.

El sector manufacturero vuelve a ser en 2010 el sector de actividad que registra una tasa concursal más elevada.

Gráfico 25A. Concursos de acreedores (2005 - 2010)



5.5. Concursos de acreedores.

A las cifras anteriores sobre bajas oficiales y ceses de actividad que determinan la evolución del tejido empresarial es necesario añadir las cifras de empresas que, dada su delicada situación financiera, son declaradas insolventes y buscan amparo en la Ley Concursal instando el concurso de acreedores. El objetivo es buscar formulas y acuerdos con los acreedores que permitan reflotar estas compañías. Desgraciadamente, la inmensa mayoría de las sociedades que solicitan el concurso no logran los acuerdos necesarios para lograr la viabilidad financiera de la empresa.

El gráfico 25 permite observar que el comportamiento de los concursos de acreedores en la industria manufacturera ha seguido una evolución paralela al comportamiento de los concursos de acreedores a nivel nacional. **El número de sociedades concursadas aumenta con fuerza entre los años 2007-2009, siendo 2010 el primer año que recoge una caída**, del 10,4% en el tejido empresarial nacional, y aún más fuerte en el caso de la industria manufacturera (-31%) hasta alcanzar los 761 concursos, cifra inferior a 2009 pero aún superior a los 560 concursos de acreedores registrados en 2008.

El sector manufacturero vuelve a ser en 2010 el sector de actividad que registra una tasa concursal más elevada. En efecto, 64 de cada 10.000 empresas industriales instaron concurso de acreedores, cifra que es exactamente el doble que registra el tejido empresarial nacional de media (gráfico 25B).

Esta elevada tasa concursal en relación al resto de sectores registrada por la industria manufacturera responde a dos variables de índole muy distinta:

Por un lado, el bajo nivel de actividad económica y la elevada morosidad empresarial que registró la economía española en 2010. La escasez de demanda y el bajo nivel de pedidos afectan a todos los sectores de la economía española, y también a la industria. Ello provoca que la viabilidad de muchas empresas sea insostenible por la caída en las ventas. Si a ello añadimos el retraso en el cobro de los productos vendidos o, directamente, la falta de cobro de los mismos, no debe sorprender que la cifra de sociedades concursadas en 2010 sea cerca de tres veces superior a la que registro el conjunto de la industria española en 2007.

Por otro, el hecho de que la propensión de las empresas industriales a ampararse en el marco concursal sea probablemente superior al resto de sectores, entre otras razones posibles por el mayor tamaño medio de la empresa industrial frente al sector de la construcción o al sector servicios. En efecto, la tasa concursal de la industria manufacturera española es alta en comparación con el resto de sectores de actividad nacionales pero es baja en comparación con las cifras medias de concursos que se registran en las principales economías de Europa. Pudiéndose descartarse, por obvio, que estas cifras reflejen la mejor situación de la economía española en comparación con sus homólogas europeas, es necesario justificar esta realidad empresarial nacional a partir de una Ley Concursal que no ha sabido crear el marco adecuado para que las empresas negocien con sus acreedores y se tomen las decisiones necesarias para reflotar las compañías en un periodo de intensa caída de la actividad económica. La elevada tasa concursal de la industria, parece, por tanto, indicar no sólo las dificultades económicas y financieras de este sector sino también su mayor capacidad de ajustarse al marco concursal para, dentro de él, intentar dar viabilidad a los distintos proyectos empresariales aún existentes.

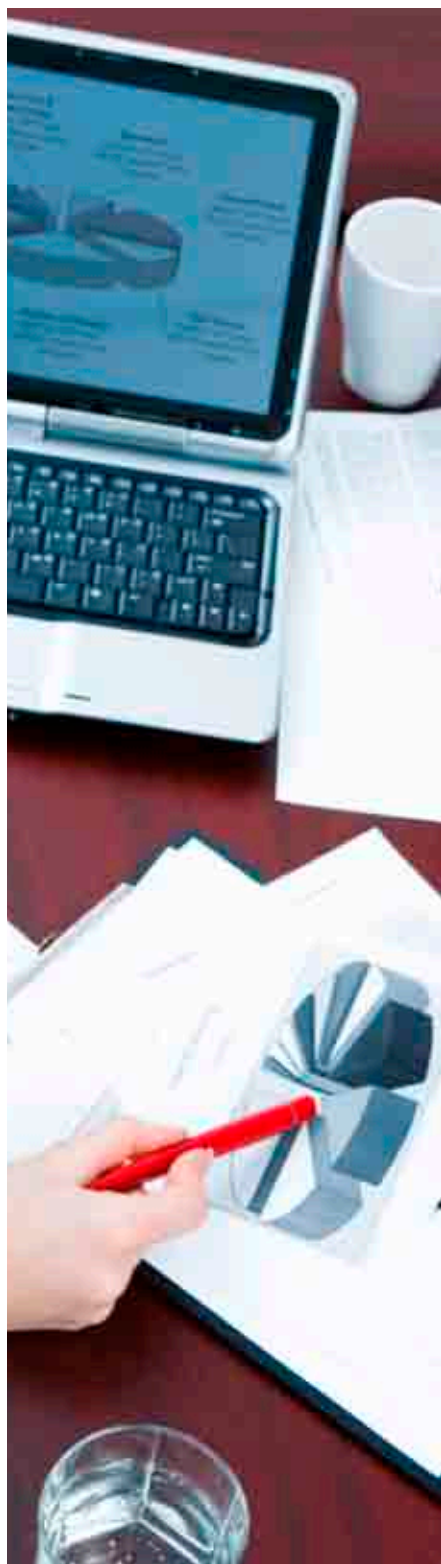
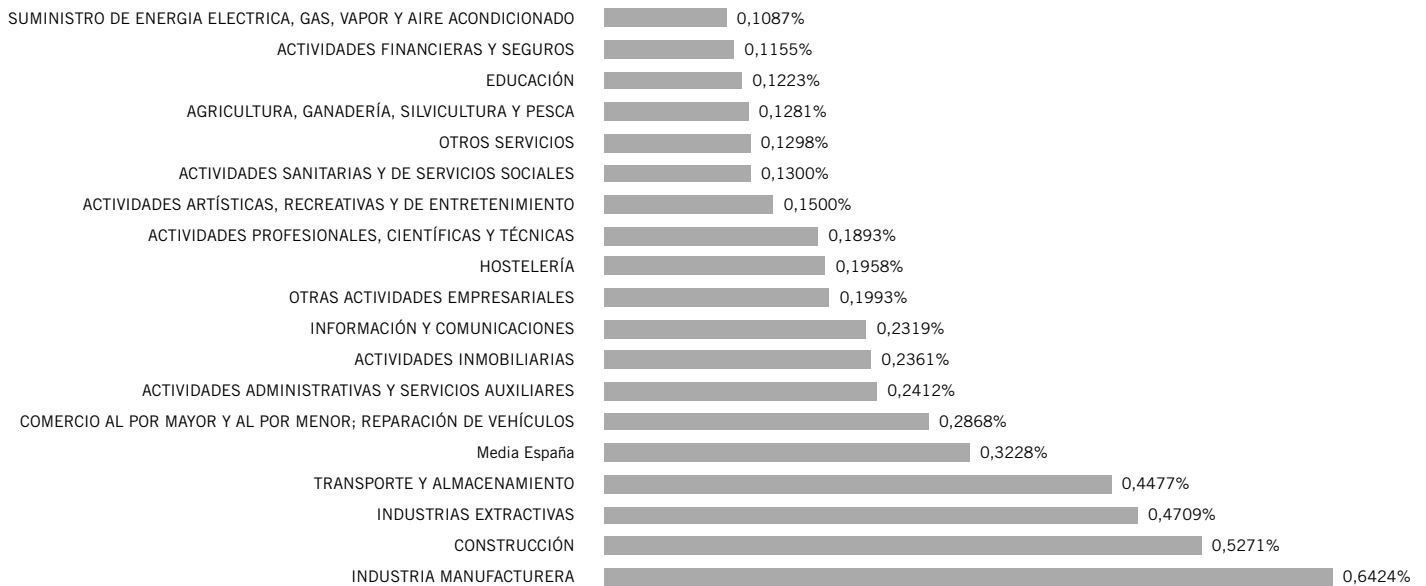


Gráfico 25B. 2010. Tasa concursal.



6. Auge, declive y leve recuperación de la iniciativa empresarial e inversora en la industria manufacturera (1990 – 2010).

Un crecimiento económico sostenible pasa por generar actividad productiva, esto es, crear actividad económica. Es la única alternativa posible para crear empleo y hacer sostenible la deuda soberana que heredó la economía española tras la crisis. Parece evidente que hay que crear nuevas empresas y estructuras productivas pues una economía no puede afianzarse contrayendo cada vez más el gasto público ni con eternas subidas de impuestos, pese a que ello permita en el corto plazo satisfacer las demandas de nuestros acreedores. Generar actividad productiva contribuye además a elevar la recaudación del Estado. Ello hace necesario reformas en la estructura de la economía española que afectan a prácticamente todos los campos: mercado de trabajo, sistema financiero, mercado de servicios, sector energético, política industrial y de innovación, etc.

Pasamos a continuación a ofrecer una panorámica de lo sucedido con la iniciativa empresarial en la industria manufacturera española en los últimos 20 años.

El gráfico 27 permite observar el marcado contraste con la experiencia vivida por la iniciativa empresarial en el ámbito de la construcción el mismo periodo.

Gráfico 26. Empresas creadas en la industria manufacturera (1990 - 2010)

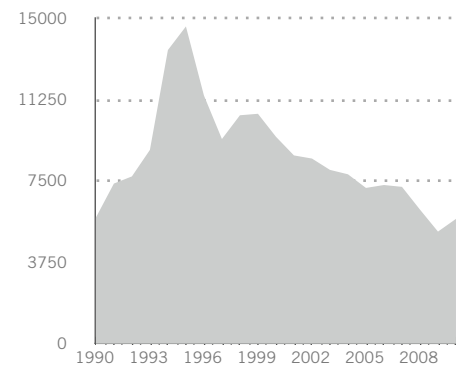
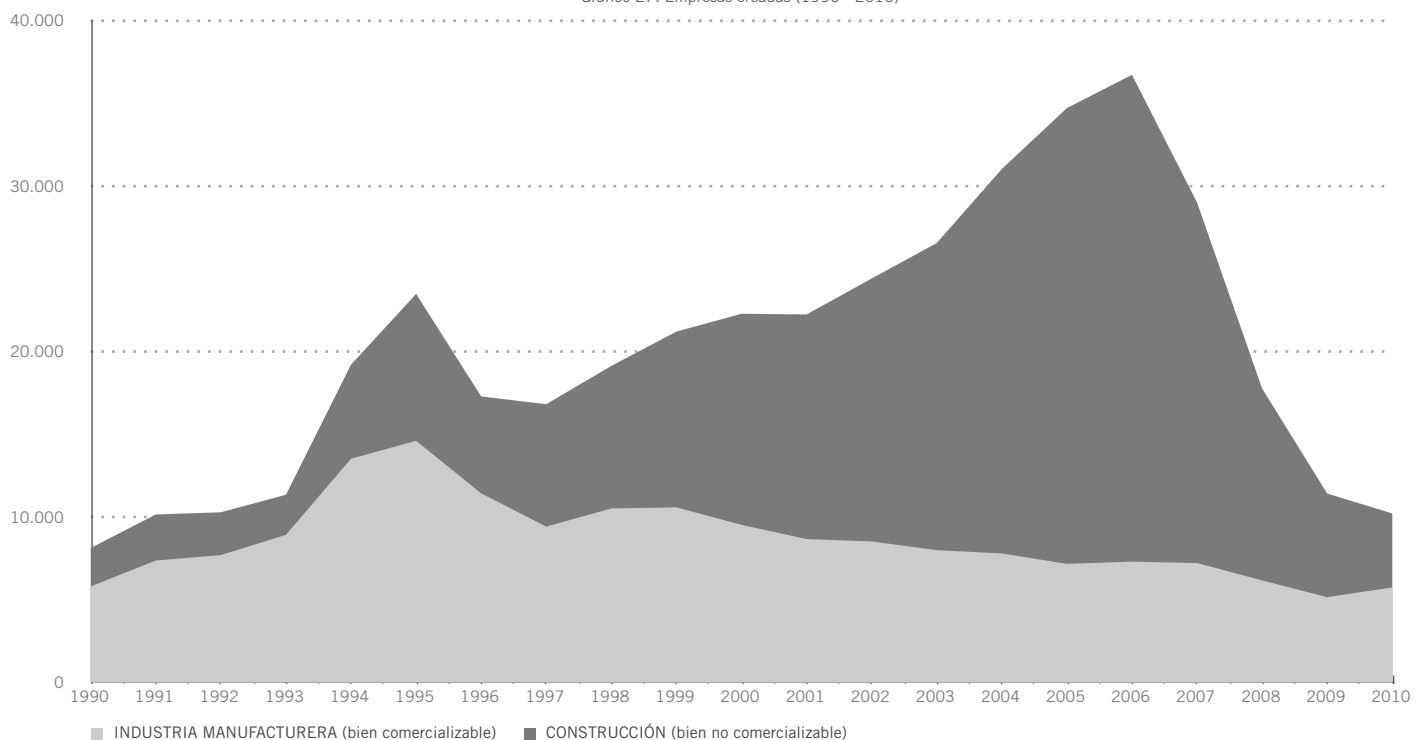


Gráfico 27. Empresas creadas (1990 - 2010)



6.1.1. Por Sectores

En términos globales, la caída en la creación de empresas ha afectado a todas las industrias independientemente de su contenido tecnológico, si bien es cierto que la iniciativa empresarial ha afectado con más fuerza a la industria tradicional, tal y como recoge el **gráfico 28**.

Por ramas de actividad, la situación varía por periodos, como muestra el **gráfico 29**. En el periodo más reciente (2007 – 2010) destacan cinco sectores donde la tasa de variación de la creación de empresas ha sido positiva a pesar de la crisis: Reparación e instalación de maquinaria y equipo, Coquerías y refino de petróleo, Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, Fabricación de productos informáticos y ópticos, Fabricación de otro material de transporte.

Las caídas más importantes se producen en Metalurgia, Industria de la madera y del corcho, Industria textil, Fabricación de maquinaria y equipo y Fabricación de muebles. Se observa, en general, una relación muy clara y directa entre la creación de empresas y la menor destrucción de empleo a nivel de rama industrial.

Gráfico 28. Iniciativa empresarial. Tasa de variación empresas creadas

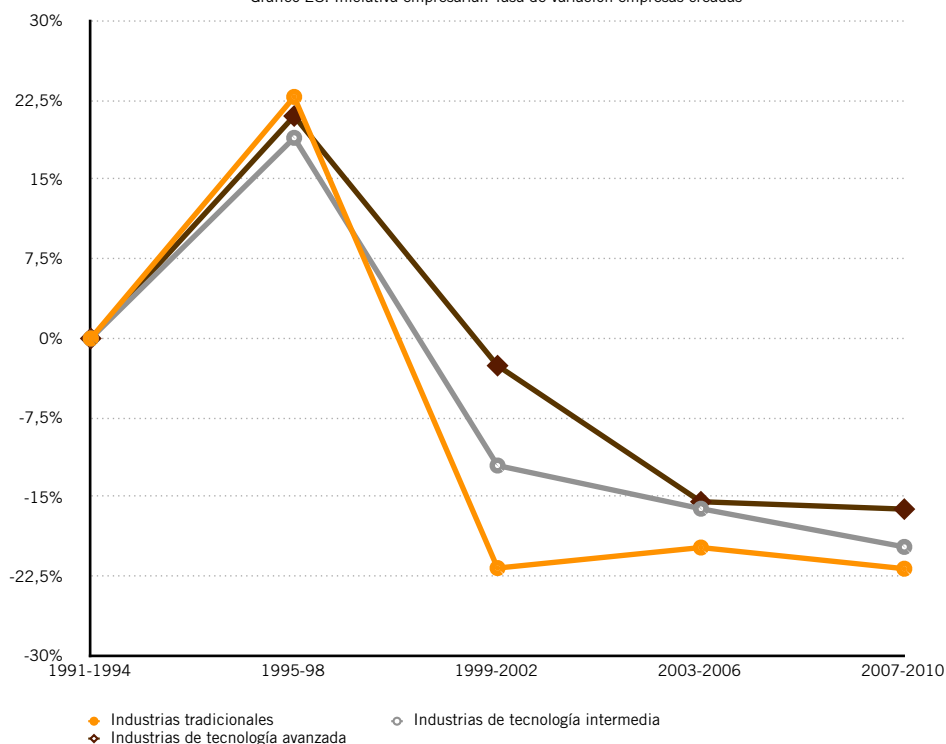
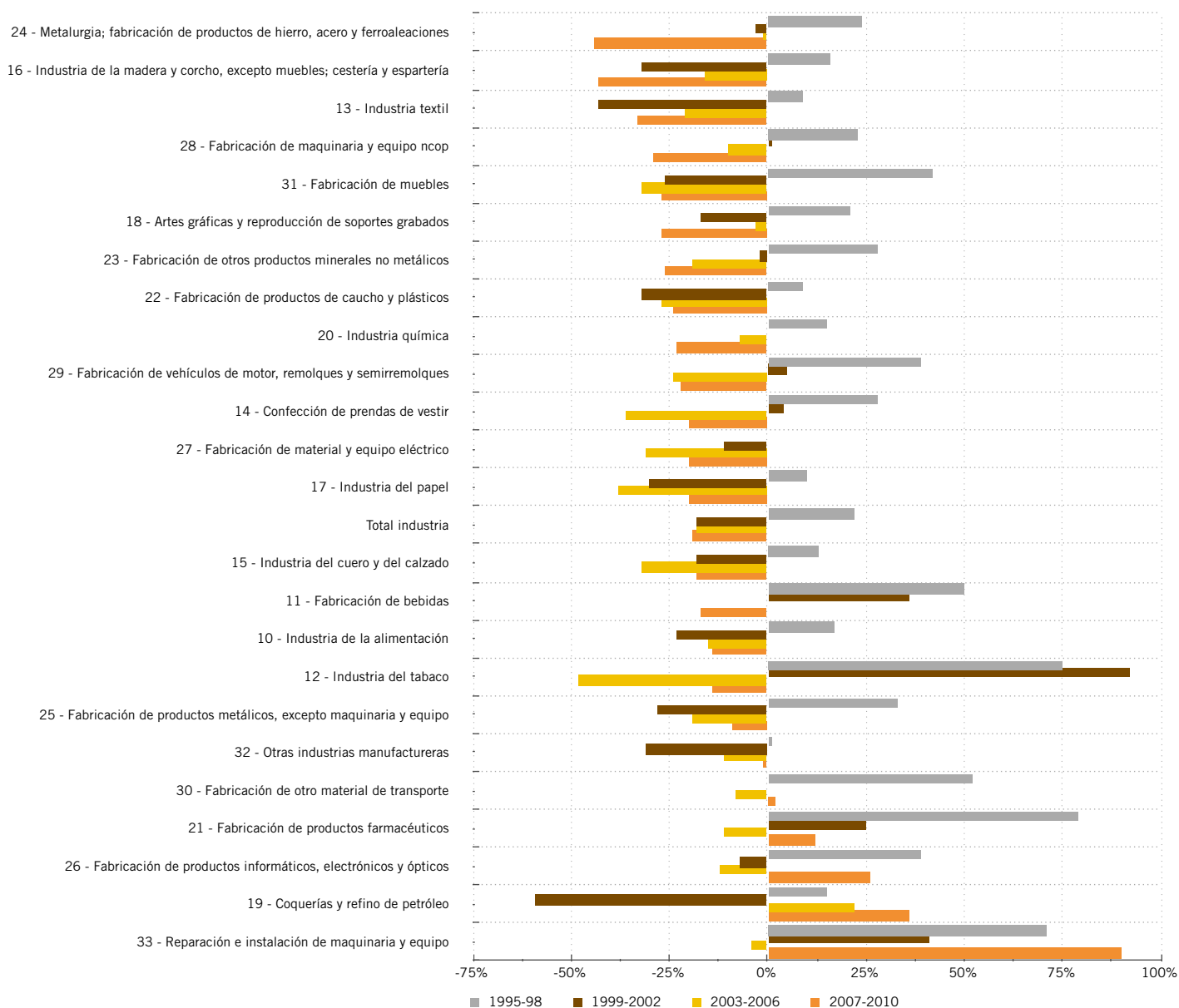


Gráfico 29. Tasa de variación en la creación de empresas por ramas de actividad



6.1.2. Por regiones.

El **gráfico 30** muestra la evolución de la iniciativa empresarial en la industria manufacturera por regiones por periodos a lo largo de las dos últimas décadas. Por lo que se refiere al último periodo de crisis económica se observa como las regiones donde la caída en la creación de empresas industriales ha sido mayor fueron La Rioja, Canarias, Aragón, Castilla La Mancha, Navarra y Baleares, todas ellas con caídas superiores al 25% en comparación con el periodo 2003 – 2006. Sólo en Ceuta y Melilla aumentó la iniciativa empresarial industrial en el periodo 2007-2010.

La leve recuperación en la iniciativa empresarial que se produce en 2010 tiene lugar en todas las regiones a excepción de Castilla y León y Ceuta y Melilla. Dicha recuperación supera el 20% en comparación con 2009 en Galicia, País Vasco y Aragón, como muestra el gráfico 31.

Tras 3 años de caída en la creación de empresas manufactureras que acumulan una caída del 32% para el total nacional, 2010 registró un incremento interanual del 11,3%.

Gráfico 31. Recuperación de la iniciativa empresarial en la industria. Variación interanual 2010

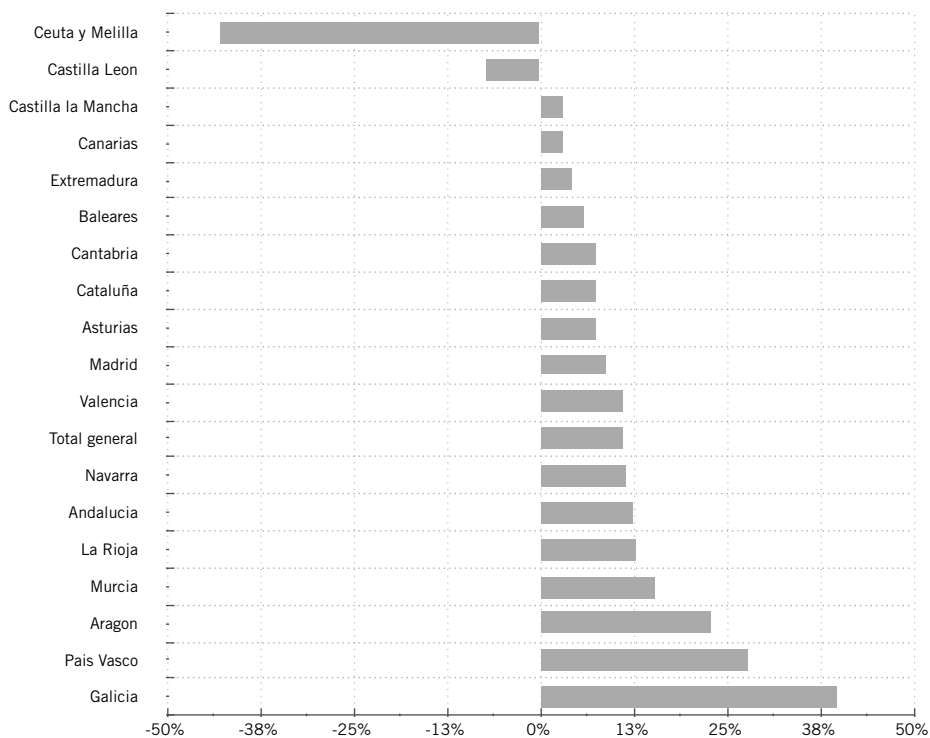


Gráfico 30. Tasa de variación en la creación de empresas por CCAA. Ranking de regiones con mayores caídas desde el inicio de la crisis



6.1.3. Grandes empresas versus PYMES.

El gráfico 32 muestra que si la caída en la creación de empresas es generalizada independientemente del tamaño de empresa, se produce de manera más clara en el caso de las grandes empresas.

6.2. La iniciativa empresarial atendiendo al volumen del capital invertido.

El capital invertido por las nuevas empresas industriales durante el periodo 2001 – 2007 se sitúa en niveles muy bajos en su comparativa histórica.

El elevado y prolongado crecimiento del sector de la construcción hizo más atractiva la iniciativa inversora hacia esta actividad, en detrimento de la industria (gráficos 32, 33 y 34).

Este proceso tuvo como consecuencia que el peso del capital invertido en la industria por las nuevas empresas creadas pasara de representar el 11% del total en el periodo 1993 – 2000 a tan sólo el 2,6% en el periodo 2001 – 2007. Desde 2008 este logra situarse en el 8,6% del total nacional (gráfico 35).

Gráfico 35. Peso de la iniciativa inversora manufacturera en el total nacional

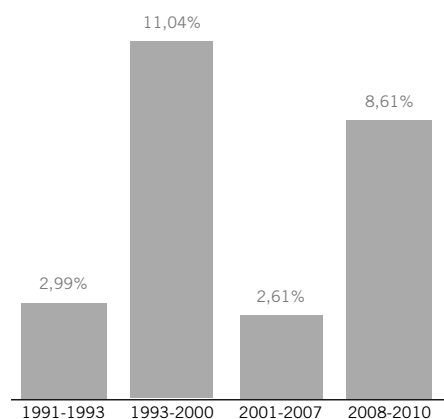


Gráfico 32A. Iniciativa empresarial manufacturera según tamaño

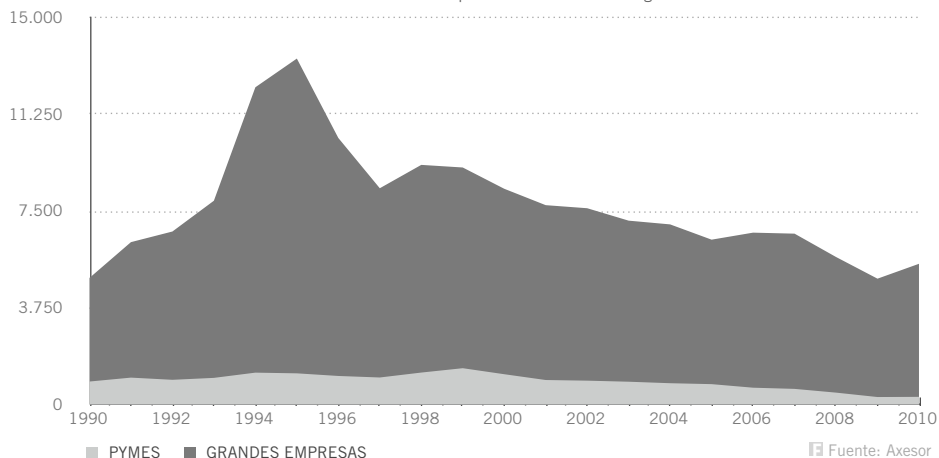


Gráfico 32B. Iniciativa inversora/capital invertido de las nuevas empresas manufactureras

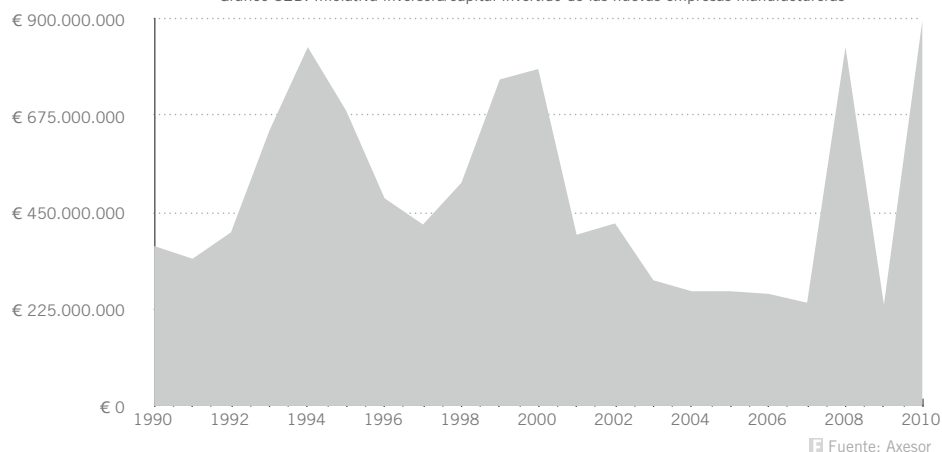


Gráfico 33. Importe de la iniciativa inversora. PCI vs total nacional

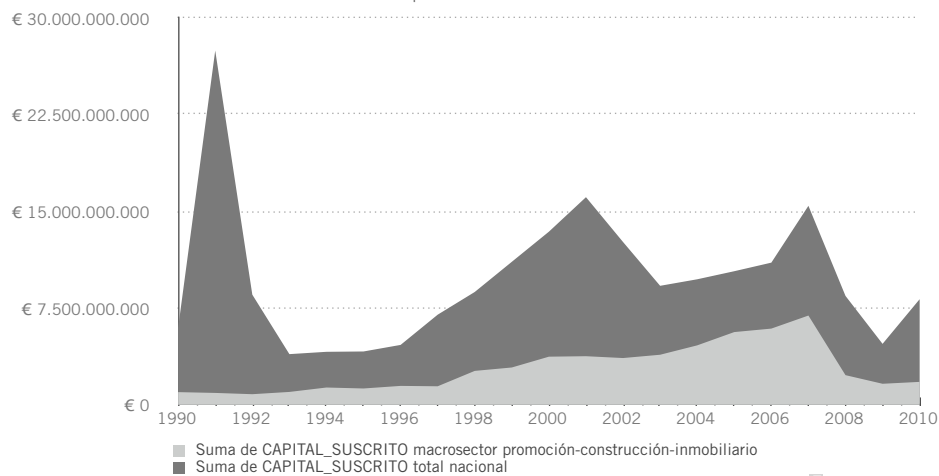


Gráfico 34. Iniciativa inversora en la industria manufacturera frente al macrosector PCI

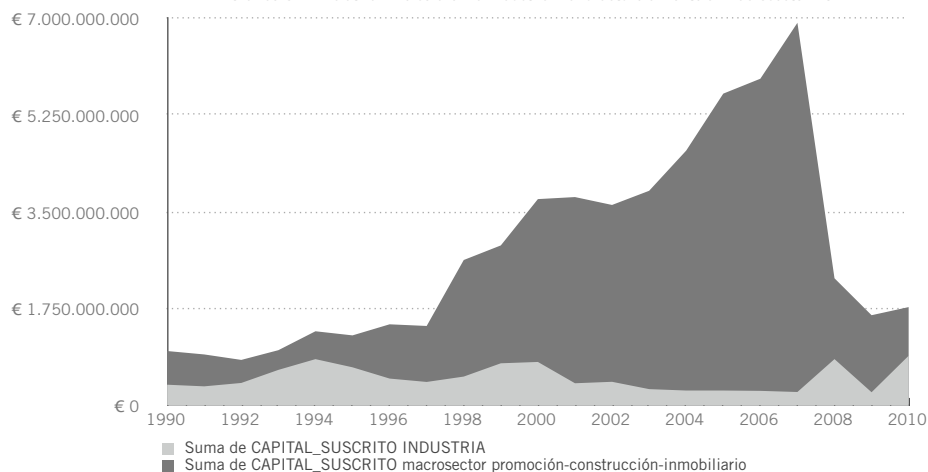


Gráfico 36. Peso y principal destino del capital invertido por la iniciativa empresarial industrial

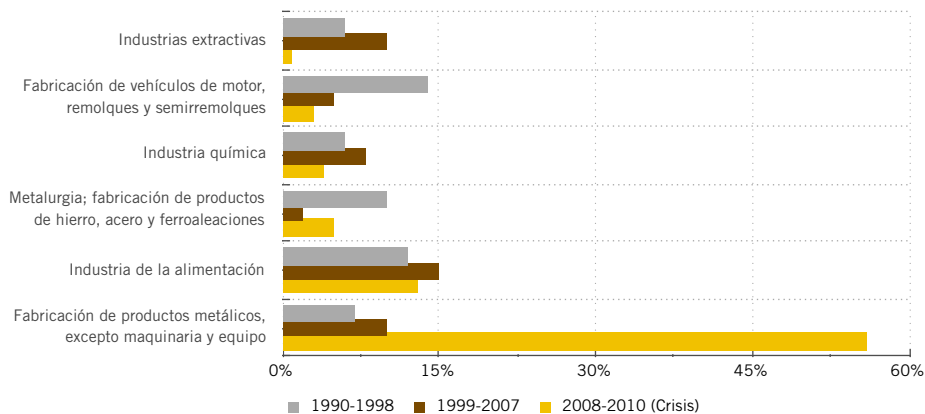


Gráfico 37. Destino del capital invertido por las nuevas empresas industriales creadas

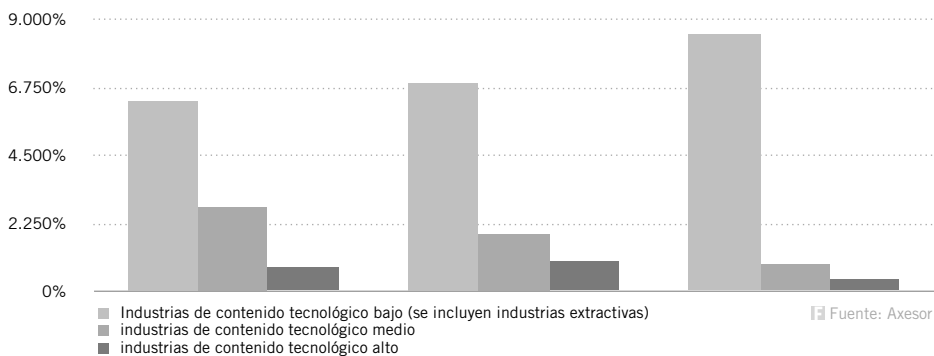


Gráfico 38. Peso y principal destino del capital invertido por la iniciativa empresarial industrial

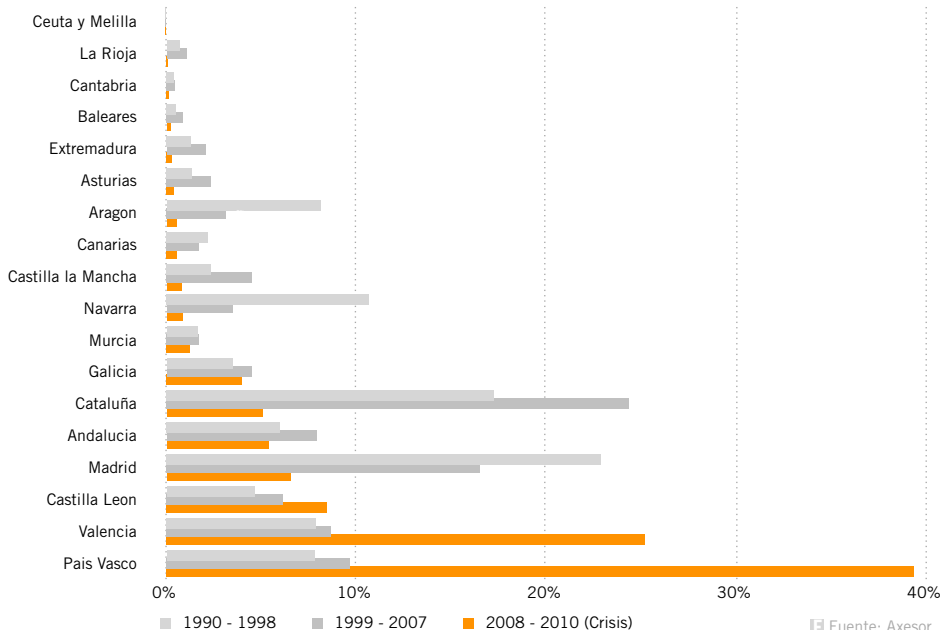
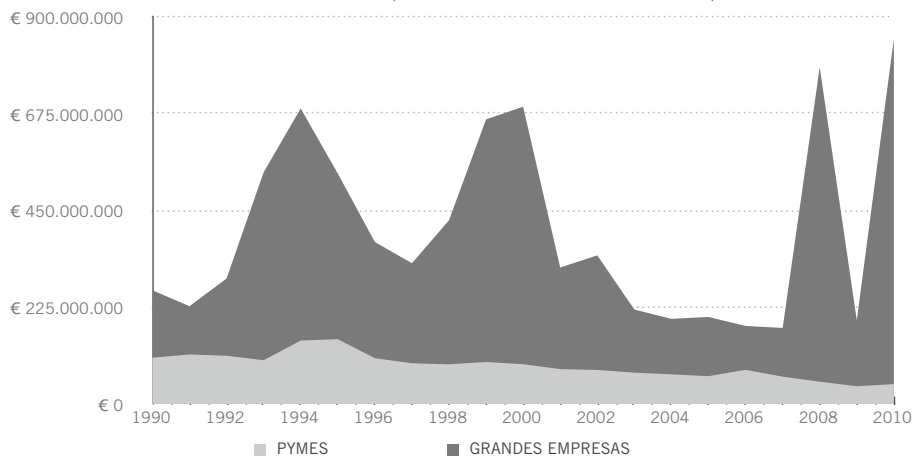


Gráfico 39. Capital invertido atendiendo al tamaño de la empresa



6.2.1. Por sectores.

A nivel sectorial el 55% del capital invertido entre 2008 y 2010 tuvo como destino final la Fabricación de productos metálicos. Le sigue en importancia la industria de la alimentación con el 12% del total (gráfico 36).

Atendiendo al contenido tecnológico de las industrias, el 85,7% del capital invertido fue para las industrias tradicionales, el 9,3% para las industrias de contenido tecnológico medio y el 4,6% para las industrias consideradas como más intensivas en tecnología (gráfico 37).

6.2.1. Por regiones.

Como muestra el gráfico 38, Madrid fue la región en iniciativa inversora en la industria en el periodo 1990 – 1998, con el 22,5% del total. Cataluña cogió el relevo en periodo 1999 – 2007 atrayendo el 24% del total de capital invertido por las nuevas empresas creadas.

En el periodo reciente de crisis económica cerca del 40% del capital invertido por las nuevas empresas tuvo como destino el País Vasco, seguido por la comunidad valenciana con el 25% de los fondos.

6.2.3. Grandes inversiones/operaciones frente a pequeñas inversiones.

Como muestra el gráfico 39 la recuperación del capital invertido en los últimos años responde a las grandes operaciones puntuales de inversión que han realizado grandes empresas, mientras que el capital invertido al que han dado lugar las nuevas empresas de menor tamaño sigue en retroceso, dado su reducido número en términos históricos.

En el periodo reciente de crisis económica cerca del 40% del capital invertido por las nuevas empresas tuvo como destino el País Vasco





7. Indicadores de competitividad de la economía española. El tamaño medio del tejido empresarial como factor clave de competitividad. Vulnerabilidad e importancia estratégica de la PYME.

7.1. La competitividad de la industria y de la economía española.

Históricamente, la economía española nunca ha sido capaz de tener una balanza comercial superavitaria (**gráfico 40**), esto es, nunca hemos sido capaces de que el importe de las exportaciones de España al resto del mundo supere el valor de la suma total de los productos que importamos. Ello es debido a dos factores fundamentales:

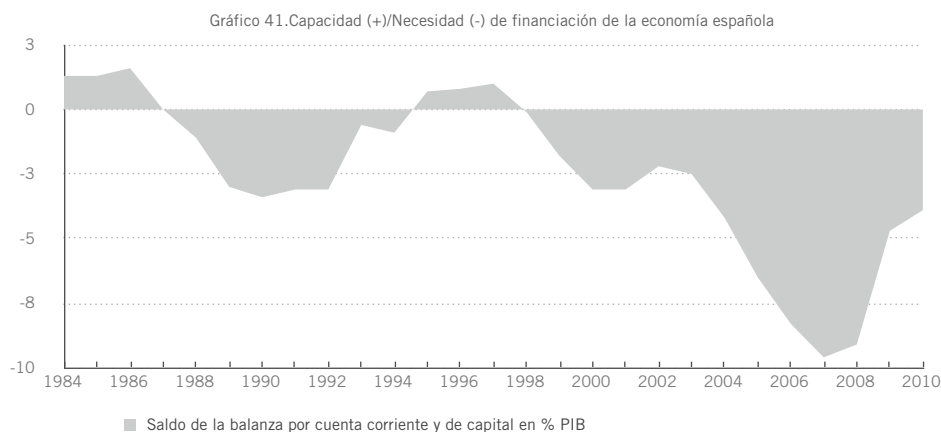
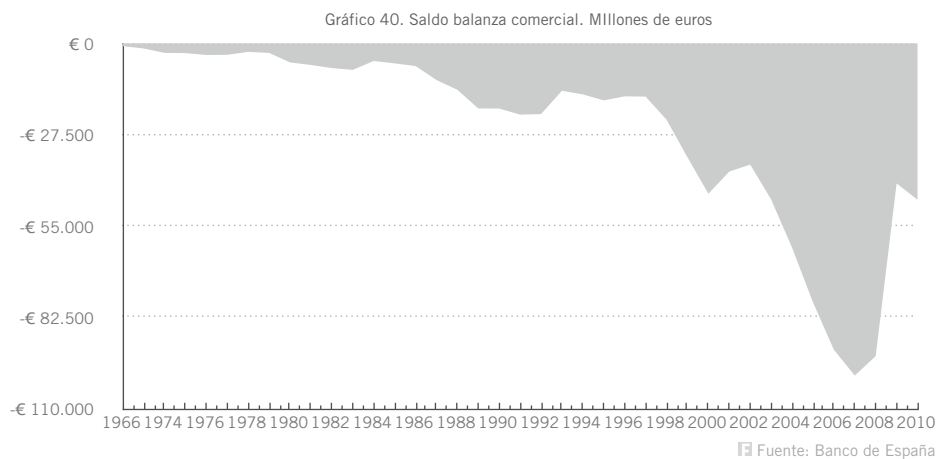
1. La enorme dependencia española de importaciones de petróleo.
2. La reducida presencia de manufacturas españolas en los mercados exteriores en relación al tamaño de nuestra economía.

El **gráfico 40** también muestra como el mayor deterioro de nuestra balanza comercial coincidió con el boom vivido por la construcción y el sector inmobiliario en España (el crecimiento del sector de la construcción y el efecto riqueza de la escalada de precios de la vivienda fue intensivo en importación de bienes y manufacturas).

El efecto neto del déficit comercial, el superávit comercial generado en el sector servicios español, unido al tradicional déficit de la balanza de rentas y al déficit conjunto de balanza de transferencias corrientes y de capital desde el año 2006, han hecho de la economía española históricamente y, muy especialmente, en la última década, una economía necesitada de financiación exterior, como se observa en el **gráfico 41**.

La economía española se sigue mostrando incapaz de financiar su crecimiento, debiendo acudir a la financiación proveniente del exterior, si bien 2009 y 2010 han contribuido de manera positiva a reducir nuestra dependencia de la financiación exterior. Alcanzar la capacidad de financiación se muestra altamente necesario en un escenario de elevada sensibilidad de los mercados financieros internacionales a los desequilibrios de la economía española, formando parte de la moneda única y ante el riesgo de que los ataques especulativos deriven en una crisis de deuda soberana que eleve la prima de riesgo-país a un punto de no retorno.

El tamaño del sector exportador es reducido (27,5% del PIB en 2010) si se compara con la media de la eurozona, en la que el porcentaje que representan las exportaciones (bienes y servi-

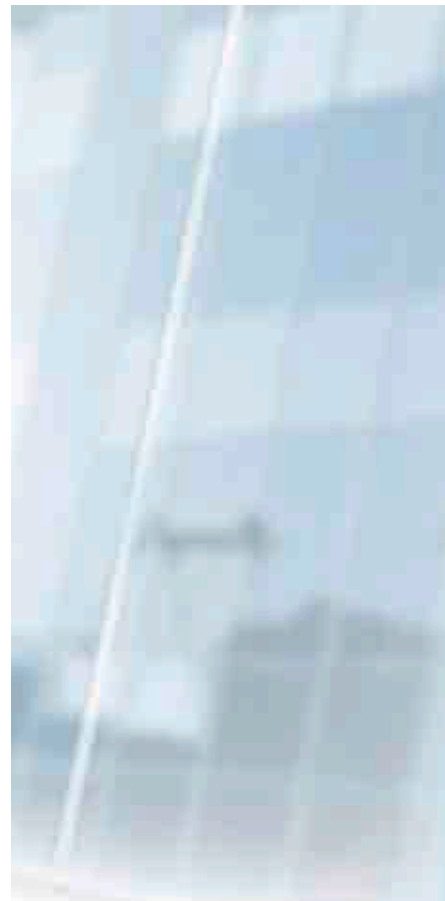


cios) alcanza el 40,6% del PIB de la zona euro. El grado de diversificación de las exportaciones españolas también es reducido. En el primer trimestre de 2011, el 67% de nuestras exportaciones tuvo como destino final la Unión Europea, mientras que hacia la región más dinámica del mundo, Asia, sólo se dirigieron el 7,3% de las exportaciones. No obstante, las exportaciones de servicios han crecido más en términos relativos en los últimos años, si bien, y a pesar de la fortaleza de nuestro sector turístico, el sector de bienes exportables dispone de un tamaño dos veces superior al sector de servicios exportables. Si las exportaciones de mercancías alcanzaron en 2010 los 185.799 millones de euros las exportaciones de servicios ascendieron a 93.694, según datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. El sector manufacturero es por tanto el principal responsable de la actual contribución positiva de la demanda externa al crecimiento del PIB. Su mayor tamaño permite contribuir de manera más potente al crecimiento del PIB nacional y deberá ser una de las principales palancas que contribuyan al crecimiento del PIB español en los próximos años.

Si bien es cierto que el sector de bienes exportables no es un sector intensivo en empleo y que, por tanto, su contribución directa a generar empleo no se debe esperar que sea muy elevada, si puede contribuir de manera más amplia de manera indirecta a través del tejido empresarial que pueda surgir a su alrededor y cuya actividad principal sea ofrecer servicios a las empresas industriales exportadoras.

El peso de las exportaciones de manufacturas en el valor total de exportaciones españolas determina la importancia del sector manufacturero nacional para generar un crecimiento económico más equilibrado entre demanda generada dentro de nuestro país (demanda interna) y demanda proveniente del resto del mundo (demanda externa). Como vimos en la introducción del presente informe, en los últimos años de la fase expansiva de la economía española (2003-2007) el patrón de crecimiento económico español fue desequilibrado al existir un fuerte desequilibrio entre la contribución de la demanda interna y la contribución de la demanda externa al crecimiento del PIB español. La economía española se especializó en producir bienes no comercializables (BNC) que llevó a un callejón sin salida por la hipertrofia del macrosector promoción-construcción-inmobiliario.

El patrón de crecimiento alemán en ese mismo periodo fue exactamente el contrario: un crecimiento económico desequilibrado hacia fuera (demanda externa) y una demanda interna languideciente. Ello le permite diversificar su riesgo global como economía al hacerla menos dependiente de la situación doméstica, si bien está expuesta a un fuerte ajuste si se produce un parón en el comercio internacional del estilo al acontecido en 2009, año en que el comercio internacional se contrajo por primera vez desde 1982, algo insólito en la historia económica reciente. A diferencia de lo sucedido con la balanza comercial española, Alemania logró una sustancial mejora desde que decidió formar parte de la moneda única.





Ello se explica a partir dos factores:

1. La rápida asimilación por parte del gobierno y de los agentes económicos alemanes de que los productos alemanes deben ser competitivos no sólo en calidad sino también en precio. Se llevan a cabo numerosas reformas estructurales que permiten un comportamiento sobresaliente en la evolución de los costes laborales unitarios alemanes, aspecto básico para que Alemania pudiese ser competitiva en precio dentro de la zona euro.

2. La adopción de la moneda única (el euro) por parte de Alemania significó un abaratamiento relativo constante de sus exportaciones fuera de la zona euro debido a que en el momento de máxima apreciación del tipo de cambio efectivo real del euro, el marco alemán, de haber seguido existiendo, siempre habría estado por encima, lo que hubiera encarecido las exportaciones alemanas y reducido la competitividad-precio de los productos germanos. Este hecho facilitó enormemente la expansión de las exportaciones alemanas en el mundo, especialmente dirigidas hacia Asia, en un momento en el que el comercio internacional disfrutó de unos años boyantes, a diferencia de la situación actual.

En el caso español, tanto la evolución seguida por la productividad como la competitividad-precio desde el acceso a la Unión Económica y Monetaria (UEM) se fue deteriorando.

La parte final de este deterioro así como la corrección parcial que ha tenido lugar desde la

llegada de la crisis se recoge en el **gráfico 42** para el caso de las manufacturas.

El rápido deterioro de los principales agregados macroeconómicos de la economía española desde 2008 puso de manifiesto las grandes debilidades estructurales que nuestro país debe afrontar. Más allá de las reformas del mercado de trabajo y del sistema financiero, la pertenencia de España a una unión monetaria como es el caso del euro (en el que por definición se pierde cualquier capacidad de manobra en materia de política monetaria y cambiaria), y de la escasa autonomía de la política fiscal muy limitada por la crisis, la clave para la reactivación económica y la creación de empleo reside en impulsar la competitividad de la economía española. Y semejante reto (tras más de una década de continua pérdida de competitividad-precio) se mide y se medirá por la capacidad de aumentar nuestras exportaciones y nuestra capacidad para atraer inversiones exteriores.

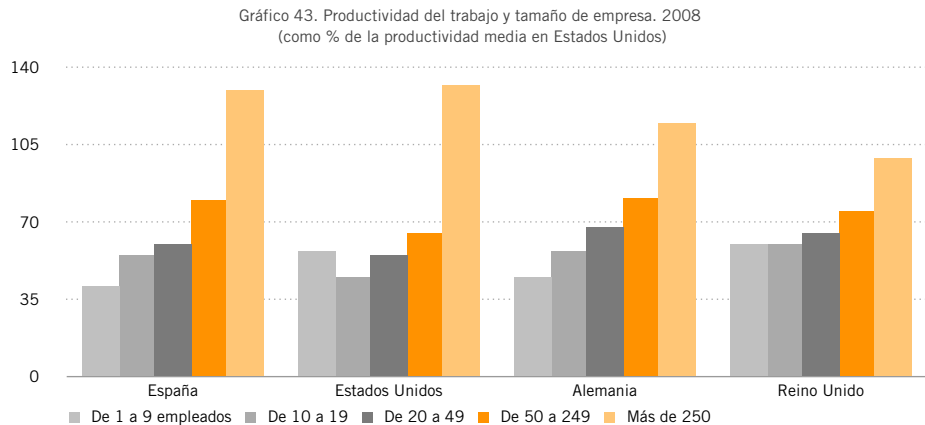
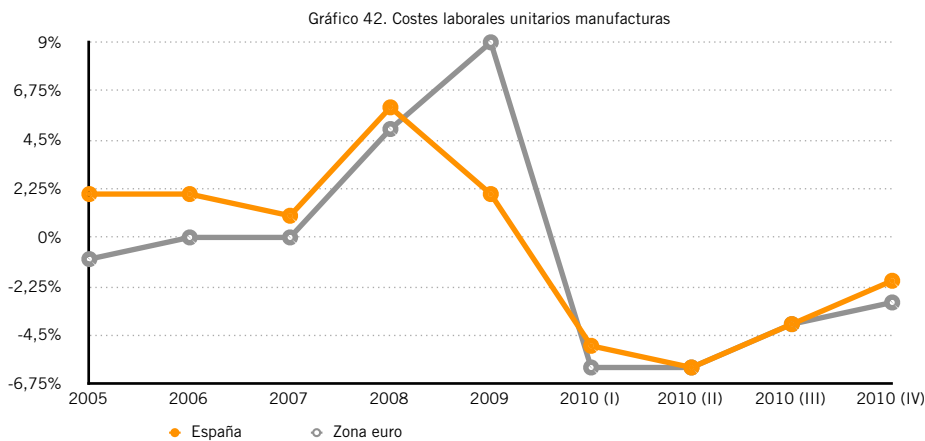
En el periodo 2000-2010, el diferencial de precios y costes respecto al conjunto de la zona euro (y a pesar de la corrección que introdujo la crisis), aumentó un 10%. El Banco de España sitúa la pérdida de competitividad en términos de precios al consumo en el 10,1% y del 5,7% tomando como referencia los precios de la exportación. La explicación reside en una inflación reiteradamente superior en España que no se vio compensada por un crecimiento de la productividad igualmente superior.

A pesar del importante deterioro de la competitividad, la cuota de exportación (el análisis de la competitividad-país más aceptado en el ámbito económico) de la industria española se mantuvo relativamente estable, en torno al 1,7% del comercio mundial de mercancías (y mejoró sensiblemente en el comercio de servicios).

Descartadas posibles explicaciones como un crecimiento muy elevado de los mercados destino de nuestros productos (pues España exporta relativamente poco a los mercados emergentes que experimentaron un mayor crecimiento en la última década) o como que la capacidad de mantener estable nuestra cuota de exportación en el comercio mundial de mercancías se deba a cambios en la composición de la cesta exportadora (pues la industria española mantiene un claro sesgo exportador hacia productos de contenido tecnológico medio-bajo), resta buscar una posible explicación en las carencias asociadas a los indicadores habituales de competitividad. Parece que la economía española no ha perdido tanta ventaja competitiva, y que la pérdida de competitividad-precio se haya sobrestimado.

Es necesario fijarse, por tanto, en la heterogeneidad del tejido exportador español, y, en especial, en la importancia que adquiere el tamaño medio del tejido empresarial en la competitividad.

La evidencia empírica confirma que las empresas exportadoras españolas se distinguen claramente



del resto pues no sólo son de mayor tamaño y más innovadoras que las de la mayoría de los países, sino que además revelan niveles de productividad y competitividad superiores a la media.

Tal y como refleja el gráfico 43, tanto en España como en los otros tres países, las empresas de más de 250 trabajadores alcanzan niveles de productividad mucho mayores que el resto de empresas en sus respectivos países. La productividad de las grandes empresas españolas (industriales, constructoras y del sector servicios) es muy similar al de las grandes empresas norteamericanas, y superior a sus homologas en tamaño alemanas y británicas. **La solidez de las exportaciones españolas en la última década, que en el caso de las manufacturas ha permitido a la industria española mantener su cuota de exportación en el mercado mundial de bienes, tiene probablemente mucho que ver con la competitividad y productividad de las grandes empresas.**

Cosa distinta es lo que se observa en el caso de las PYMES. Las PYMES españolas son significativamente menos productivas que las PYMES norteamericanas, británicas y alemanas, lo que permitiría explicar la aparente contradicción entre pérdida de competitividad y mantenimiento de la cuota mundial de exportaciones de manufacturas (incremento en el caso de las exportaciones de servicios).

Gran parte de la menor productividad de las PYMES españolas puede estar relacionada, como avalan varios estudios recientes, con el

menor tamaño medio de las PYMES españolas en comparación con las principales economías europeas. La importancia de la exportación radica en que la productividad de las empresas exportadoras es significativamente superior a la de las empresas no exportadoras.

En efecto, estudios recientes constatan que en el periodo 2000-2008 las empresas con más de 200 trabajadores fueron las que más aumentaron sus exportaciones y las que menos rápidamente vieron incrementarse sus costes laborales unitarios. La competitividad de esas empresas que más exportan determina finalmente el comportamiento de las exportaciones españolas.

Otra posible explicación a la falta de relación teórica entre baja productividad y competitividad y mantenimiento de cuota de mercado exterior reside en la incapacidad de los indicadores que miden la competitividad precio para capturar cambios en la calidad del producto exportado. Al no tener en cuenta la calidad estos indicadores sobreestiman la influencia de los precios sobre el desempeño exportador. En la realidad, las empresas no sólo compiten vía precios sino también (y cada vez más) vía grado de diferenciación, nivel de calidad o poder de marca. En el caso español, el factor calidad parece haber sido determinante como concluyen diversos estudios que encuentran a la demanda de exportaciones españolas como las de menor elasticidad-precio de la eurozona, resultado de su especialización en sectores poco sometidos a presiones sobre precios (de contenido tecnológico medio



La evidencia empírica confirma que las empresas exportadoras españolas se distinguen claramente del resto pues no sólo son de mayor tamaño y más innovadoras que las de la mayoría de los países, sino que además revelan niveles de productividad y competitividad superiores a la media.

La solidez de las exportaciones españolas en la última década, tiene probablemente mucho que ver con la competitividad y productividad de las grandes empresas.

y medio-bajo) y en los cuales la competencia en calidad es determinante.

En conclusión, la fortaleza de la exportación española en la última década a pesar de la continua pérdida de competitividad sufrida se debe a que dicha pérdida de competitividad no fue tan dañina para las grandes empresas exportadoras y a que la competencia que éstas afrontan ya no se dirige en base a precios sino, también, y sobre todo, en base a estrategias de diversificación. En cualquier caso, la competitividad a medio y largo plazo sigue exigiendo mejoras sostenidas en la productividad, para lo cual, una opción realmente eficaz consiste en consolidar en España un tejido empresarial de mayor tamaño medio al existente en la actualidad.

7.2. Vulnerabilidad e importancia estratégica de las PYMES.

Como acabamos de ver las grandes empresas españolas, entre las más competitivas del mundo, son, en parte, las que sostienen las cuotas de exportación españolas, tanto de bienes como de servicios, en los mercados mundiales. Los graves problemas de productividad y competitividad de la economía española vienen determinados, especialmente, por el sector las PYMES, más afectadas por el entorno regulador e institucional propiamente nacional, pudiendo así establecer así una diferencia importante entre competitividad-empresa y competitividad-país.

En la actualidad, la Unión Europea define como PYME a toda empresa que reúna las siguientes características: que emplee a un máximo de 250 trabajadores, cuyo volumen de negocio anual no exceda de 40 millones de euros (o, alternativamente, el total del balance no supere los 27 millones de euros), y que sólo un 25% de su capital, como máximo, esté en manos de empresas que no cumplan estos requisitos (salvo que se trate de sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o inversores institucionales, siempre que no ejerzan ningún control).

Según los datos de la Dirección General de la Política de la PYME, el 99,84% de las empresas españolas son PYMES. En la industria, este porcentaje se reduce al 99,4%, lo que refleja una mayor concentración para aprovechar las economías de escala. En conjunto, las PYMES generan alrededor del 75% del empleo industrial.

A las PYMES se les atribuye un mayor dinamismo y capacidad de adaptación al entorno económico que a las grandes empresas, por su enorme dinámica de entrada y salida en los mercados, adaptándose con rapidez a las nuevas formas productivas, a los cambios tecnológicos y a la evolución de la demanda. Como contrapunto a esta flexibilidad, la PYME se muestra más vulnerable, especialmente en sus primeros años de vida. Entre los factores que determinan esta vulnerabilidad destacan:

1. Un entorno legal, fiscal y administrativo complejo.
2. La dificultad para acceder a programas y actividades de investigación y para aprovechar los resultados de la misma.
3. La debilidad estructural de su capacidad de gestión.
4. Problemas para el acceso a la financiación, derivados de la asimetría de información, que dificulta y encarece la financiación de la PYME, lo que dificulta la realización de sus proyectos de inversión.

Ahora bien, más allá de su vulnerabilidad, **la PYME tiene una importancia estratégica respecto**

a los objetivos de empleo, política regional y crecimiento, lo que refuerza la necesidad de que esta tipología de empresa disponga de instrumentos específicos de apoyo, que se concretan en:

a) Existencia de instituciones tales como la Dirección General de Política de la PYME, que desempeña un papel fundamental de asistencia técnica y las Sociedades de Garantía Recíproca y de Segundo Aval (desde 1994 CER-SA), las cuales tienen como finalidad principal avalar los créditos concedidos a la PYME y abaratar así el coste de la financiación ajena.

b) Fomento de la internacionalización a través del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), las Oficinas Comerciales en el extranjero y las Cámaras de Comercio.

c) Mejora de la competitividad, a través de programas de formación profesional especialmente dirigidos por las Comunidades Autónomas y la política tecnológica dirigida a la creación de redes de excelencia innovadoras.

d) Mejora del entorno financiero. La asimetría de información genera problemas de selección adversa y de riesgo moral en los mercados financieros, mucho más importantes conforme mayor ha sido el deterioro de la calidad crediticia provocado por la crisis económica y financiera reciente. Ello resulta en un racionamiento del crédito y en su encarecimiento para las PYMES. Tradicionalmente, éstas han tenido que acudir exclusivamente a la financiación bancaria, mientras que la gran empresa disfruta de otras fuentes alternativas, como son los mercados de capitales. El crédito comercial también juega un papel fundamental, como veremos posteriormente.

Para solucionar este problema, se trata de incidir en los pasivos de las PYMES mediante instrumentos enfocados tanto a los recursos ajenos como a los recursos propios. Dentro de los enfocados a los recursos propios, las soluciones han pasado tradicionalmente por la bonificación de los tipos de interés a través del ICO y por el establecimiento de sistemas de garantías, a través de las Sociedades de Garantía Recíproca y de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA). En cuanto a los mecanismos para potenciar los recursos propios, las PYMES pueden acudir, o bien, a sociedades de capital riesgo (el peso del capital riesgo en España es muy reducido, y aún más en los últimos tiempos de crisis), o bien a los segundos mercados bursátiles, los cuales facilitan el acceso a la financiación, al presentar una mayor flexibilidad en sus condiciones de admisión a contratación y otorgar liquidez a este segmento. En España existe desde fecha reciente el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

e) A finales de 2010, el gobierno, consciente de la difícil situación que atraviesan las PYMES estableció algunas medidas fiscales con objeto de apoyar al conjunto de empresas más amplio en España. Así, las PYMES se

beneficiarían de que el primer tramo del Impuesto de Sociedades que tributa al tipo reducido se incrementa de 120.000 euros a 300.000 euros. Y este alivio se aplicará a las empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 10 millones de euros, ampliándose así el límite de 8 a 10 millones de euros. Se exime además de tributar al 1% a todas las compañías en las siguientes operaciones: constitución de sociedades, el aumento de capital, las aportaciones que efectúen los socios que no supongan aumento de capital y el traslado a España de la sede de dirección efectiva o del domicilio social de una sociedad cuando ni una ni otra estuviesen situadas antes en un Estado miembro.

Tras haber analizado brevemente los problemas de competitividad de la economía española y el papel que ocupan la gran empresa y las PYMES en la fortaleza competitiva y exportadora nacional, pasamos a detenernos sobre tres aspectos de gran interés para la PYME española, haciendo hincapié en la evolución seguida por la PYME industrial. Estos tres aspectos clave son el deterioro de la **calidad crediticia** de las microempresas y de las pequeñas empresas frente a la mediana y gran empresa, los **procesos de concentración** recientes acontecidos en el tejido empresarial industrial y el profundo daño que causan los **retrasos en los cobros y los incumplimientos en los pagos** para la supervivencia, para la inversión y para la competitividad de las PYMES en general, y de las PYMES industriales en particular. Pasamos a analizar los dos primeros puntos a continuación, dedicando el siguiente epígrafe del presente informe a la problemática en torno a los impagos y la morosidad empresarial, desglosando la evolución y situación actual de las distintas ramas de la industria manufacturera española.

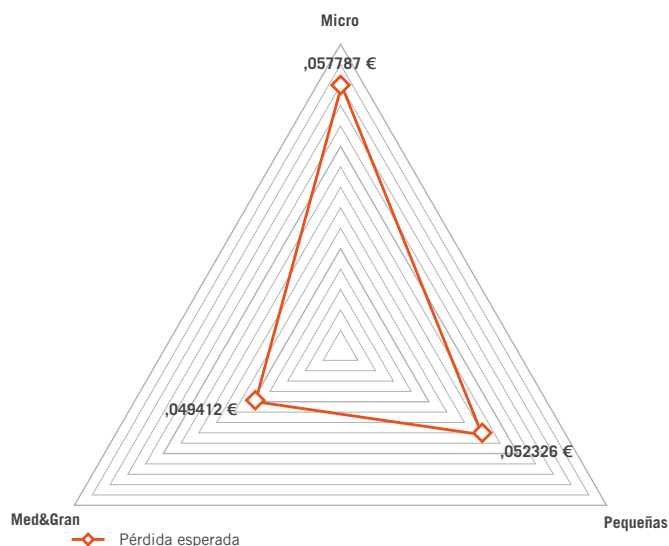
7.3. Calidad crediticia. PYMES versus grandes empresas.

Los problemas de información asimétrica mencionados anteriormente se traducen en que el riesgo de crédito de las **PYMES** sea superior al de las grandes empresas, de modo que la **menor calidad** crediticia de esta parte del tejido empresarial español sea penalizada en el acceso a la financiación ajena así como en el precio al que puede disponer de la misma.

Tal y como recoge el **gráfico 44**, y según datos de axesor, el riesgo de crédito de microempresas y pequeñas empresas es muy superior al de las empresas de tamaño mediano y grande. Ello se traduce en una probabilidad de incumplimiento muy superior, de modo que **mientras que la pérdida esperada de un euro prestado es de 4,9 céntimos en el caso de la mediana y gran empresa, dicha pérdida esperada se eleva a 5,2 céntimos en el caso de las empresas pequeñas y a 5,8 céntimos en el caso de las microempresas.**

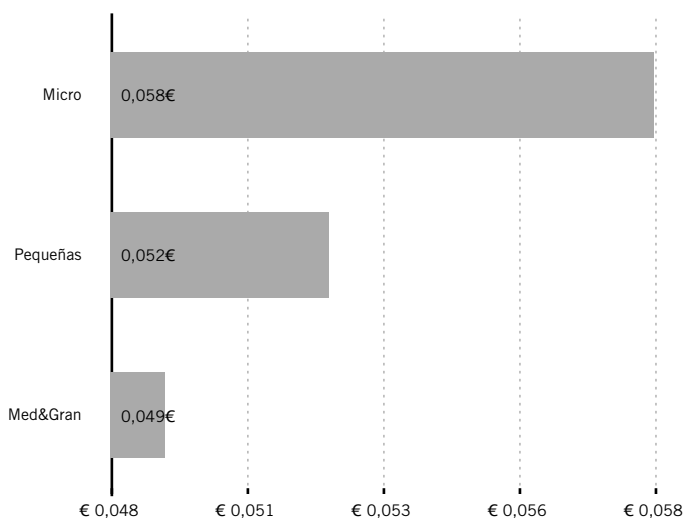
Este es el riesgo de crédito medido a mayo de 2011 para el conjunto del tejido empresarial

Gráfico 44. Riesgo de crédito atendiendo al tamaño de las empresas.
Mayo 2011



Fuente: Axesor

Gráfico 45. RRanking de calidad crediticia por tamaño de empresa a mayo de 2011



Fuente: Axesor

español, y sirve de referencia para establecer la vulnerabilidad a la que se enfrentan las empresas de menor tamaño y la importancia de éste en el acceso y en el coste de la financiación.

De todo ello se deriva, como muestra el gráfico 45, que las empresas pequeñas y las microempresas aparecen en el furgón de cola del ranking de calidad crediticia, lo que condiciona su acceso a la financiación ajena.

7.4. Procesos de concentración en la industria manufacturera.

El tejido empresarial industrial ha experimentado un progresivo proceso de concentración en las dos últimas décadas, si bien de intensidad insuficiente para alcanzar el tamaño medio europeo de la empresa industrial. La importancia de esta

variable es tal que se estima que si la composición sectorial por tamaño de empresa medio fuese similar a la del tejido empresarial alemán la productividad de la economía española sería un 30% superior.

El periodo que se extiende desde 2007 hasta 2010 (periodo de ralentización y profunda recesión) ha sido testigo de un incremento medio del número de procesos de concentración entre empresas industriales del 34,1%, en comparación con el periodo 2003-2006, caracterizado por un fuerte crecimiento económico. La crisis económica y financiera lleva, de este modo, los procesos de fusión y absorción entre compañías a máximos históricos en todas las regiones a excepción de Baleares, Cataluña y Navarra. A nivel nacional se alcanzan los 885 procesos de unión y absorción entre empresas

Son cuatro los sectores que desde la década de los años 90 se han mostrado más dinámicos por lo que a concentración empresarial se refiere.

de la industria, frente a los 645 registrados en el periodo 2003-2006 y los 773 del periodo 1999-2002.

Del gráfico 46 se deduce que las comunidades de Aragón, Murcia, Canarias y Valencia son las regiones que han registrado una mayor concentración en sus respectivas industrias desde los años 90, con incrementos acumulados superiores al 300%. Las dificultades financieras de las empresas y la escasez de demanda han debido contribuir a buen seguro al fuerte incremento experimentado por los procesos de concentración económica de las compañías industriales durante el periodo de crisis reciente.

Nueve comunidades autónomas destacan por haber experimentado incrementos superiores al 50% en el número de fusiones desde 2007 y hasta 2010 frente a lo sucedido para el cuatrienio de bonanza económica anterior (2003-2006). Estas comunidades son: Asturias, La Rioja, Canarias, Andalucía, Castilla y León, Aragón, Galicia, Murcia y Castilla La Mancha.

Por ramas industriales, las variaciones que se observan son también muy significativas. Como recoge el gráfico 47, son cuatro los sectores que desde la década de los años 90 se han mostrado más dinámicos por lo que a concentración empresarial se refiere. Industria del cuero y del calzado, fabricación de bebidas, confección de prendas de vestir y fabricación de muebles registran incrementos acumulados iguales o superiores al 400%.

Gráfico 46. Fusiones. Variación acumulada entre periodos por CCAA

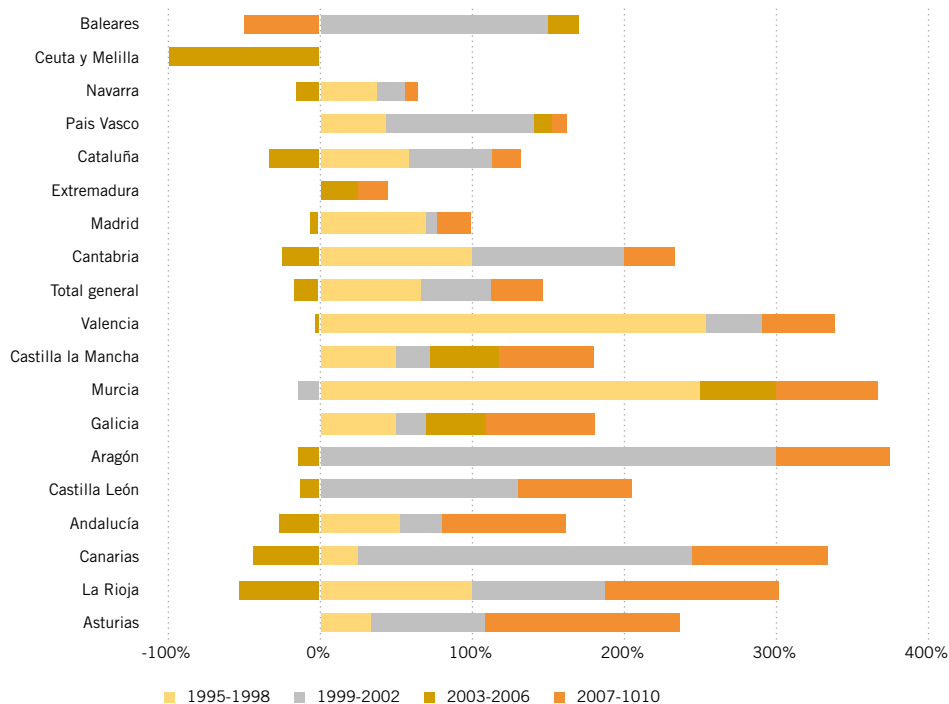
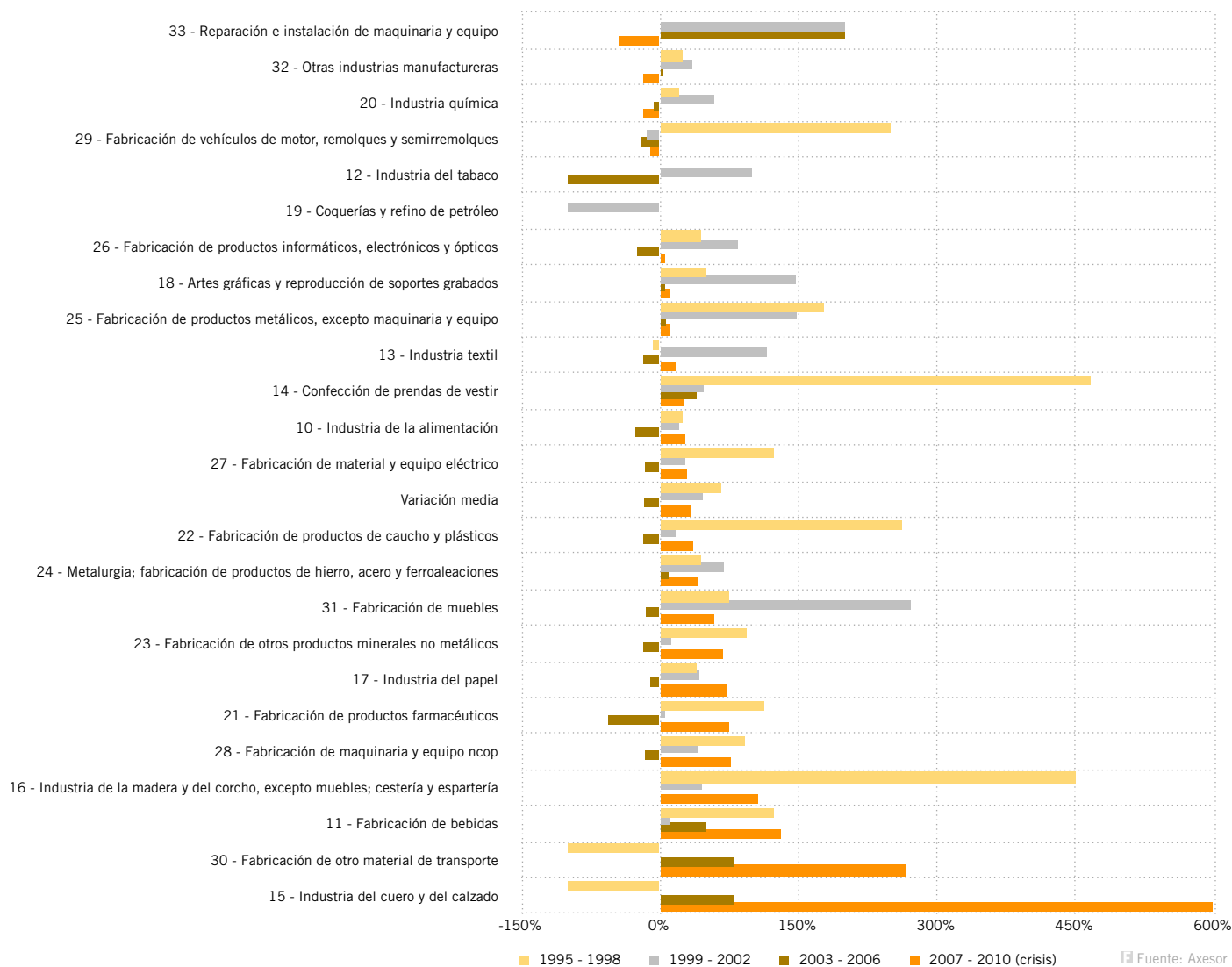


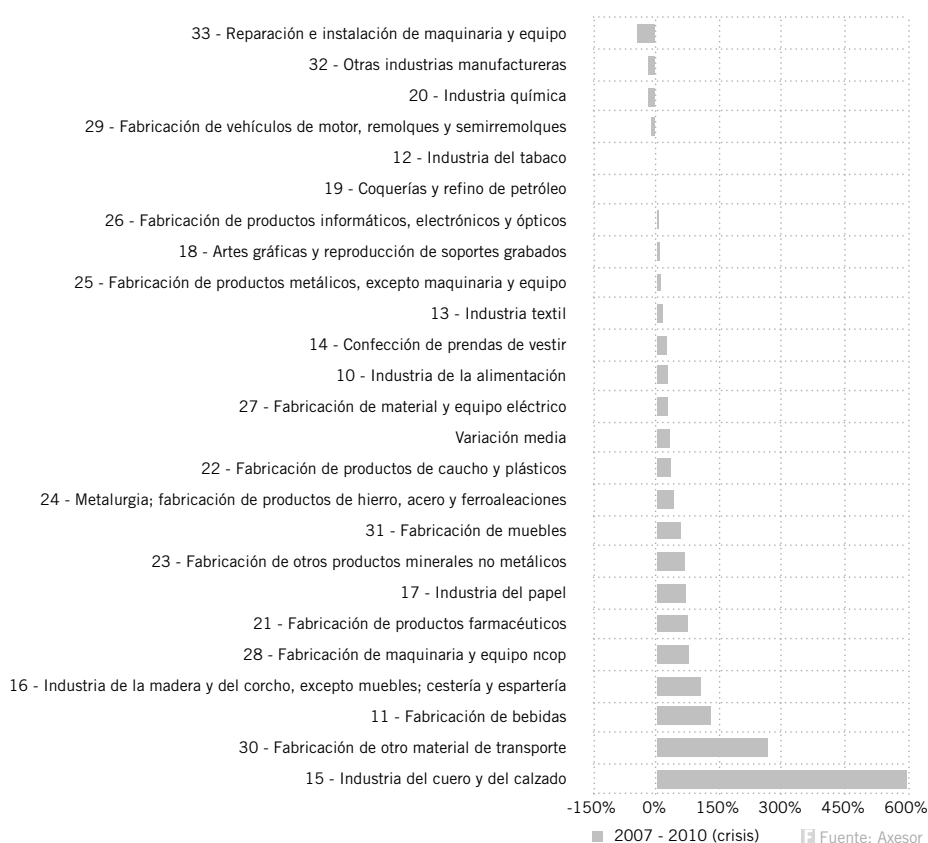
Gráfico 47. Fusiones. Variación acumulada entre periodos por ramas industriales



No obstante, merece la pena detenerse a observar lo sucedido en la industria durante el reciente periodo de ralentización y recesión económica (2007-2010) frente al saludable cuatrienio anterior (2003-2006) de elevado crecimiento económico. Como recoge el gráfico 48, los procesos de unión y absorción entre empresas de la industria se dispararon por encima del 40% en diez sectores, cinco de ellas muy vinculados al sector de la construcción.

El periodo reciente de crisis económica ha duplicado los procesos de concentración empresarial en comparación con el periodo 2003 – 2006 en la rama de Fabricación de bebidas, ha multiplicado por tres las fusiones en la rama de Fabricación de material de transporte y se ha elevado un 600% en la rama industrial de Fabricación de cuero y calzado. Las tres ramas industriales donde las fusiones empresariales se han reducido más son Reparación e instalación de maquinaria y equipo, otras industrias manufactureras y la industria química.

Gráfico 48. Fusiones. Ranking sectorial mayor variación media en el periodo 2007 - 2010





8. Impagos y morosidad empresarial en la industria manufacturera.

8.1. Introducción.

Una de las variables que más daño ocasiona en el funcionamiento de las empresas es la morosidad en las operaciones comerciales. Tanto el impago como el retraso en el periodo medio de cobro pueden conllevar elevados costes y graves problemas de liquidez dentro de las empresas, particularmente cuando son PYMES.

Los problemas de liquidez y los desequilibrios de tesorería a los se han visto obligadas a hacer frente las empresas manufactureras por la gran caída acontecida en la demanda de sus productos ha conducido, finalmente, al cierre de muchas empresas. Ello ha afectado de manera mucho más virulenta a las PYMES industriales, que cuentan con un menor poder de negociación que la gran empresa y son mucho más vulnerables debido a la dependencia de un reducido número de clientes. Los problemas se vieron agudizados por el giro acontecido en el comportamiento de las entidades de crédito, que pasaron de políticas de concesión de crédito muy laxas a otras mucho más conservadoras. El crédito pasó de ser un bien abundante ofrecido por un oligopolio de entidades financieras que aspiraban a aumentar con políticas agresivas sus cuotas de mercado a ser un bien escaso sometido a un fuerte racionamiento.

El pago aplazado, con sus numerosas ventajas (entre otras menor coste que la financiación bancaria a corto plazo y comprobación de que el bien entregado no tiene ningún problema de calidad), **se vuelve pernicioso en el momento en que se instala la cultura de la morosidad en una economía.** La inseguridad en el cobro así como el alargamiento progresivo de los plazos de pago que suele acompañar el retraso en el cumplimiento de la obligación de pago convierten este instrumento financiero en un mecanismo mucho menos rentable y eficiente a nivel empresarial, pudiendo incidir de forma negativa sobre la inversión y la confianza empresarial a nivel macroeconómico.

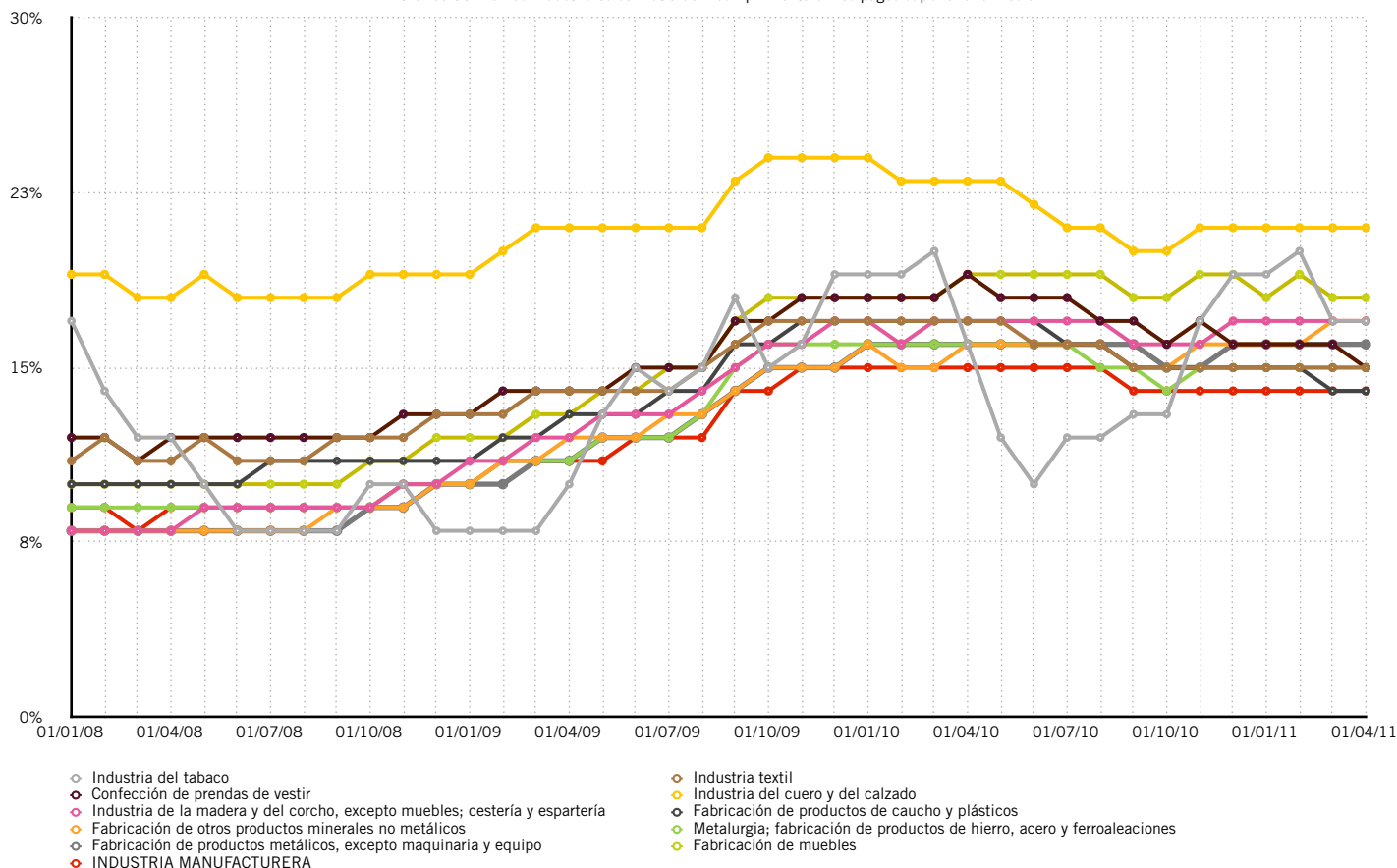
Son varios los **factores que han coadyuvado a que esta cultura de la morosidad se instale en España**, haciendo muy difícil el día a día de miles de empresas, y, particularmente, de PYMES industriales.

En primer lugar, el conocimiento por las empresas morosas de que las consecuencias que contempla el derecho privado aún no son excesivamente gravosas. Asistimos en este caso, no a un problema de morosidad sino de empresas que demoran intencionalmente los pagos a proveedores para obtener beneficios atípicos obtenidos mediante los flujos de efectivo retenidos y aprovechando el desfase entre periodo de pago y de cobro.

El pago aplazado, con sus numerosas ventajas, se vuelve pernicioso en el momento en que se instala la cultura de la morosidad en una economía.

Una de las variables que más daño ocasiona en el funcionamiento de las empresas es la morosidad en las operaciones comerciales.

Gráfico 50. Ramas industriales con ratio de incumplimiento en los pagos superior a la media



En segundo lugar, los procesos de consolidación de grupos empresariales en los últimos años han elevado el grado de concentración económica en numerosos mercados, incrementándose así el poder de mercado que son capaces de ejercer dichos grupos sobre las PYMES, y obteniendo con ello imponer sus condiciones relativas al periodo de pago, a sabiendas que las empresas de menor tamaño no pueden permitirse perder un cliente de su tamaño.

La industria manufacturera se encuentra entre los sectores con mayores ratios de incumplimiento de la economía española desde el inicio de la crisis. La situación difiere sustancialmente por ramas de actividad como veremos, si bien los **efectos perniciosos que subyacen en el incumplimiento o el retraso del pago** distorsionan y debilitan la actividad económica. Estos efectos son principalmente:

1. El aumento de los impagos se incrementa conforme mayor es la distancia entre el momento de entrega del bien o prestación del servicio y el efectivo cumplimiento de la obligación de pago.
2. Se reduce la confianza en el tráfico mercantil, reduciendo así la fluidez con la que se genera actividad económica.
3. Los impagos se traducen normalmente en un incremento del coste del pago aplazado.
4. Se produce un grave problema de gestión de tesorería y circulante en el seno de las empresas. Mientras que la empresa no cobra se ve obligada a financiar los desfases de tesorería con fondos propios que no siempre existen o con fondos ajenos que es necesario solicitar a una entidad de crédito con su coste correspondiente. Ello expulsa recursos que podrían dirigirse hacia nuevas inversiones productivas, debilitando de este modo la inversión.
5. Se produce un temido efecto en cadena, donde se suceden demoras sucesivas de los cumplimientos de pago entre empresas.

8.2. Evolución por ramas de actividad.

La situación relativa al cumplimiento con sus obligaciones de pago difiere entre ramas de actividad dentro de la propia industria. No obstante, **la ratio de incumplimiento global de este sector es de los más elevados de la economía española, situándose por encima del 14% del tejido empresarial activo desde septiembre de 2009**, tal y como muestra el **gráfico 49**.

Entre las actividades industriales cuya tasa de incumplimiento se sitúa por encima de la media destaca especialmente la industria del cuero y del calzado.

Los impagos también afectan especialmente al sector textil, de la confección así como a las ramas industriales más dependientes de la actividad constructora tales como la fabricación de otros productos minerales no metálicos, la industria de la madera y del mueble, o la metalurgia y fabricación de productos metálicos. También se observa en el gráfico que en la mayoría se trata en todos los casos de industrias tradicionales o de contenido tecnológico bajo (**gráfico 50**).

En general, las actividades industriales de tecnología media y avanzada registran ratios de incumplimiento inferiores a la media de la industria manufacturera. Tal es el caso de la industria fabricante de productos farmacéuticos pero también de la fabricación de bebidas o el subsector de Reparación e instalación de maquinaria y equipo.

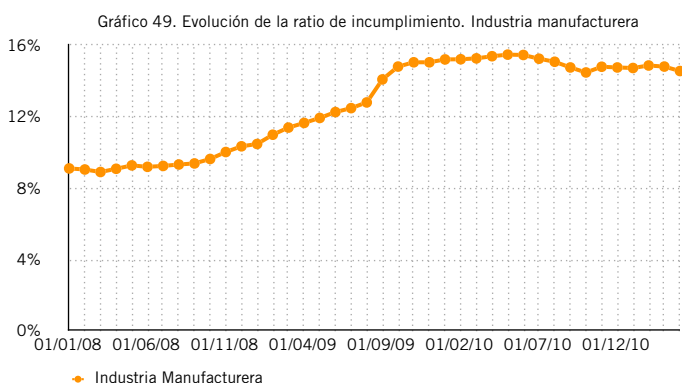
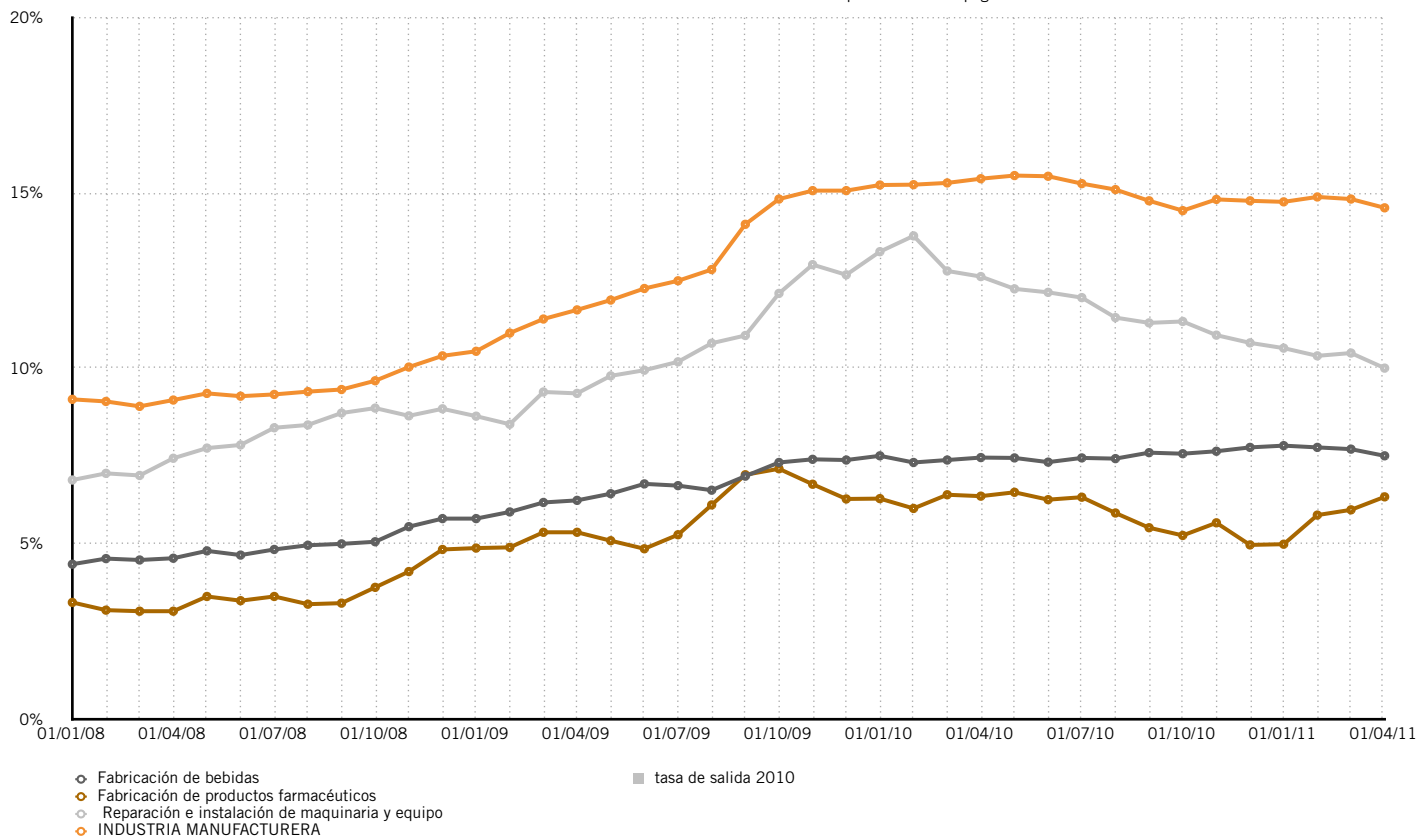


Gráfico 51. Ramas industriales con menor ratio de incumplimiento en los pagos



8.3. Morosidad en las operaciones comerciales: principal causa de la desaparición de PYMES industriales. Tasas de salida e impagos por ramas de actividad.

El gráfico 52 pone de manifiesto la relación existente en la industria manufacturera entre aquellas ramas de actividad que presentan ratios de incumplimiento más elevados (se incluyen incidencias de impago entre empresas y con las distintas Administraciones y Organismos Pú-

blicos) y el porcentaje de cierres de empresas sobre el tejido empresarial activo en esos mismos subsectores.

Se observa una clara relación por ramas de actividad industrial entre aquellas que presentan ratios de incumplimiento en sus pagos más elevadas y aquellas ramas industriales que registran tasas de salida de empresas más altas. De igual modo, menores problemas de cobro y de impagos en subsectores de la industria es sinónimo de menores tasas de salida de empresas de esos mercados, al menos durante 2010.

Gráfico 52. Tasa de salida 2010



Fuente: Axesor

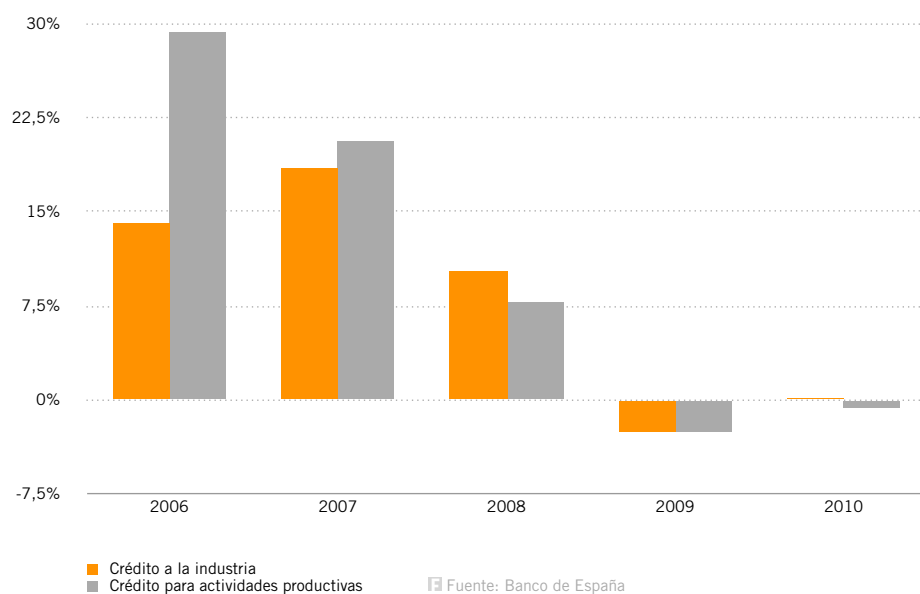


8.4. Morosidad en las operaciones comerciales: factor de riesgo en la mejora de la competitividad de las PYMES industriales.

Una de las razones detrás de la baja productividad de las PYMES industriales es el impago o el alargamiento de los plazos de cobro pues ello conlleva un aumento de las cargas financieras a soportar por la PYME, una reducción del margen de beneficio y una menor capacidad de inversión. Ello debilita la competitividad de las PYMES frente a empresas competidoras extranjeras que no tengan que afrontar problemas similares de morosidad empresarial. En esta realidad subyacen problemas de debilidad en las relaciones comerciales frente a la gran empresa, de excesiva vulnerabilidad patrimonial al depender de un reducido número de clientes y de liquidez ante las dificultades de encontrar instrumentos de financiación propios o ajenos capaces de cubrir los desfases de tesorería.

La competitividad de las PYMES industriales, que han de ser capaces de seguir compitiendo en el mundo por tratarse del sector más abierto a la competencia de la economía española, será un factor clave en el desempeño de la economía española a lo largo de la próxima década.

Gráfico 53. Evolución reciente crédito. Tasa de variación interanual





9. Problemas de financiación: el racionamiento del crédito bancario y el importante papel del crédito comercial para la PYME industrial

La economía española vivió entre los años 2002 y 2007 una auténtica expansión del crédito (con tasas de crecimiento interanuales que llegaron a superar el 20 y el 30%) que permitió financiar el periodo de mayor vorágine constructora de la historia de nuestro país.

El estallido de la crisis económica y financiera internacional en 2008 unido al peculiar barniz financiero español tras años de frenesí inmobiliaria convirtieron esos crecimientos explosivos del crédito en una anómala y nociva situación de contracción del crédito para financiación de actividad productiva.

En el **gráfico 53** se observa la variación registrada del crédito para actividades productivas en el periodo reciente (2006 – 2010), tanto general como particular para la industria.

Los problemas de acceso al crédito para las empresas industriales, y especialmente, para las PYMES, adquieren máxima gravedad en 2009, cuando la industria sufre una contracción del crédito en su totalidad del 2,5%, retroceso que coincide con el experimentado por el crédito para financiar actividades productivas a nivel nacional. 2010, pese a que prevalece una situación de extrema dificultad en el acceso al crédito, la industria logra terminar el año evitando una nueva contracción (como sucedió con crédito para el conjunto de actividades productivas), y crece un testimonial 0,1%. Mientras, el crédito a nivel nacional para actividades productivas volvió a contraerse un 0,6%.

La restricción de crédito, unido a la escasez actual e incertidumbre asociada a la demanda futura de bienes, producen en la economía un efecto pernicioso de caída de la inversión, que imposibilita la contribución de la demanda interna al crecimiento económico. A ello se une la difícil situación financiera en la que se encuentran muchas PYMES industriales en España, provocada, además de por la falta de demanda, por el retraso en los cobros, los impagos y la dificultades para encontrar financiación ante el deterioro de la calidad crediticia y la existencia de un riesgo de crédito creciente.

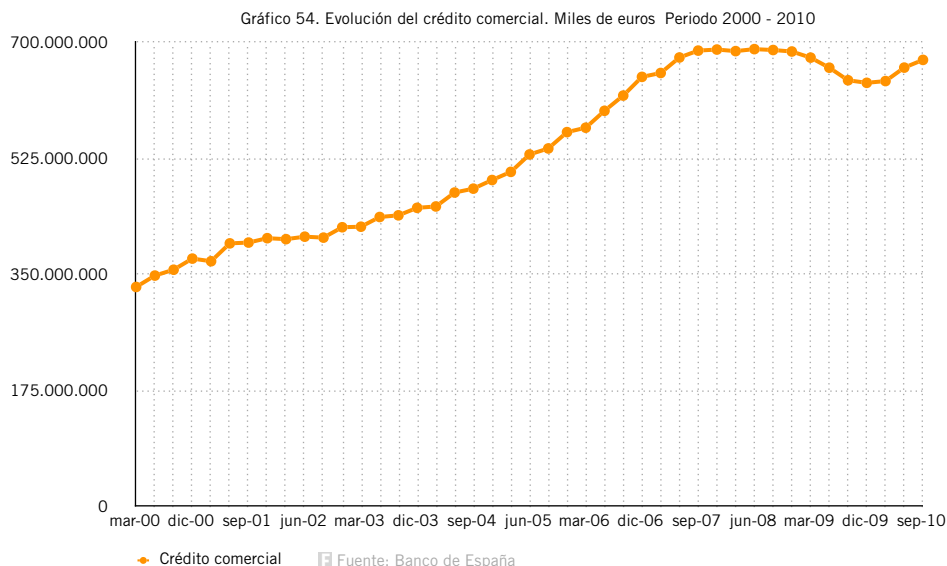
En la gestión de la liquidez de las empresas interviene otro instrumento fundamental: el crédito comercial. El crédito comercial es una modalidad de financiación que nace como resultado del aplazamiento del pago de una compraventa de bienes o de una prestación de servicios. En dicha compraventa el vendedor ejerce de prestamista y el comprador de prestatario. Se trata de un ins-

trumento que facilita el intercambio comercial clave para la actividad económica al permitir al vendedor ofrecer plazos de pago óptimos según las necesidades de sus clientes y al ofrecer al comprador la posibilidad de poder operar sin la restricción asociada a la situación de su tesorería. Se estima que alrededor 40% de la financiación de las empresas es otorgada por las propias empresas. En consecuencia, esta modalidad de financiación adquiere una mayor relevancia cuando la actividad económica tiene lugar entre empresas (comercio B2B), ocupando precisamente por ello un lugar destacado en la financiación de las empresas industriales, grandes y, especialmente, PYMES.

El estudio del crédito comercial puede ser de gran interés, especialmente en momentos de crisis económica, fundamentalmente por dos razones:

1. Puede ser determinante en la inversión que realicen las empresas. Un escenario de retraso en los cobros de clientes o de un menor acceso a esta fuente de financiación, en la que la confianza entre empresas juega un papel fundamental) pueden implicar un deterioro en la situación financiera de las empresas que limite sus capacidades y recursos para generar nueva inversión. En este sentido, existen opciones para eliminar o reducir el riesgo de crédito por parte de las empresas. El seguro de crédito permite eliminar el riesgo en las operaciones comerciales, si bien tiene un coste elevado que muchas PYMES no pueden permitirse. Instrumentos como la calificación de crédito y el crédito recomendado en informes comerciales permiten a las PYMES minimizar el riesgo de impago, y consecuente pérdida, a un coste muy accesible.
2. El crédito comercial puede convertirse en mecanismo de transmisión de perturbaciones financieras entre empresas en la medida que se produzcan impagos en este tipo de deudas, afectando a un pilar básico del sistema económico, la estabilidad financiera.

El gráfico 54 muestra la evolución seguida por el crédito comercial en la pasada década. Según las cuentas financieras de la economía española, los saldos de crédito comercial recibido por las sociedades no financieras supusieron, en promedio entre 2000-2010, en torno al 55% del PIB y al 92% del endeudamiento bancario de las empresas, según datos del Banco de España. Ahora bien, su importancia es mucho mayor en relación con los la financiación bancaria a corto plazo, que es un sustituto más cercano. En este caso el crédito comercial representa el 344% de los préstamos bancarios a corto plazo.



La reciente crisis económica y financiera ha tenido un impacto notable sobre esta tipología de financiación. El crédito comercial, al igual que el crédito bancario, es una variable con un marcado componente cíclico, de manera que tiende a crecer más que el PIB nominal en los periodos expansivos y se contrae en mayor medida que la economía en la fase bajista del ciclo. Dicho esto, la financiación comercial creció a un ritmo más moderado que el crédito bancario en el largo periodo expansivo reciente de la economía española, y se contrajo con mayor fuerza que éste durante la crisis financiera, en línea con un instrumento de financiación a corto plazo, cuyas operaciones vivas tienden a vencer en muy poco tiempo. El gráfico también permite observar el inicio de la recuperación del crédito comercial a partir del segundo trimestre de 2010, en línea con el mayor dinamismo económico y con la mejora de las condiciones de acceso a esta modalidad de financiación que encontramos en la encuesta realizada por el Banco Central Europeo (BCE) sobre el acceso de las PYMES a la financiación.

Los datos de la Central de Balances del Banco de España muestran un descenso del peso sobre el balance del crédito comercial durante 2008 y 2009, comportamiento generalizado a nivel sectorial y por tamaño de empresa. Sin embargo, fue la industria, en sintonía con una contracción de su actividad más severa, la que sufrió una mayor caída del peso del crédito comercial en su balance, tanto por el lado del activo como del pasivo. En el extremo opuesto se sitúa las empresas del sector de la construcción que, a pesar del fuerte ajuste experimentado por este sector, no vieron reducirse el peso del crédito comercial en sus balances, e incluso tendió a aumentar por la parte del activo, situación en parte explicada por el notable incremento de los periodos de cobro y de pago.

La evolución del crédito comercial así como el rol financiador de cada sector en este tipo de financiación vienen determinados por la es-

tructura económica propia de cada sector así como por el poder de negociación de las empresas, fuertemente condicionado por el tamaño de las mismas. En este sentido, no debemos perder de vista que, si bien no existe un coste explícito para la financiación comercial (al no devengar intereses), la extensión de los plazos de cobro influye sobre la rentabilidad asociada a las operaciones comerciales. Precisamente para recomponer el equilibrio de fuerzas en la negociación del crédito comercial entre las grandes beneficiadas (gran empresa) y las que soportan todo el peso del ajuste, PYMES, en forma de alargamiento del periodo que transcurre entre el pago y el cobro de las operaciones comerciales, la reciente nueva regulación sobre lucha contra la morosidad en operaciones comerciales fija en un calendario progresivo que deberá terminar en enero de 2013 y que establece como plazo máximo para el pago en estas operaciones los 60 días.

Dentro de las importantes diferencias sectoriales atendiendo a la naturaleza de cada actividad es interesante destacar los ratios (ratio de clientes sobre activo, de la cuenta de proveedores sobre pasivo y de financiación comercial neta otorgada o recibida) que presenta la industria con los ratios propios del sector de la construcción. Conviene destacar que la importancia relativa de este instrumento es mayor en las PYMES que en las grandes compañías, tanto en la financiación concedida como en la recibida. Por tanto, las diferencias dentro de cada sector atendiendo al tamaño de empresa son propias de todos los sectores de la economía española, dadas las importantes diferencias de acceso a distintas fuentes de financiación de la gran empresa frente a la PYME así como por el mayor poder negociador de las primeras frente a las segundas, y que condiciona su papel de prestatario o prestamista neto en el computo global de la financiación entre empresas.

En este sentido, la industria aparece como el sector con un mayor peso de esta financiación por la parte del activo, en amplio contraste

con el sector de la construcción (las empresas pertenecientes al sector de la energía y de los servicios presentan ratios intermedios, especialmente bajos en el caso de la energía). En efecto, como muestra el gráfico 55, (donde se recoge la ratio de la partida de Clientes sobre el total del Activo, tanto para el sector industrial como para la construcción), las PYMES industriales presentan ratios de clientes sobre activo superiores al 20%. Ello se traduce en que las PYMES industriales conceden financiación (comercial), entre ellas y al resto de sectores de actividad, por un importe correspondiente al 20% del activo de sus balances.

El gráfico 56 ofrece la visión contraria. En él se observa como las PYMES industriales reciben un porcentaje de financiación comercial (cuenta de proveedores) en relación al pasivo de sus balances ligeramente superior al recibido por las PYMES del sector de la construcción.

La gran diferencia aparece cuando se observa el ratio de proveedores sobre pasivo para las grandes empresas de la construcción que supera en el periodo 2000-2007 el 20% y sigue siendo elevado en términos relativos en 2008 y 2009. Ello tiene un enorme significado económico: las grandes empresas de la construcción reciben financiación de otras empresas en un porcentaje muy importante del tamaño de sus pasivos. El sector de la construcción (a excepción de las pequeñas constructoras), por tanto, recibió financiación en términos netos, tal y como recoge el gráfico 57, frente a lo sucedido en la industria, cuyas empresas, especialmente las PYMES, son las principales financiadoras del resto del tejido empresarial en términos relativos.

Este resultado del tejido empresarial industrial, de ser financiador neto del resto de sectores, unido al racionamiento del crédito proveniente de las entidades financieras, que se agudiza para la PYME al no disponer de formas alternativas de financiación y nulo o escaso poder de negociación en los plazos de cobro en las operaciones comerciales, sugiere que las PYMES industriales han estado y aún siguen expuestas a severos problemas de liquidez, parcialmente suavizados por la enormemente leve recuperación del crédito bancario y del crédito comercial y por el repunte de la demanda y de la actividad, especialmente proveniente del resto de Europa. Dentro del tejido industrial, parece evidente que son las PYMES las que han experimentado las mayores dificultades en trasladar a sus proveedores la ampliación en los periodos de cobro de sus clientes, resultado coherente con la encuesta del BCE de acceso a la financiación de las PYMES, que señala un mayor deterioro en la disponibilidad del crédito comercial a lo largo de 2009 por parte de este tipo de compañías en comparación con las de mayor dimensión. Si las empresas industriales financian en mayor medida al resto de empresas de la economía, son las PYMES industriales las que han

tendido durante los últimos años a financiar en mayor medida a las propias empresas industriales y a otros sectores, lo que ha ejercido, probablemente, una notable presión tanto sobre su liquidez como sobre su rentabilidad.

Una nueva cultura de financiación, no sólo a través de entidades financieras y públicas, sino también a través de créditos comerciales, participativos, capital riesgo, fusiones de empresas o de estrategias de ampliación de capital, o a través del mercado alternativo bursátil se impone en el ámbito industrial, así como en el resto de sectores, especialmente para las PYMES, dadas las restricciones de acceso a la financiación bancaria a las que se enfrentan.

Los problemas de acceso al crédito para las empresas industriales, y especialmente, para las PYMES, adquieren máxima gravedad en 2009, cuando la industria sufre una contracción del crédito en su totalidad del 2,5%. 2010, pese a que prevalece una situación de extrema dificultad en el acceso al crédito, la industria logra terminar el año evitando una nueva contratación y crece un testimonial 0,1%.

Gráfico 55. Ratio Clientes/Activo

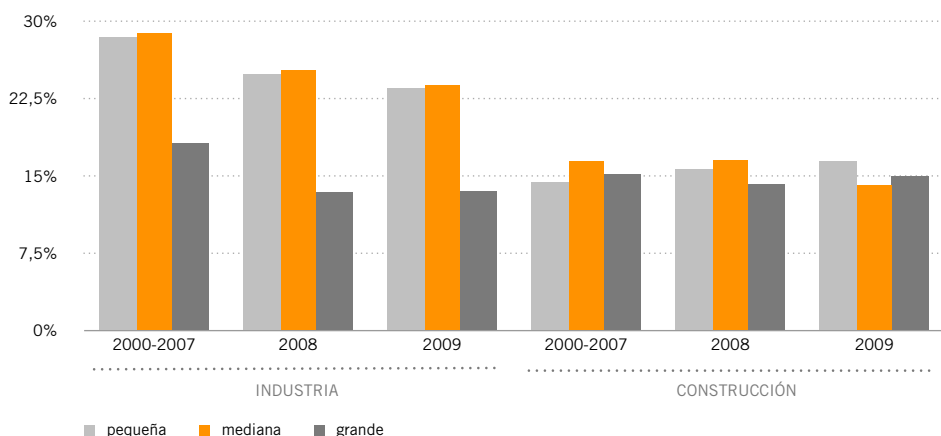


Gráfico 56. Ratio Proveedores/Pasivo

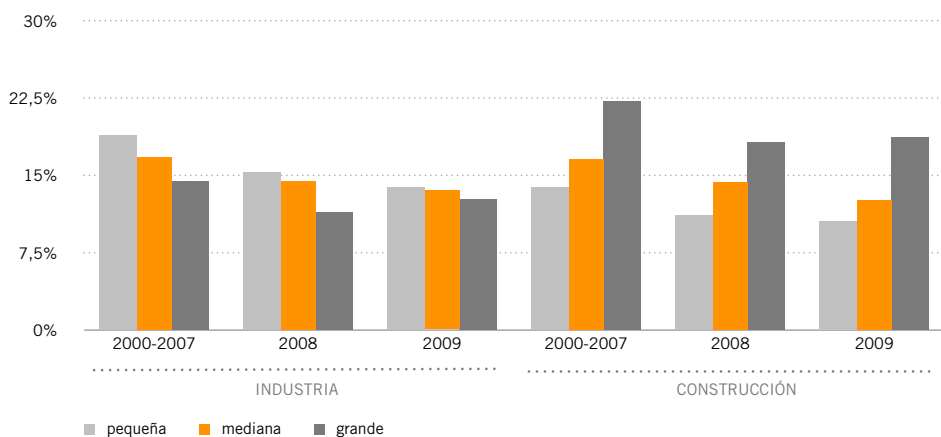
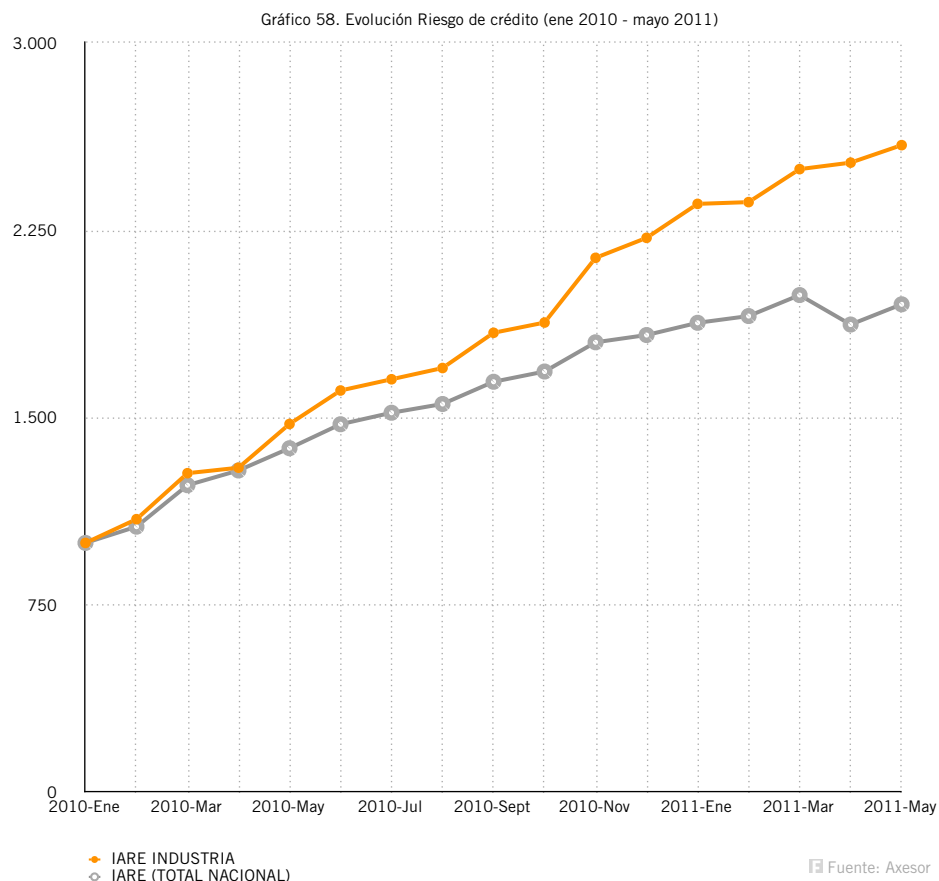


Gráfico 57. Ratio Clientes-Proveedores/Activo



La variación acumulada del riesgo de crédito de la industria manufacturera en 2010, fue del 84,1% en 2010, la más alta de todos los sectores de la economía española, lo que muestra que las tensiones financieras y de liquidez que condicionan el riesgo de impago aún no habían cesado en este sector a finales de 2010.



10. Riesgo de crédito. El deterioro de la calidad crediticia del tejido empresarial industrial.

El índice Axesor de Riesgo Empresarial (IARE) es un indicador que refleja la calidad crediticia (Riesgo de Crédito) del conjunto del tejido empresarial español, permitiendo evaluar la evolución del mismo a lo largo del tiempo

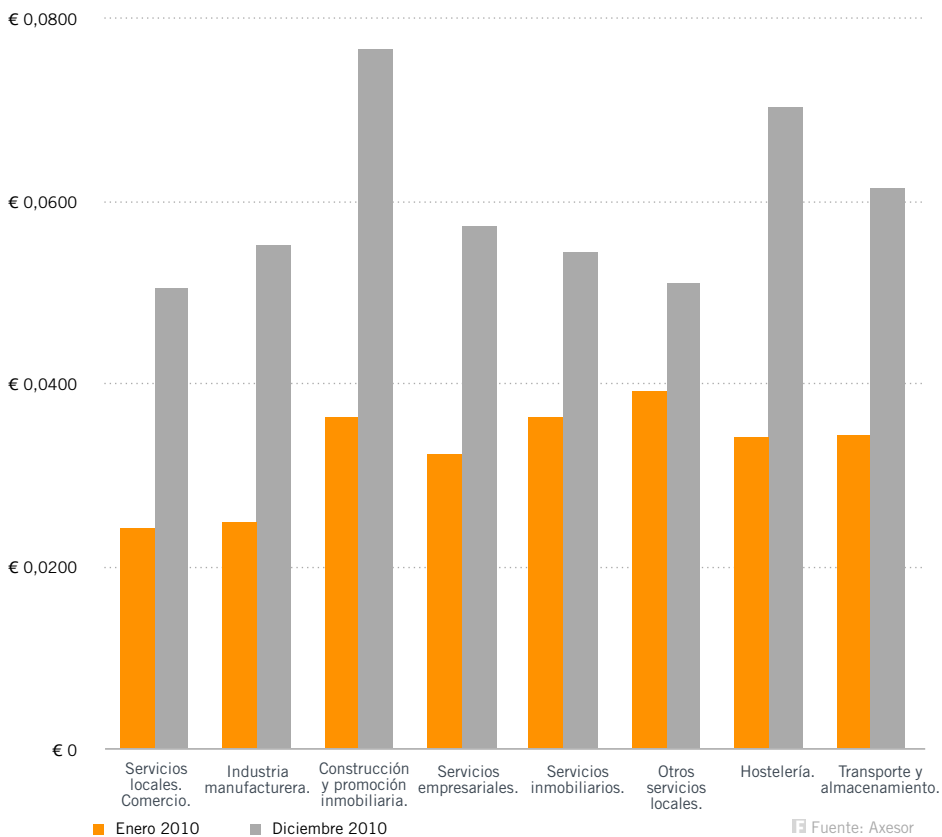
El índice refleja el nivel de riesgo para cada mes para el conjunto de las empresas españolas en las dos dimensiones del riesgo:

1. La posibilidad de no cobrar una deuda, entendida como tal la posibilidad de que las empresas no atiendan a sus deudas a su vencimiento, mediante el análisis de la Probabilidad de Incumplimiento de pago.
2. Lo que se espera que se deje de cobrar tras la conclusión del proceso de recuperación del capital, mediante la Severidad de la pérdida o Loss Given Default (LGD): el importe que no se recupera en el supuesto de insolvencia empresarial.

Tabla 6. Variación acumulada del Riesgo de crédito

SECTORES	Variación acumulada Riesgo de crédito en 2010
INDUSTRIA MANUFACTURERA	84,11%
CONSTRUCCION	78,31%
COMERCIO	76,80%
HOSTELERIA	75,80%
TRANSPORTE	60,60%
OTRAS_ACTIV_EMPR	59,86%
INMOBILIARIAS	43,00%
OTROS_SERVICIOS	28,23%

Gráfico 59. Evolución reciente crédito. Tasa de variación interanual



Este incremento en el riesgo de crédito se traduce en un aumento de la pérdida esperada por unidad prestada, que pasó del 2,48 céntimos por euro prestado en enero de 2010 a 5,51 céntimos por euro prestado en diciembre de 2010.

IARE = Probabilidad de incumplimiento (PD) x LGD.

De este modo, el índice IARE es el único que mide la pérdida esperada por unidad monetaria como risk driver crítico para la evaluación del riesgo de crédito.

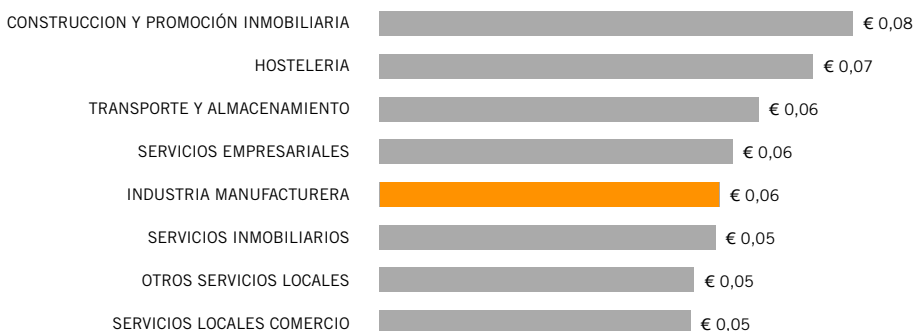
El IARE se calcula para los principales sectores de actividad de la economía española, entre ellos, la industria manufacturera. El gráfico 58 muestra la evolución seguida por el riesgo para el total del tejido empresarial nacional así como para el tejido empresarial industrial.

El índice axesor de riesgo empresarial ha pasado en el caso de la industria de los 1.000 puntos a situarse en los 2.592 puntos. La variación acumulada del riesgo de crédito de la industria manufacturera en 2010, tal y como recoge la tabla 6, fue del 84,1% en 2010, la más alta de todos los sectores de la economía española, lo que muestra que las tensiones financieras y de liquidez que condicionan el riesgo de impago aún no habían cesado en este sector a finales de 2010.

Este incremento en el riesgo de crédito se traduce en un aumento de la pérdida esperada por unidad prestada, que pasó de 2,48 céntimos por euro prestado en enero de 2010 a 5,51 céntimos por euro prestado en diciembre de 2010, tal y como recoge el gráfico 59.

Finalmente, y pese al fuerte incremento en el riesgo de crédito experimentado por la industria manufacturera, la calidad crediticia de la industria manufacturera se mantuvo en 2010 con una pérdida esperada de 5,51 céntimos por euro prestado en una posición intermedia, y más cerca de la pérdida esperada del sector del comercio de 5,04 céntimos por euro prestado que de los 7,66 céntimos por euro prestado de pérdida esperada del sector de construcción y promoción inmobiliaria (gráfico 60).

Gráfico 60. Ranking sectorial de calidad crediticia a diciembre de 2010





11. Indicadores adelantados de coyuntura y primer semestre de 2011.

El sector de bienes exportables ha jugado un papel crucial en el impulso de la economía nacional e el primer trimestre de 2011. El repunte de la demanda exterior volvió a ser el principal artífice de la recuperación económica española en el primer trimestre de 2011. Según los datos de la contabilidad nacional, la aportación del sector exterior al crecimiento trimestral del PIB fue del 0,3%, lo que permitió superar la debilidad de la demanda interna. El dinamismo del comercio internacional, la recuperación de la economía europea y el repunte del turismo impulsaron las exportaciones de bienes y servicios.

Los datos de aduanas señalan los sectores exportadores de bienes intermedios como los más dinámicos en los primeros meses de 2011, debido a la recuperación de la actividad industrial en el seno de la Unión Europea. De este modo, los bienes de equipo y las semimanufacturas no químicas registraron, en el primer trimestre del año, crecimientos interanuales del 26,1% y del 32%, respectivamente. Sin tener en cuenta el intenso crecimiento de las exportaciones de materias primas y productos energéticos debido a su escaso peso relativo, y además de los productos citados anteriormente, destaca la mejora gradual del sector del automóvil. Las ventas de coches y motos al exterior se recuperaron en el primer trimestre, tras el estancamiento registrado en la segunda mitad del año pasado, como resultado en gran parte del fin de las ayudas para la compra de automóviles. Como consecuencia de todo ello, las exportaciones de bienes aumentaron un 23,4% interanual en el primer trimestre y se convirtieron en una de las principales palancas de crecimiento económico de nuestra economía.

A través del análisis de algunos indicadores adelantados macroeconómicos y empresariales de coyuntura podemos hacer un balance de la evolución seguida por la industria en el primer semestre de 2011 y adelantar como se puede presentar la segunda mitad del año.

Índice de Cifra de Negocios. La media del Índice de Cifras de Negocios registró una variación del 8,5% en el primer cuatrimestre de 2011, destacando la aportación positiva de la fabricación de bienes intermedios (+12,9%), de bienes de consumo no duradero (+2,4%) y de Bienes de equipo (+2%). Por el contrario, la tasa de variación es negativa en las industrias fabricantes de Bienes de consumo duradero (-12,1%). La energía (también incluido en el índice) contribuye de manera muy positiva con una variación interanual del 36,7%.

Por ramas de actividad, son cuatro las principales industrias que destacan en el primer cuatrimestre de 2011: Coquerías y refino de petróleo (+37,5%), Metalurgia (+ 24,8%), Industria química

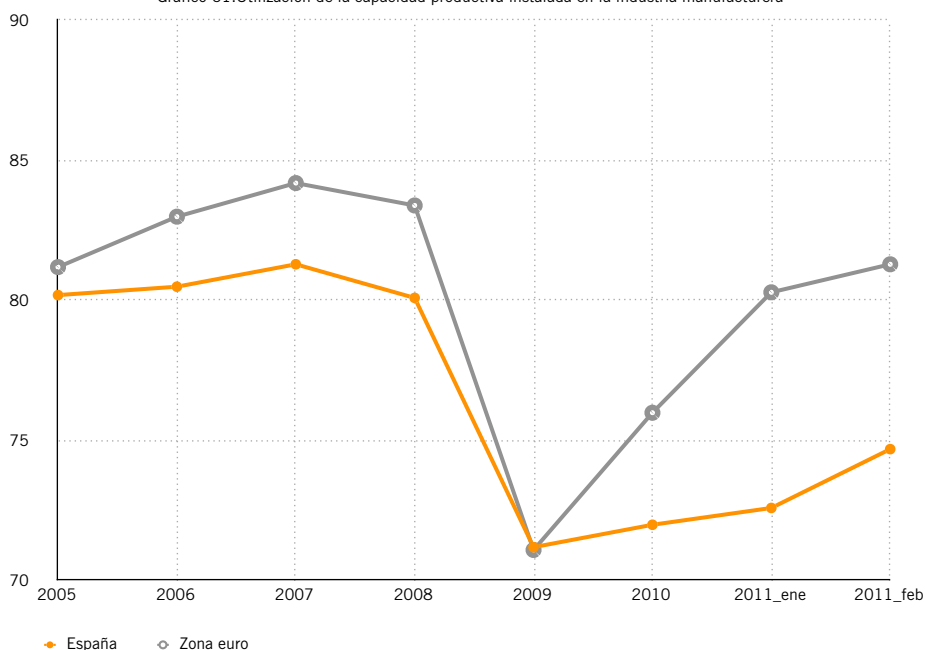


(+15,5%) e Industria del cuero y del calzado (+12,4%). En el extremo opuesto se han situado en los cuatro primeros meses del año tres ramas industriales: Fabricación de productos informáticos (-24%), Fabricación de otro material de transporte (-17,6%) e Industria del tabaco (-15,3%).

Grado de utilización de la capacidad productiva instalada. El gráfico 61 representa la evolución seguida en el grado de utilización de la capacidad productiva instalada de la industria manufacturera en España y en la Eurozona. Como se puede observar la caída de la demanda de bienes manufacturados fue muy fuerte en 2009, si bien se recuperó de manera rápida en 2010. Dicha caída fue aún mayor en el caso europeo, si bien la industria de la zona euro mantiene desde la recuperación niveles de utilización de su capacidad productiva instalada superiores a los registrados en España. El primer trimestre de 2011 muestra signos de estabilización en torno al 75% en el caso español y al 82% en el caso europeo, a siete y tres puntos porcentuales de alcanzar los niveles de utilización pre-crisis en la industria española y en la industria de la zona euro, respectivamente.

Por lo que se refiere al tejido empresarial, éste se ha visto reducido, en el caso de la industria manufacturera en 1189 empresas en el primer semestre de 2011 según estimaciones de axesor.

Gráfico 61. Utilización de la capacidad productiva instalada en la industria manufacturera



Índice de Producción Industrial. Por último, y atendiendo a la evolución del Índice de Producción Industrial (IPI), el **gráfico 62** recoge la evolución seguida por este índice desde 2005 hasta el primer trimestre de 2011 que abarca crecimiento, ralentización, recesión, recuperación y estancamiento. También se observa el ritmo de recuperación en la producción industrial en la zona euro es mayor que en la industria española. Por lo que se refiere a 2011, la actividad industrial manufacturera creció un 1,8% de media en los cinco primeros meses del año, siendo positiva la aportación de las empresas fabricantes de Bienes de equipo (+3,4%), de Bienes intermedios (+2,4%) y de Bienes de consumo no duradero (0,4%). Por el contrario, la aportación negativa se debe, a los fabricantes de Bienes de consumo duradero (-9,2%).

Por ramas de actividad, destaca el buen comportamiento de la producción en las ramas de Artes gráficas y reproducción de soportes grabados (+13,4%), Fabricación de maquinaria y equipo (+9,5%) y Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques (+9,3%). La nota negativa la siguen poniendo la industria de productos informáticos, electrónicos y ópticos (-18,6%) y la industria del tabaco (-16,4%). La caída en la producción fue asimismo importante en el sector de Reparación e instalación de maquinaria y equipo (-16,2%) y en la industria fabricante de otro material de transporte (-13,8%).

Por regiones, seis regiones experimentaron una variación interanual media negativa de sus sectores industriales: Canarias, Baleares, Galicia, Andalucía y Cataluña. El caso de Andalucía está especialmente influenciado por la caída de mayo (-4%), caída que podría estar relacionada, al menos en parte, con la reciente crisis del pepino español, tras la alarma desatada por las autoridades alemanas sobre el consumo de este producto para la salud, y que se extendió al conjunto de productos hortofrutícolas en Europa. El resto de comunidades autónomas disfrutaron de crecimientos medios positivos por lo que al Índice de Producción Industrial se refiere. El crecimiento en la producción fue especialmente importante en los cinco primeros meses del año en Asturias (+8,3%), Cantabria (+6,3%) Madrid y Castilla La Mancha (+5,9%) y Aragón (+4,8%).

Resta dilucidar si la ralentización en la recuperación de los indicadores vinculados a la industria española y europea se traduce en un estancamiento en la actividad o si, por el contrario, y tras los desajustes provocados en la industria mundial por el efecto del terremoto sufrido por Japón en marzo de este año, se trata tan sólo de un impasse en la sólida recuperación de la actividad manufacturera en Europa y en España. En cualquier caso, las buenas previsiones de crecimiento para el núcleo de las economías de Europa y el fuerte crecimiento previsto de las economías emergentes adelantan un crecimiento del PIB in-

Gráfico 62. Índice de Producción Industrial (IPI)

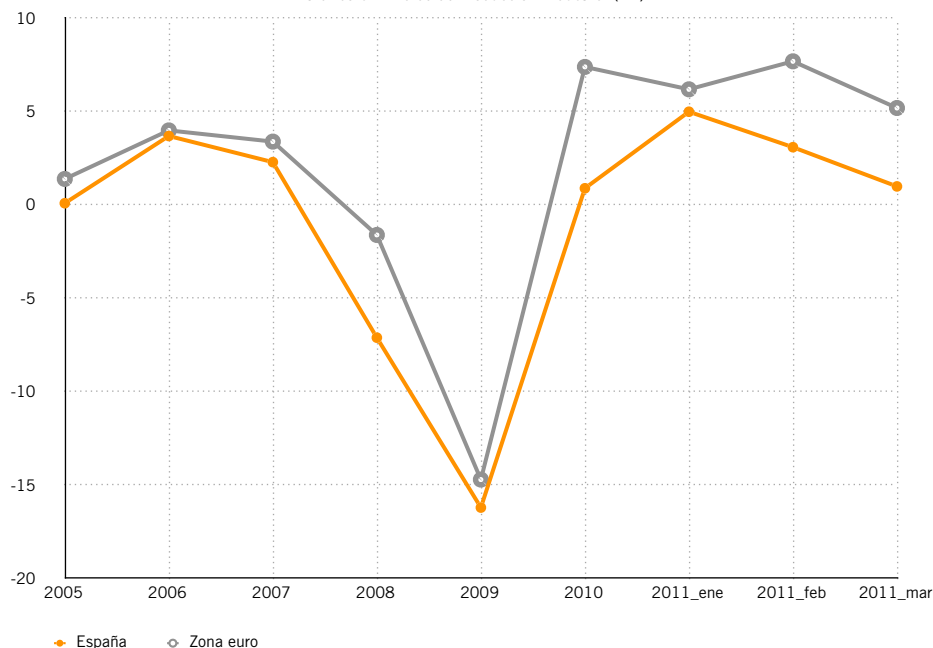
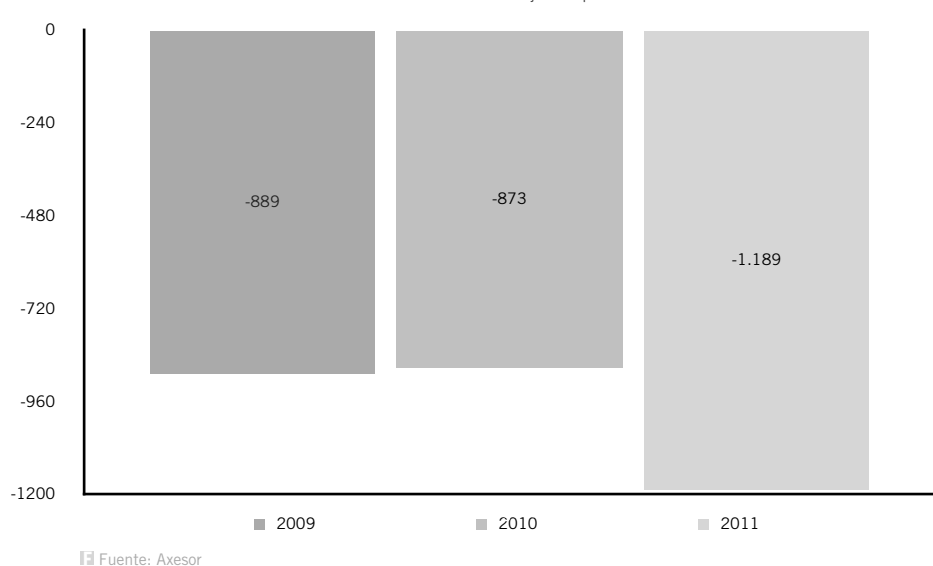


Gráfico 63. Pérdida neta de tejido empresarial



dustrial con respecto a 2010, del que saldrán especialmente beneficiadas las empresas con mayor vocación exportadora.

Generación de actividad productiva y creación neta de tejido empresarial. Por lo que se refiere al tejido empresarial, éste se ha visto reducido, en el caso de la industria manufacturera en 1189 empresas en el primer semestre de 2011 según estimaciones de axesor.

Ello es debido a un ligero aumento interanual (4,2%) del número de bajas oficiales y ceses de actividad registrado en el primer semestre de 2011, y especialmente, a la dificultad que está encontrando la industria manufacturera para generar nueva actividad productiva (el número de nuevas empresas creadas y reactivaciones disminuye un 2,9% en términos interanuales). La pérdida neta de 1.189 de tejido productivo que refleja el **gráfico 63** es ligeramente superior a la destrucción de tejido empresarial que tuvo lugar en 2009 y 2010.

Ahora bien, la situación se diferencia mucho según la rama actividad que analicemos. Tal y como muestra el **gráfico 64**, sólo siete ramas de la industria han sido capaces de crear tejido empresarial neto:

- Reparación e instalación de maquinaria.
- Fabricación de bebidas.
- Industria de la alimentación.
- Fabricación de productos farmacéuticos.
- Industria del papel.
- Coquerías y refino de petróleo.
- Fabricación de otro material de transporte.

El sector de Reparación e instalación de maquinaria es responsable del 63,9% del nuevo tejido empresarial creado neto en España en el primer semestre de 2011.

El resto de ramas de la industria destruyen tejido productivo neto. La pérdida es especialmente elevada en la industria de la madera y del corcho, responsable de la pérdida neta del 14,7% del tejido empresarial, seguida de

la Fabricación de muebles (11,7%), la Fabricación de productos metálicos (10,5%), la Fabricación de productos minerales no metálicos (9,1%), Confección de prendas de vestir (8,1%), Artes gráficos y reproducción de soportes grabados (7,9%), y Metalurgia (6,7%).

Concursos de acreedores. Tras la caída del 26,9% registrada en el primer semestre de 2010, el número de sociedades concursadas ha registrado en el primer semestre un incremento del 4,3% alcanzándose la cifra de 456 concursos de acreedores.

Por ramas de actividad industrial, los incrementos en los concursos de acreedores son superiores al 100% con respecto a los registrados en el primer semestre de 2010 en tres ramas industriales: Reparación e instalación de maquinaria y equipo, Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos y en la industria de la alimentación, como muestra el gráfico 65. La caída en las insolvencias judiciales es superior al 40% en las ramas de Fabricación de productos farmacéuticos, industria textil e industria química.

La iniciativa empresarial. La creación de empresas industriales cae ligeramente (-3,6%) en 2011 con respecto a los primeros seis meses

de 2010, pero logra mantenerse por encima de las 3.000 nuevas sociedades tras el incremento del 21,7% registrado en la primera mitad de 2010. Las previsiones de axesor apuntan a una ralentización del crecimiento empresarial en la segunda mitad del año (la nuevas empresas crecieron un 5% en el primer semestre de 2011 sobre el mismo periodo de 2010) lo que podría incidir también en una caída aún mayor de la iniciativa empresarial industrial en el segundo semestre. La tasa anualizada de constituciones de nuevas empresas industriales otorga una caída ligeramente superior al 5%.

Castilla y León, la comunidad de Madrid, el País Vasco y Navarra son la excepción a un panorama industrial en el que la iniciativa empresarial retrocede ligeramente con respecto al primer semestre de 2010. Son destacables los incrementos interanuales de empresas industriales en las provincias de Salamanca, Zamora, Ávila, Segovia y Cuenca, superiores al 50%. Las caídas también vienen representadas de manera más acuciada por empresas castellano-leonesas pues en Soria el retroceso en la iniciativa empresarial industrial con respecto a 2010 es del 100% y en la provincia de León roza el 50%.

Siete ramas de la industria han sido capaces de crear tejido empresarial neto:

- Reparación e instalación de maquinaria.
- Fabricación de bebidas.
- Industria de la alimentación.
- Fabricación de productos farmacéuticos.
- Industria del papel.
- Coquerías y refino de petróleo.
- Fabricación de otro material de transporte.

El sector de Reparación e instalación de maquinaria es responsable del 63,9% del nuevo tejido empresarial creado neto en España en el primer semestre de 2011.

Tras la caída del 26,9% registrada en el primer semestre de 2010, el número de sociedades concursadas ha registrado en el primer semestre un incremento del 4,3% alcanzándose la cifra de 456 concursos de acreedores.

Gráfico 64. Creación/Destrucción de tejido empresarial por ramas de actividad Valores absolutos. Primer semestre



Gráfico 65. Concursos de acreedores por ramas industriales. Variación interanual. 1er semestre de 2011

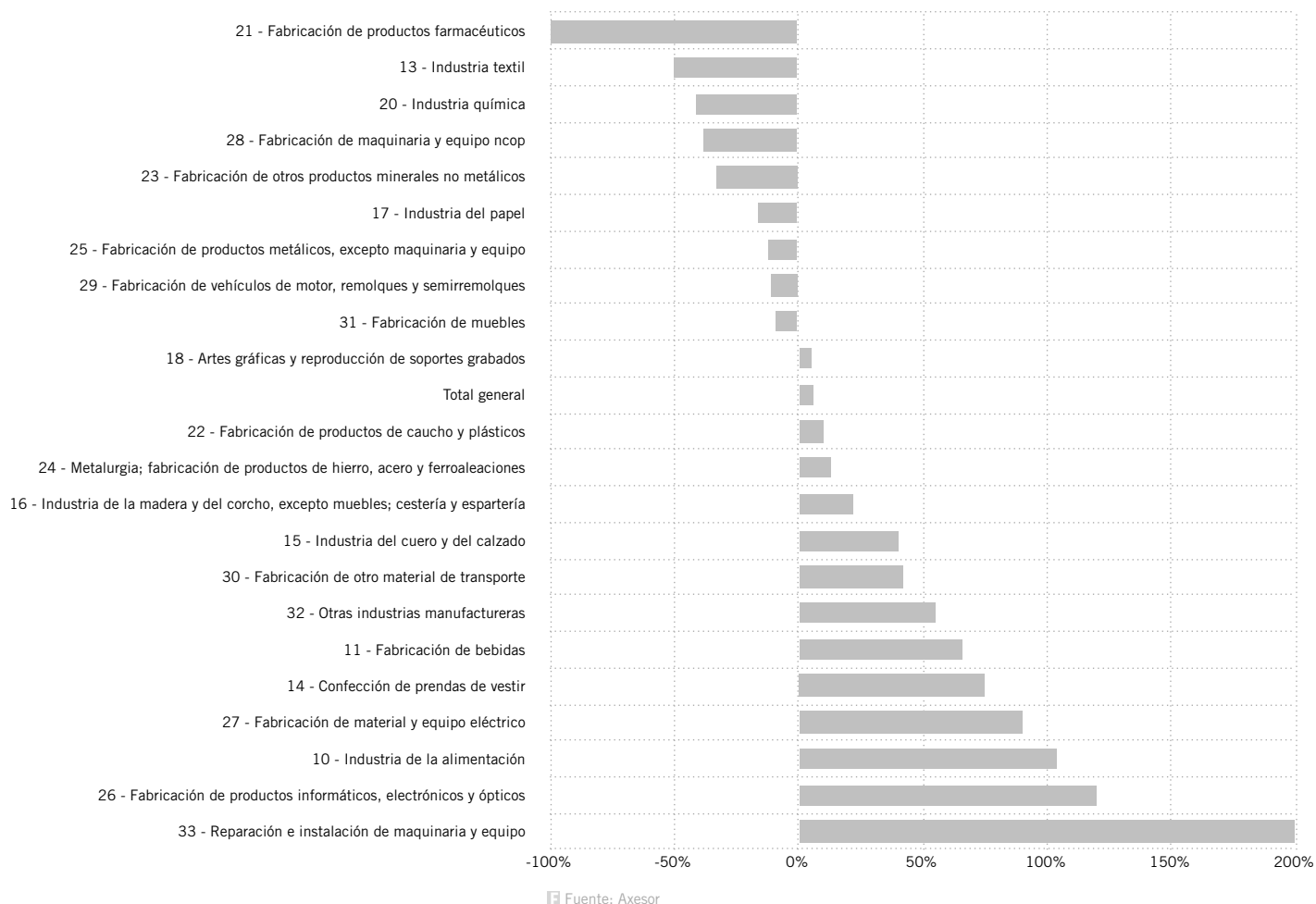


Gráfico 67. Tasa variación creación empresas por ramas de la industria

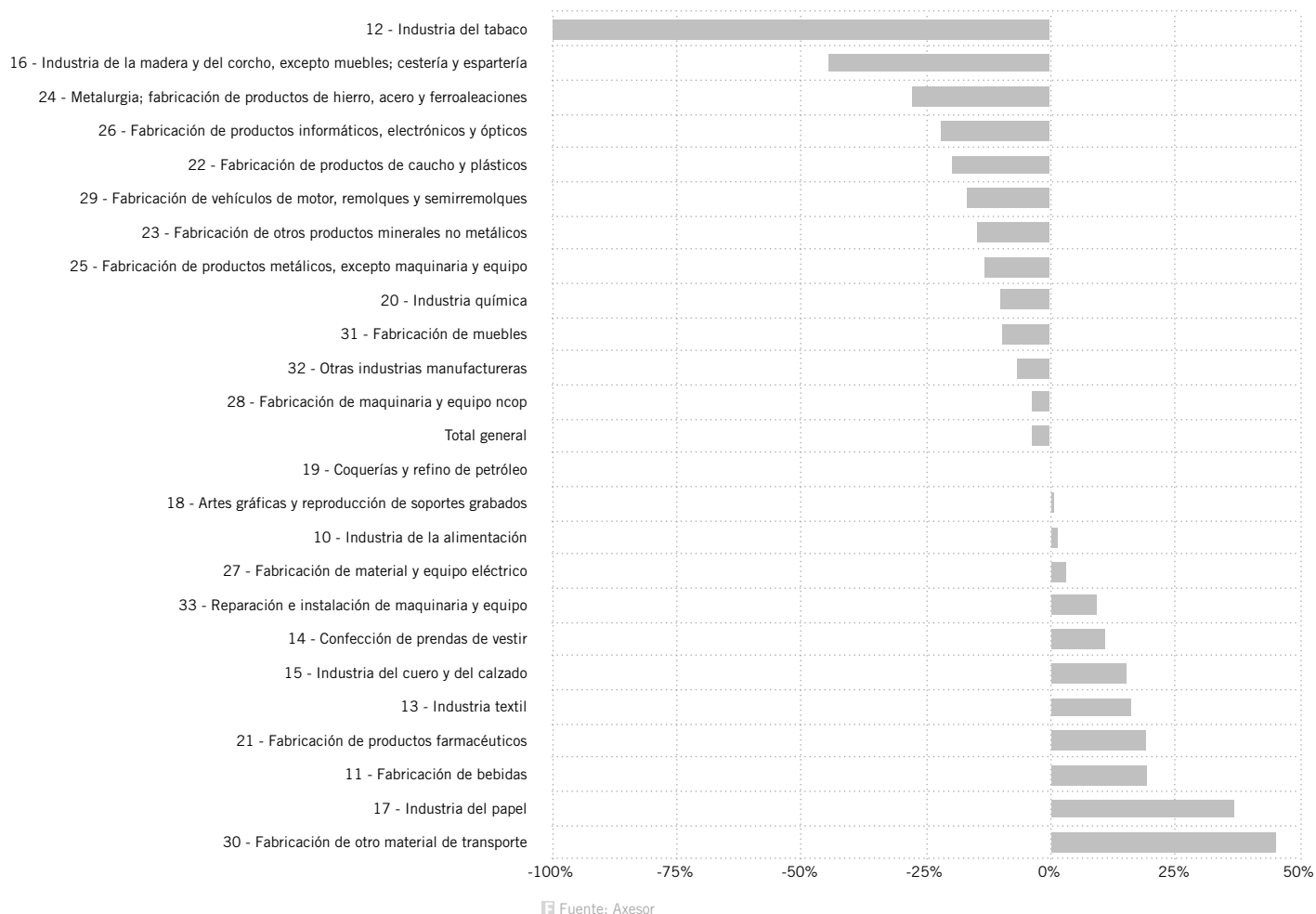
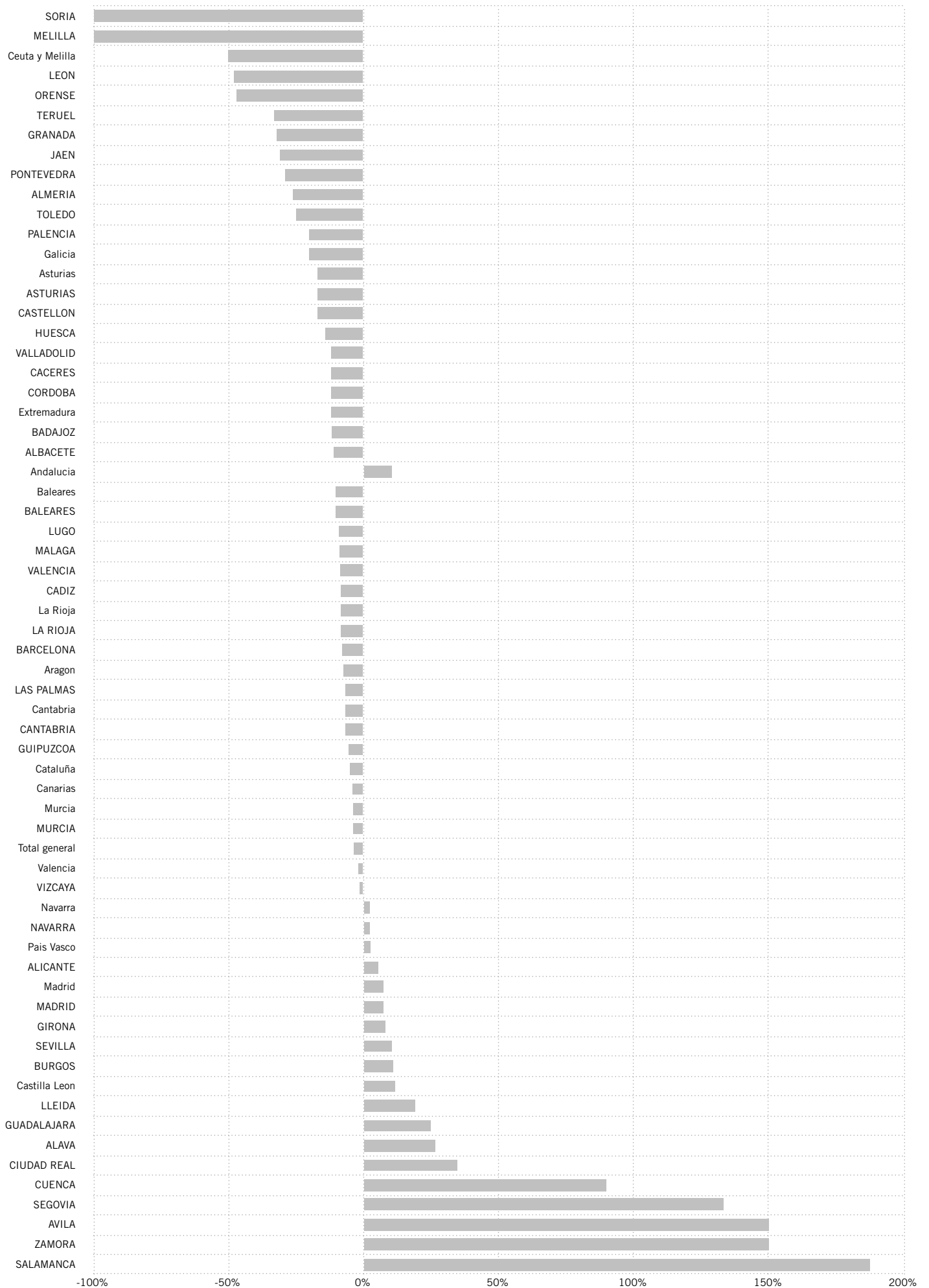


Gráfico 66. Iniciativa empresarial en la industria por regiones. Variación interanual. 1er semestre 2011



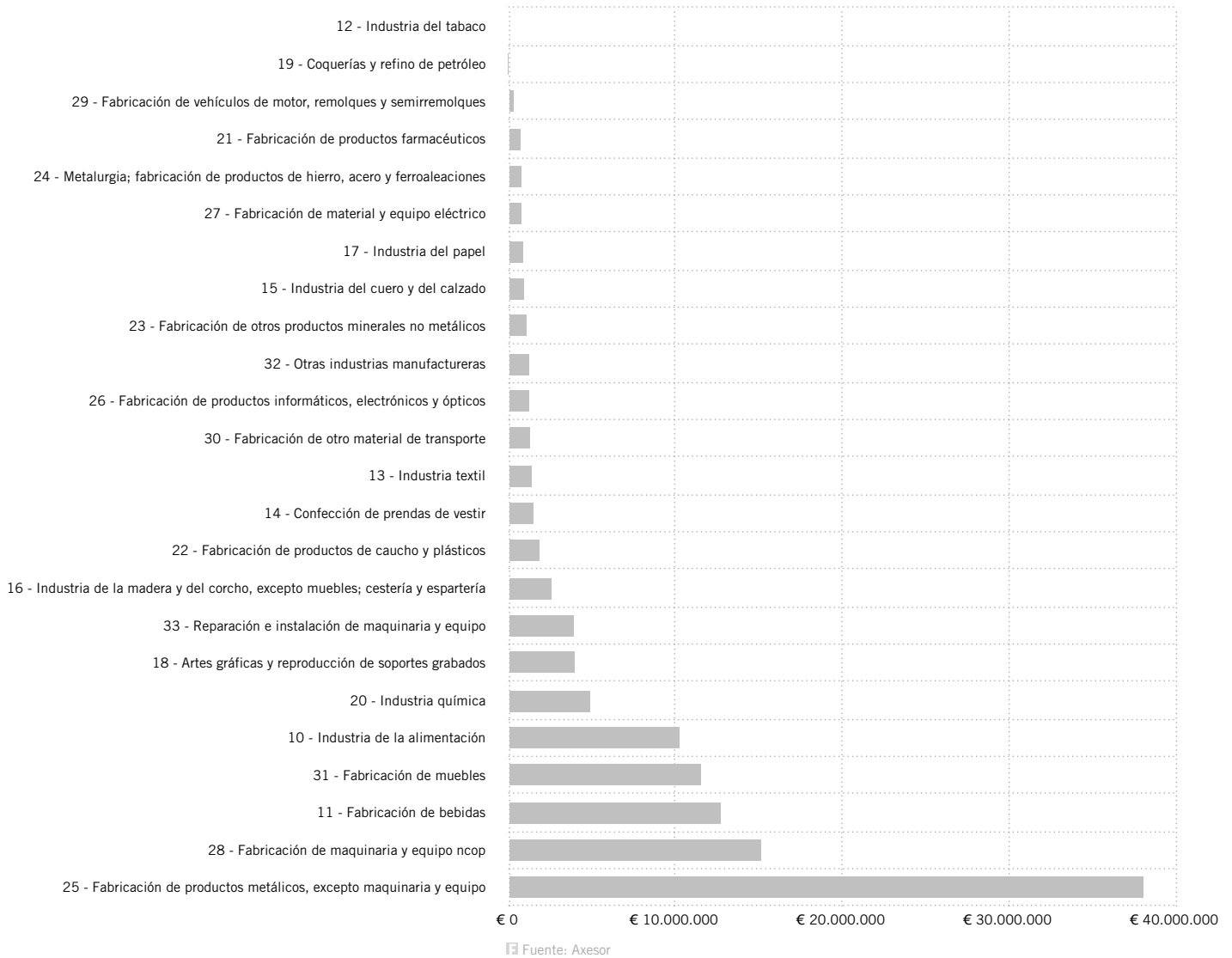
Así, y tal y como recoge el **gráfico 68**, la iniciativa empresarial industrial está exenta de un número elevado de grandes inversiones desde 2008 y el importe invertido alcanza los 117 millones de euros, cifra un 24,2% inferior a la del primer semestre de 2010 y prácticamente igual a la registrada en la primera mitad de 2009, que representó un mínimo histórico desde 1990.

Fuente: Axesor

La provincia de Barcelona (19,1 mill), la comunidad de Madrid (14,8 mill), Girona (10,1 mill), Andalucía (8,7 mill) y el País Vasco (5,2 mill) son las otras regiones de España en las que la iniciativa inversora industrial en el primer semestre de 2011 logró superar los 5 millones de euros.

Fuente: Axesor

Gráfico 70. Destino iniciativa inversora industrial por ramas de actividad. Primer semestre 2011



El 32,5% de los fondos y 38 millones de euros tuvieron como destino la Fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo).

Si atendemos ahora al destino del capital invertido por ramas de actividad, el **gráfico 70** muestra que el 32,5% de los fondos y 38 millones de euros tuvieron como destino la Fabricación de productos metálicos (excepto maquinaria y equipo). A esta rama industrial le sigue la Fabricación de maquinaria y equipo con el 12,9% del capital suscrito por las nuevas empresas y más de 15 millones de euros. La Fabricación de bebidas (10,9%), la Fabricación de muebles (9,9%) y la industria de la alimentación (8,8%) también superaron los 10 millones de euros de nueva inversión por parte de las empresas de reciente creación.

Procesos de concentración empresarial. En el primer semestre de 2011 los procesos de concentración empresarial alcanzan en la industria manufacturera un máximo histórico de 110 fusiones, lo que representó un incremento interanual del 8,9%, sobre la subida del 13,8% que tuvo lugar en 2010. Las industrias extractivas registraron 8 procesos de concentración, lo que sitúa el total de fusiones en la industria española en 118 procesos en el primer semestre de 2011 **gráfico 71**.

Gráfico 71. Procesos de unión y absorción en la industria. Primer semestre

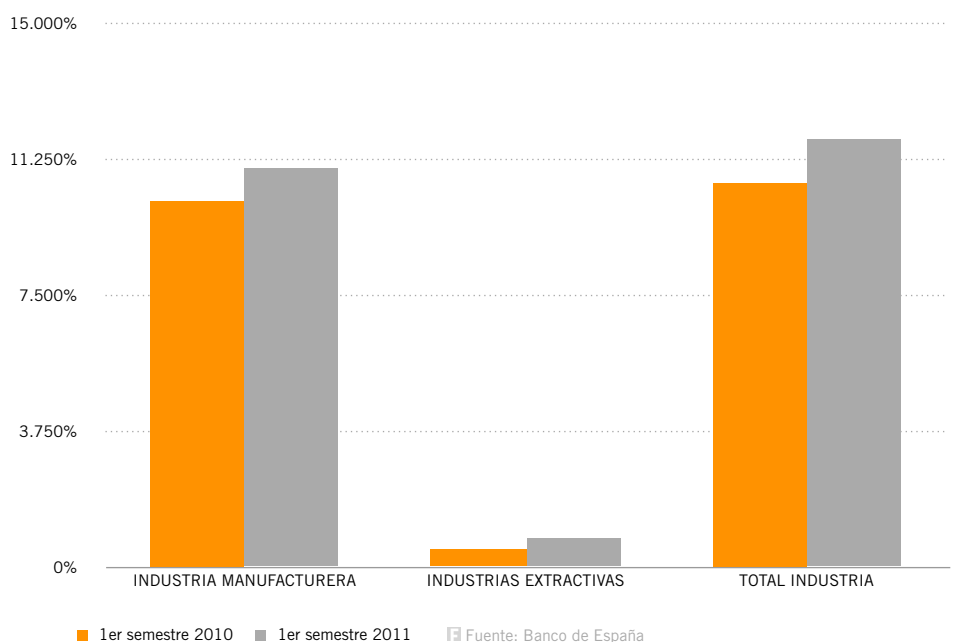
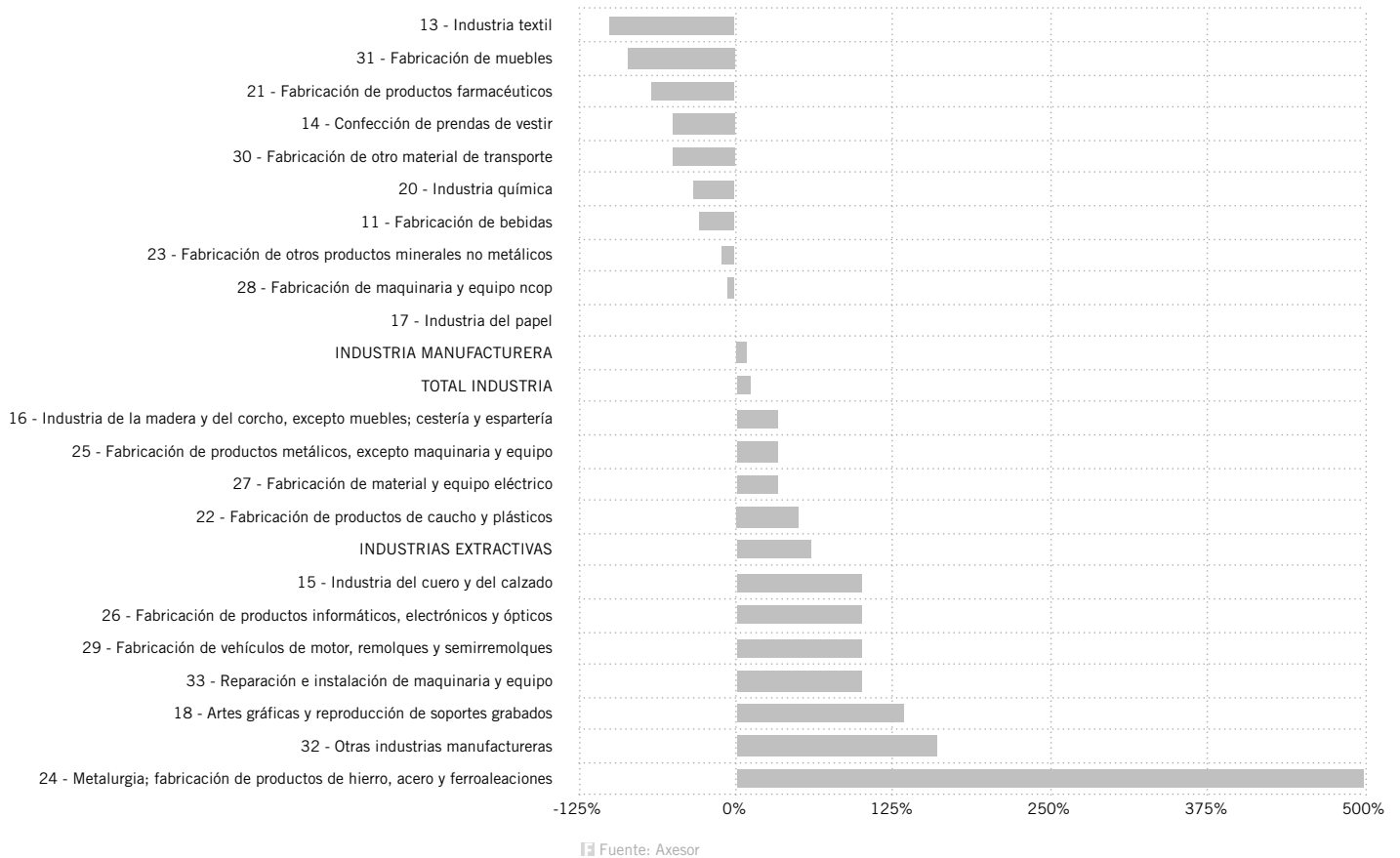


Gráfico 72. Fusiones. Ramas industriales. Variación interanual. Primer Semestre 2011



Por ramas de actividad industrial, destaca el incremento del 500% registrado por la metalurgia. También son muy elevadas los procesos de fusión acontecidos en Otras industrias manufactureras y Artes gráficas y reproducción de soportes grabados, superiores al 100% sobre el primer semestre de 2010 (gráfico 72).

Impagos, morosidad empresarial y ratio de incumplimiento. En los cinco primeros meses de 2011 el número de empresas demandadas por impago según los datos de axesor descendió un 11,4%. Ello ha permitido pasar de 11.318 sociedades morosas en 2010 a 10.030 en 2011, tal y como muestra el gráfico 73. Si bien la fragilidad de las empresas es elevada como se deduce del elevado número de sociedades morosas (superior a las cifras de 2009 que ya fueron históricamente elevadas), la tendencia en lo que llevamos de 2011 y que esperamos se mantenga hasta final de año es a una reducción paulatina del número de empresas que incumplen sus obligaciones de pago.

Tal y como destacamos al analizar los efectos perniciosos que la morosidad puede tener sobre las empresas en particular y sobre la actividad económica en general, una reducción en el número de empresas morosas es crucial para el futuro del sector, tanto para mejorar su capacidad de competir en el exterior y poder planificar una política estratégica exitosa de inversiones como para consolidar un tejido empresarial industrial sólido y productivo.

La reducción del número de empresas morosas y la contracción del tejido empresarial activo en la industria ha situado la ratio de incumplimiento a mayo de 2011 en el 8,2% del tejido empresarial activo, como muestra el gráfico 74.

Gráfico 73. Sociedades manufactureras morosas (Enero-mayo)

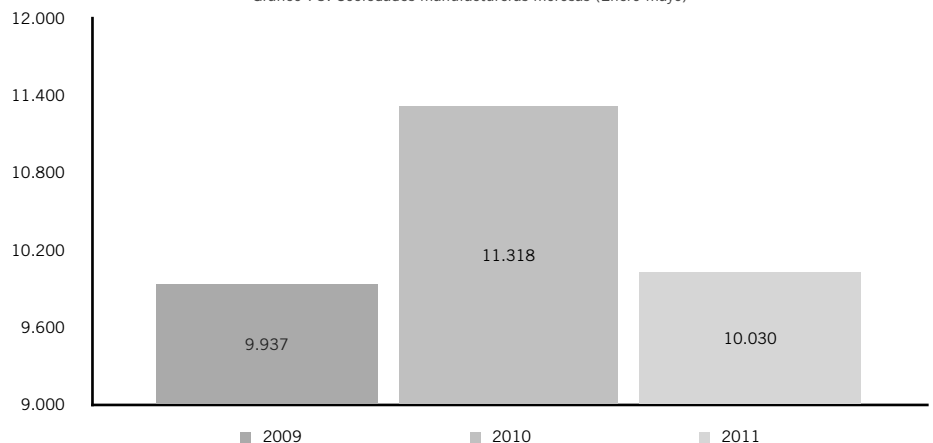


Gráfico 74. Evolución ratio de incumplimiento de tejido empresarial industrial activo hasta mayo

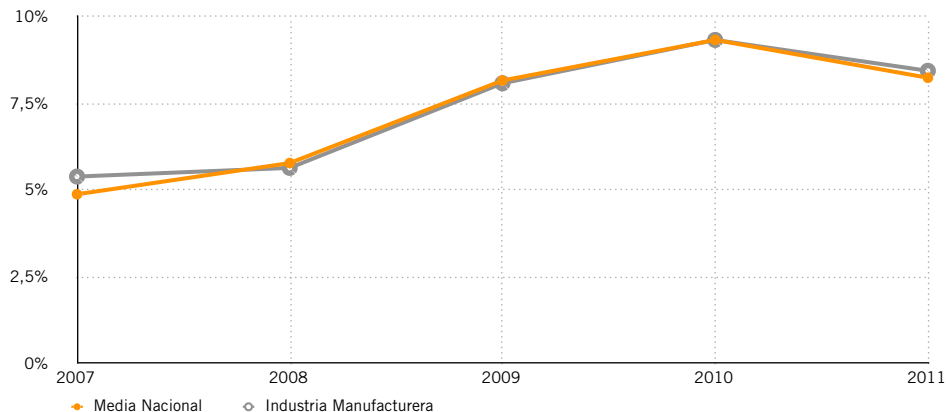
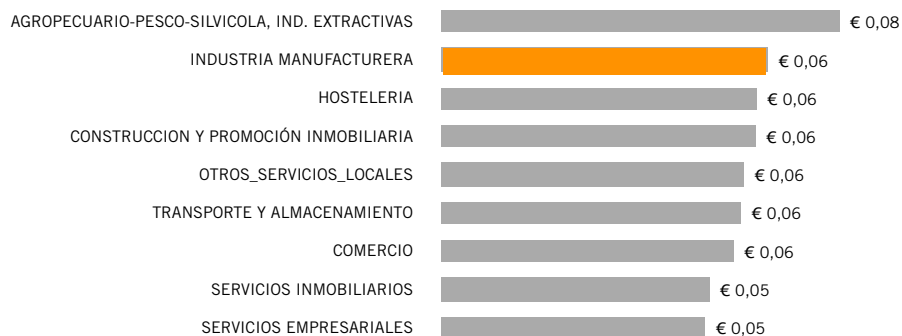


Gráfico 75. Ranking sectorial de calidad crediticia a MAYO de 2011



Fuente: Axesor

Esta ratio de incumplimiento se sitúa así ligeramente por encima de la media nacional en 2011, habiendo igualado la media del conjunto de sectores en 2010 cuando se situó en un 9,3% del tejido industrial activo en los cinco primeros meses del año. Las previsiones apuntan a que la ratio de incumplimiento para la industria manufacturera baje ligeramente del 14% a finales de 2011.

Riesgo de crédito y calidad crediticia. El Índice Axesor de Riesgo Empresarial (IARE) que mide la evolución del riesgo de crédito recoge un incremento del 9,7% en el riesgo de crédito de la industria manufacturera en los cinco primeros meses del año.

La caída del riesgo del sector de la construcción y la promoción inmobiliaria así como de la hostelería en el mismo periodo sitúan a la industria manufacturera como el segundo sector de actividad con peor calidad crediticia a mayo de 2011, tras el heterogéneo sector agropecuario-pesco-silvícola, industrias extractivas, energía y agua, cuyo riesgo de crédito se disparó un 75,1% entre enero y mayo de 2011 (Gráfico 75).

El aumento del riesgo se traduce en un incremento de la pérdida esperada por euro prestado del tejido empresarial industrial, que se aleja cada vez más de la pérdida cero y la ausencia de riesgo marcada por centro del gráfico 76, donde se observa que la pérdida esperada por euro prestado de la industria manufacturera alcanza los 6,43 céntimos en mayo de 2011.

Gráfico 76. Riesgo de Crédito. Sectores. Mayo 2011



—♦— Pérdida esperada por euro prestado

En los cinco primeros meses de 2011 el número de empresas demandadas por impago según los datos de axesor descendió un 11,4%.

El Índice Axesor de Riesgo Empresarial (IARE) que mide la evolución del riesgo de crédito recoge un incremento del 9,7% en el riesgo de crédito de la industria manufacturera en los cinco primeros meses del año.

La caída del riesgo del sector de la construcción y la promoción inmobiliaria así como de la hostelería en el mismo periodo sitúan a la industria manufacturera como el segundo sector de actividad con peor calidad crediticia a mayo de 2011.

Anexo 1.

Pese a que en algunos apartados del informe se ofrecen datos de las industrias extractivas, el grueso de la información hace referencia a las distintas ramas que componen la industria manufacturera. A continuación se desglosan en detalle:

10 Industria de la alimentación

- 10.1 Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos
- 10.11 Procesado y conservación de carne 10.11
- 10.12 Procesado y conservación de volatería 10.12
- 10.13 Elaboración de productos cárnicos y de volatería 10.13
- 10.2 Procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos 10.2
- 10.21 Procesado de pescados, crustáceos y moluscos 10.20
- 10.22 Fabricación de conservas de pescado 10.20
- 10.3 Procesado y conservación de frutas y hortalizas 10.3
- 10.31 Procesado y conservación de patatas 10.31
- 10.32 Elaboración de zumos de frutas y hortalizas 10.32
- 10.39 Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas 10.39
- 10.4 Fabricación de aceites y grasas vegetales y animales 10.4
- 10.42 Fabricación de margarina y grasas comestibles similares 10.42
- 10.43 Fabricación de aceite de oliva 10.41
- 10.44 Fabricación de otros aceites y grasas 10.41
- 10.5 Fabricación de productos lácteos 10.5
- 10.52 Elaboración de helados 10.52
- 10.53 Fabricación de quesos 10.51
- 10.54 Preparación de leche y otros productos lácteos 10.51
- 10.6 Fabricación de productos de molinería, almidones y productos amiláceos 10.6
- 10.61 Fabricación de productos de molinería 10.61
- 10.62 Fabricación de almidones y productos amiláceos 10.62
- 10.7 Fabricación de productos de panadería y pastas alimenticias 10.7
- 10.71 Fabricación de pan y de productos frescos de panadería y pastelería 10.71
- 10.72 Fabricación de galletas y productos de panadería y pastelería de larga duración 10.72
- 10.73 Fabricación de pastas alimenticias, cuscús y productos similares 10.73
- 10.8 Fabricación de otros productos alimenticios 10.8
- 10.81 Fabricación de azúcar 10.81
- 10.82 Fabricación de cacao, chocolate y productos de confitería 10.82
- 10.83 Elaboración de café, té e infusiones 10.83
- 10.84 Elaboración de especias, salsas y condimentos 10.84
- 10.85 Elaboración de platos y comidas preparados 10.85
- 10.86 Elaboración de preparados alimenticios homogeneizados y alimentos dietéticos 10.86
- 10.89 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.o.p. 10.89
- 10.9 Fabricación de productos para la alimentación animal 10.9
- 10.91 Fabricación de productos para la alimentación de animales de granja 10.91
- 10.92 Fabricación de productos para la alimentación de animales de compañía 10.92

11 Fabricación de bebidas

- 11.0 Fabricación de bebidas 11.0
- 11.01 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas 11.01
- 11.02 Elaboración de vinos 11.02
- 11.03 Elaboración de sidra y otras bebidas fermentadas a partir de frutas 11.03
- 11.04 Elaboración de otras bebidas no destiladas, procedentes de la fermentación 11.04
- 11.05 Fabricación de cerveza 11.05
- 11.06 Fabricación de malta 11.06
- 11.07 Fabricación de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas

12 Industria del tabaco

- 12.0 Industria del tabaco 12.0
- 12.00 Industria del tabaco 12.00

13 Industria textil

- 13.1 Preparación e hilado de fibras textiles 13.1
- 13.10 Preparación e hilado de fibras textiles 13.10
- 13.2 Fabricación de tejidos textiles 13.2
- 13.20 Fabricación de tejidos textiles 13.20

- 13.3 Acabado de textiles 13.3
- 13.30 Acabado de textiles 13.30
- 13.9 Fabricación de otros productos textiles 13.9
- 13.91 Fabricación de tejidos de punto 13.91
- 13.92 Fabricación de artículos confeccionados con textiles, excepto prendas de vestir
- 13.93 Fabricación de alfombras y moquetas 13.93
- 13.94 Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes 13.94
- 13.95 Fabricación de telas no tejidas y artículos confeccionados con ellas, excepto prendas de vestir
- 13.96 Fabricación de otros productos textiles de uso técnico e industrial 13.96
- 13.99 Fabricación de otros productos textiles n.c.o.p. 13.99

14 Confección de prendas de vestir

- 14.1 Confección de prendas de vestir, excepto de peletería 14.1
- 14.11 Confección de prendas de vestir de cuero 14.11
- 14.12 Confección de ropa de trabajo 14.12
- 14.13 Confección de otras prendas de vestir exteriores 14.13
- 14.14 Confección de ropa interior 14.14
- 14.19 Confección de otras prendas de vestir y accesorios 14.19
- 14.2 Fabricación de artículos de peletería 14.2
- 14.20 Fabricación de artículos de peletería
- 14.3 Confección de prendas de vestir de punto 14.3
- 14.31 Confección de calcetería 14.31
- 14.39 Confección de otras prendas de vestir de punto 14.39

15 Industria del cuero y del calzado

- 15.1 Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería y talabartería; preparación y teñido de pieles
- 15.11 Preparación, curtido y acabado del cuero; preparación y teñido de pieles 15.11
- 15.12 Fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería y talabartería
- 15.2 Fabricación de calzado 15.2
- 15.20 Fabricación de calzado 15.20

16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería

- 16.1 Aserrado y cepillado de la madera
- 16.10 Aserrado y cepillado de la madera 16.10
- 16.2 Fabricación de productos de madera, corcho, cestería y espartería 16.2
- 16.21 Fabricación de chapas y tableros de madera 16.21
- 16.22 Fabricación de suelos de madera ensamblados 16.22
- 16.23 Fabricación de otras estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción
- 16.24 Fabricación de envases y embalajes de madera 16.24
- 16.29 Fabricación de otros productos de madera; artículos de corcho, cestería y espartería

17 Industria del papel

- 17.1 Fabricación de pasta papelera, papel y cartón 17.1
- 17.11 Fabricación de pasta papelera 17.11
- 17.12 Fabricación de papel y cartón 17.12
- 17.2 Fabricación de artículos de papel y de cartón 17.2
- 17.21 Fabricación de papel y cartón ondulados; fabricación de envases y embalajes de papel y cartón
- 17.22 Fabricación de artículos de papel y cartón para uso doméstico, sanitario e higiénico
- 17.23 Fabricación de artículos de papelería 17.23
- 17.24 Fabricación de papeles pintados 17.24
- 17.29 Fabricación de otros artículos de papel y cartón

18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados

- 18.1 Artes gráficas y servicios relacionadas con las mismas 18.1
- 18.11 Impresión de periódicos 18.11
- 18.12 Otras actividades de impresión y artes gráficas 18.12
- 18.13 Servicios de preimpresión y preparación de soportes 18.13
- 18.14 Encuadernación y servicios relacionados con la misma 18.14
- 18.2 Reproducción de soportes grabados 18.2
- 18.20 Reproducción de soportes grabados 18.20

19 Coquerías y refino de petróleo

- 19.1 Coquerías 19.1
- 19.10 Coquerías 19.10
- 19.2 Refino de petróleo 19.2
- 19.20 Refino de petróleo 19.20

20 Industria química

- 20.1 Fabricación de productos químicos básicos, compuestos nitrogenados, fertilizantes, plásticos y caucho sintético en formas primarias
- 20.11 Fabricación de gases industriales 20.11
- 20.12 Fabricación de colorantes y pigmentos 20.12
- 20.13 Fabricación de otros productos básicos de química inorgánica 20.13
- 20.14 Fabricación de otros productos básicos de química orgánica 20.14
- 20.15 Fabricación de fertilizantes y compuestos nitrogenados 20.15
- 20.16 Fabricación de plásticos en formas primarias 20.16
- 20.17 Fabricación de caucho sintético en formas primarias
- 20.2 Fabricación de pesticidas y otros productos agroquímicos 20.2
- 20.20 Fabricación de pesticidas y otros productos agroquímicos 20.20
- 20.3 Fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares; tintas de imprenta y masillas
- 20.30 Fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares; tintas de imprenta y masillas
- 20.4 Fabricación de jabones, detergentes y otros artículos de limpieza y abrillantamiento; fabricación de perfumes y cosméticos
- 20.41 Fabricación de jabones, detergentes y otros artículos de limpieza y abrillantamiento
- 20.42 Fabricación de perfumes y cosméticos 20.42
- 20.5 Fabricación de otros productos químicos 20.5
- 20.51 Fabricación de explosivos 20.51
- 20.52 Fabricación de colas 20.52
- 20.53 Fabricación de aceites esenciales 20.53
- 20.59 Fabricación de otros productos químicos n.c.o.p. 20.59
- 20.6 Fabricación de fibras artificiales y sintéticas 20.6
- 20.60 Fabricación de fibras artificiales y sintéticas 20.60

21 Fabricación de productos farmacéuticos

- 21.1 Fabricación de productos farmacéuticos de base 21.1
- 21.10 Fabricación de productos farmacéuticos de base 21.10
- 21.2 Fabricación de especialidades farmacéuticas 21.2
- 21.20 Fabricación de especialidades farmacéuticas 21.20

22 Fabricación de productos de caucho y plásticos

- 22.1 Fabricación de productos de caucho 22.1
- 22.11 Fabricación de neumáticos y cámaras de caucho; reconstrucción y recauchutado de neumáticos
- 22.19 Fabricación de otros productos de caucho 22.19
- 22.2 Fabricación de productos de plástico 22.2
- 22.21 Fabricación de placas, hojas, tubos y perfiles de plástico 22.21
- 22.22 Fabricación de envases y embalajes de plástico 22.22
- 22.23 Fabricación de productos de plástico para la construcción 22.23
- 22.29 Fabricación de otros productos de plástico 22.29

23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos

- 23.1 Fabricación de vidrio y productos de vidrio 23.1
- 23.11 Fabricación de vidrio plano 23.11
- 23.12 Manipulado y transformación de vidrio plano 23.12
- 23.13 Fabricación de vidrio hueco 23.13
- 23.14 Fabricación de fibra de vidrio 23.14
- 23.19 Fabricación y manipulado de otro vidrio, incluido el vidrio técnico 23.19
- 23.2 Fabricación de productos cerámicos refractarios 23.2
- 23.20 Fabricación de productos cerámicos refractarios 23.20
- 23.3 Fabricación de productos cerámicos para la construcción 23.3
- 23.31 Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica 23.31
- 23.32 Fabricación de ladrillos, tejas y productos de tierras cocidas para la construcción
- 23.4 Fabricación de otros productos cerámicos 23.4
- 23.41 Fabricación de artículos cerámicos de uso doméstico y ornamental 23.41
- 23.42 Fabricación de aparatos sanitarios cerámicos 23.42
- 23.43 Fabricación de aisladores y piezas aislantes de material cerámico 23.43
- 23.44 Fabricación de otros productos cerámicos de uso técnico 23.44
- 23.49 Fabricación de otros productos cerámicos 23.49
- 23.5 Fabricación de cemento, cal y yeso 23.5
- 23.51 Fabricación de cemento 23.51

- 23.52 Fabricación de cal y yeso 23.52
- 23.6 Fabricación de elementos de hormigón, cemento y yeso 23.6
- 23.61 Fabricación de elementos de hormigón para la construcción 23.61
- 23.62 Fabricación de elementos de yeso para la construcción 23.62
- 23.63 Fabricación de hormigón fresco
- 23.64 Fabricación de mortero 23.64
- 23.65 Fabricación de fibrocemento 23.65
- 23.69 Fabricación de otros productos de hormigón, yeso y cemento 23.69
- 23.7 Corte, tallado y acabado de la piedra 23.7
- 23.70 Corte, tallado y acabado de la piedra 23.70
- 23.9 Fabricación de productos abrasivos y productos minerales no metálicos n.c.o.p.
- 23.91 Fabricación de productos abrasivos 23.91
- 23.99 Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.o.p.

24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones

- 24.1 Fabricación de productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones 24.1
- 24.10 Fabricación de productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones 24.10
- 24.2 Fabricación de tubos, tuberías, perfiles huecos y sus accesorios, de acero 24.2
- 24.20 Fabricación de tubos, tuberías, perfiles huecos y sus accesorios, de acero 24.20
- 24.3 Fabricación de otros productos de primera transformación del acero 24.3
- 24.31 Estirado en frío 24.31
- 24.32 Laminación en frío 24.32
- 24.33 Producción de perfiles en frío por conformación con plegado 24.33
- 24.34 Trefilado en frío 24.34
- 24.4 Producción de metales preciosos y de otros metales no férreos 24.4
- 24.41 Producción de metales preciosos 24.41
- 24.42 Producción de aluminio 24.42
- 24.43 Producción de plomo, zinc y estaño 24.43
- 24.44 Producción de cobre 24.44
- 24.45 Producción de otros metales no férreos 24.45
- 24.46 Procesamiento de combustibles nucleares 24.46
- 24.5 Fundición de metales 24.5
- 24.51 Fundición de hierro 24.51
- 24.52 Fundición de acero 24.52
- 24.53 Fundición de metales ligeros 24.53
- 24.54 Fundición de otros metales no férreos 24.54

25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo

- 25.1 Fabricación de elementos metálicos para la construcción 25.1
- 25.11 Fabricación de estructuras metálicas y sus componentes 25.11
- 25.12 Fabricación de carpintería metálica 25.12
- 25.2 Fabricación de cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal 25.2
- 25.21 Fabricación de radiadores y calderas para calefacción central 25.21
- 25.29 Fabricación de otras cisternas, grandes depósitos y contenedores de metal 25.29
- 25.3 Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas para calefacción central 25.3
- 25.30 Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas para calefacción central 25.30
- 25.4 Fabricación de armas y municiones 25.4
- 25.40 Fabricación de armas y municiones 25.40
- 25.5 Forja, estampación y embutición de metales; metalurgia de polvos 25.5
- 25.50 Forja, estampación y embutición de metales; metalurgia de polvos 25.50
- 25.6 Tratamiento y revestimiento de metales; ingeniería mecánica por cuenta de terceros 25.6
- 25.61 Tratamiento y revestimiento de metales 25.61
- 25.62 Ingeniería mecánica por cuenta de terceros 25.62
- 25.7 Fabricación de artículos de cuchillería y cubertería, herramientas y ferretería 25.7
- 25.71 Fabricación de artículos de cuchillería y cubertería 25.71
- 25.72 Fabricación de cerraduras y herrajes 25.72
- 25.73 Fabricación de herramientas 25.73
- 25.9 Fabricación de otros productos metálicos 25.9
- 25.91 Fabricación de bidones y toneles de hierro o acero 25.91
- 25.92 Fabricación de envases y embalajes metálicos ligeros 25.92
- 25.93 Fabricación de productos de alambre, cadenas y muelles
- 25.94 Fabricación de pernos y productos de tornillería 25.94
- 25.99 Fabricación de otros productos metálicos n.c.o.p. 25.99

26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos

- 26.1 Fabricación de componentes electrónicos y circuitos impresos ensamblados 26.1
- 26.11 Fabricación de componentes electrónicos 26.11
- 26.12 Fabricación de circuitos impresos ensamblados 26.12
- 26.2 Fabricación de ordenadores y equipos periféricos 26.2
- 26.20 Fabricación de ordenadores y equipos periféricos 26.20
- 26.3 Fabricación de equipos de telecomunicaciones 26.3
- 26.30 Fabricación de equipos de telecomunicaciones 26.30
- 26.4 Fabricación de productos electrónicos de consumo 26.4
- 26.40 Fabricación de productos electrónicos de consumo 26.40
- 26.5 Fabricación de instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación; fabricación de relojes 26.5
- 26.51 Fabricación de instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación 26.51
- 26.52 Fabricación de relojes 26.52
- 26.6 Fabricación de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos 26.6
- 26.60 Fabricación de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos 26.60
- 26.7 Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico 26.7
- 26.70 Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico 26.70
- 26.8 Fabricación de soportes magnéticos y ópticos 26.8
- 26.80 Fabricación de soportes magnéticos y ópticos 26.80

27 Fabricación de material y equipo eléctrico

- 27.1 Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y de aparatos de distribución y control eléctrico 27.1
- 27.11 Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos 27.11
- 27.12 Fabricación de aparatos de distribución y control eléctrico 27.12
- 27.2 Fabricación de pilas y acumuladores eléctricos 27.2
- 27.20 Fabricación de pilas y acumuladores eléctricos 27.20
- 27.3 Fabricación de cables y dispositivos de cableado 27.3
- 27.31 Fabricación de cables de fibra óptica 27.31
- 27.32 Fabricación de otros hilos y cables electrónicos y eléctricos 27.32
- 27.33 Fabricación de dispositivos de cableado 27.33
- 27.4 Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación 27.4
- 27.40 Fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación 27.40
- 27.5 Fabricación de aparatos domésticos 27.5
- 27.51 Fabricación de electrodomésticos 27.51
- 27.52 Fabricación de aparatos domésticos no eléctricos 27.52
- 27.9 Fabricación de otro material y equipo eléctrico 27.9
- 27.90 Fabricación de otro material y equipo eléctrico 27.9

28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.

- 28.1 Fabricación de maquinaria de uso general 28.1
- 28.11 Fabricación de motores y turbinas, excepto los destinados a aeronaves, vehículos automóviles y ciclomotores
- 28.12 Fabricación de equipos de transmisión hidráulica y neumática 28.12
- 28.13 Fabricación de otras bombas y compresores 28.13
- 28.14 Fabricación de otra grifería y válvulas 28.14
- 28.15 Fabricación de cojinetes, engranajes y órganos mecánicos de transmisión 28.15
- 28.2 Fabricación de otra maquinaria de uso general 28.2
- 28.21 Fabricación de hornos y quemadores 28.21
- 28.22 Fabricación de maquinaria de elevación y manipulación 28.22
- 28.23 Fabricación de máquinas y equipos de oficina, excepto equipos informáticos 28.23
- 28.24 Fabricación de herramientas eléctricas manuales 28.24
- 28.25 Fabricación de maquinaria de ventilación y refrigeración no doméstica 28.25
- 28.29 Fabricación de otra maquinaria de uso general n.c.o.p. 28.29
- 28.3 Fabricación de maquinaria agraria y forestal 28.3
- 28.30 Fabricación de maquinaria agraria y forestal
- 28.4 Fabricación de máquinas herramienta para trabajar el metal y otras máquinas herramienta
- 28.41 Fabricación de máquinas herramienta para trabajar el metal 28.41
- 28.49 Fabricación de otras máquinas herramienta 28.49
- 28.9 Fabricación de otra maquinaria para usos específicos 28.9
- 28.91 Fabricación de maquinaria para la industria metalúrgica 28.91
- 28.92 Fabricación de maquinaria para las industrias extractivas y de la construcción
- 28.93 Fabricación de maquinaria para la industria de la alimentación, bebidas y tabaco

- 28.94 Fabricación de maquinaria para las industrias textil, de la confección y del cuero
- 28.95 Fabricación de maquinaria para la industria del papel y del cartón 28.95
- 28.96 Fabricación de maquinaria para las industrias del plástico y del caucho 28.96
- 28.99 Fabricación de otra maquinaria para usos específicos n.c.o.p. 28.9

29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques

- 29.1 Fabricación de vehículos de motor 29.1
- 29.10 Fabricación de vehículos de motor 29.10
- 29.2 Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques
- 29.20 Fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques
- 29.3 Fabricación de componentes, piezas y accesorios para vehículos de motor 29.3
- 29.31 Fabricación de equipos eléctricos y electrónicos para vehículos de motor 29.31
- 29.32 Fabricación de otros componentes, piezas y accesorios para vehículos de Motor

30 Fabricación de otro material de transporte

- 30.1 Construcción naval 30.1
- 30.11 Construcción de barcos y estructuras flotantes 30.11
- 30.12 Construcción de embarcaciones de recreo y deporte 30.12
- 30.2 Fabricación de locomotoras y material ferroviario 30.2
- 30.20 Fabricación de locomotoras y material ferroviario 30.20
- 30.3 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria 30.3
- 30.30 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria 30.30
- 30.4 Fabricación de vehículos militares de combate 30.4
- 30.40 Fabricación de vehículos militares de combate 30.40
- 30.9 Fabricación de material de transporte n.c.o.p. 30.9
- 30.91 Fabricación de motocicletas 30.91
- 30.92 Fabricación de bicicletas y de vehículos para personas con discapacidad 30.92
- 30.99 Fabricación de otro material de transporte n.c.o.p. 30.99

31 Fabricación de muebles

- 31.0 Fabricación de muebles 31.0
- 31.01 Fabricación de muebles de oficina y de establecimientos comerciales 31.01
- 31.02 Fabricación de muebles de cocina 31.02
- 31.03 Fabricación de colchones 31.03
- 31.09 Fabricación de otros muebles 31.09

32 Otras industrias manufactureras

- 32.1 Fabricación de artículos de joyería, bisutería y similares 32.1
- 32.11 Fabricación de monedas 32.11
- 32.12 Fabricación de artículos de joyería y artículos similares 32.12
- 32.13 Fabricación de artículos de bisutería y artículos similares 32.13
- 32.2 Fabricación de instrumentos musicales 32.2
- 32.20 Fabricación de instrumentos musicales 32.20
- 32.3 Fabricación de artículos de deporte 32.3
- 32.30 Fabricación de artículos de deporte 32.30
- 32.4 Fabricación de juegos y juguetes 32.4
- 32.40 Fabricación de juegos y juguetes 32.40
- 32.5 Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos 32.5
- 32.50 Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos
- 32.9 Industrias manufactureras n.c.o.p. 32.9
- 32.91 Fabricación de escobas, brochas y cepillos 32.91
- 32.99 Otras industrias manufactureras n.c.o.p. 32.99

33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo

- 33.1 Reparación de productos metálicos, maquinaria y equipo 33.1
- 33.11 Reparación de productos metálicos 33.11
- 33.12 Reparación de maquinaria 33.12
- 33.13 Reparación de equipos electrónicos y ópticos 33.13
- 33.14 Reparación de equipos eléctricos 33.14
- 33.15 Reparación y mantenimiento naval 33.15
- 33.16 Reparación y mantenimiento aeronáutico y espacial 33.16
- 33.17 Reparación y mantenimiento de otro material de transporte 33.17
- 33.19 Reparación de otros equipos 33.19
- 33.2 Instalación de máquinas y equipos industriales 33.2
- 33.20 Instalación de máquinas y equipos industriales

Anexo 2. Algunas de las principales sociedades con la máxima calificación crediticia.

NOMBRE SOCIEDAD	PROVINCIA	RATING AXESOR
ABELLO LINDE SA	BARCELONA	10
LEMONA INDUSTRIAL SOCIEDAD ANONIMA	VIZCAYA	10
DANONE SA	BARCELONA	10
COMPAÑIA CASTELLANA DE BEBIDAS GASEOSAS SA	MADRID	10
CEMENTOS PORTLAND VALDERRIVAS SA	NAVARRA	10
MAHOU SA	MADRID	10
CASA TARRADELLAS SA	BARCELONA	10
B BRAUN MEDICAL SA	BARCELONA	10
PREPARADOS ALIMENTICIOS SA	BARCELONA	10
DOW CHEMICAL IBERICA SL	MADRID	10
FORNS VALENCIANS FORVA SOCIEDAD ANONIMA	VALENCIA	10
PRAXAIR ESPAÑA SOCIEDAD LIMITADA.	MADRID	10
SAINT-GOBAIN PAM ESPAÑA SOCIEDAD ANONIMA	MADRID	10
PET IBERIA SL	ALAVA	10
A L AIR LIQUIDE ESPAÑA SA	MADRID	10
ROCA SANITARIO SA	BARCELONA	10
DU PONT IBERICA SL	BARCELONA	10
PETROLEOS DEL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	VIZCAYA	10
CEMENTOS MOLINS INDUSTRIAL SA.	BARCELONA	10
FERRER INTERNACIONAL SA	BARCELONA	10
MICHELIN ESPAÑA PORTUGAL SA	MADRID	10
COMPAÑIA CERVECERA DE CANARIAS SOCIEDAD ANONIMA	SANTA CRUZ DE TENERIFE	10
BEBIDAS GASEOSAS DEL NOROESTE SA	LA CORUÑA	10
LABORATORIOS DEL DR ESTEVE SA	BARCELONA	10
DRAKA CABLES INDUSTRIAL SL	BARCELONA	10
CEMENTOS ESPECIALES DE LAS ISLAS SOCIEDAD ANONIMA	LAS PALMAS	10
FRIGICOLL SA	BARCELONA	10
SOCIEDAD ANONIMA INDUSTRIAS CELULOSA ARAGONESA	ZARAGOZA	10
DENSO BARCELONA SA	BARCELONA	10
FAURECIA INTERIOR SYSTEMS ESPAÑA SA	VALENCIA	10
LABORATORIOS HIPRA SA	GIRONA	10
BARDINET SA	BARCELONA	10
SOCIEDAD CATALANA DE TALLERES ARTESANOS LOUIS VUITTON SA	BARCELONA	10
BECTON DICKINSON SA	MADRID	10
CORPORACION SIDENOR S.A	ALAVA	10
VISCOFAN SA	NAVARRA	10
UBESOL SOCIEDAD LIMITADA	VALENCIA	10
ITALFARMACO SA	MADRID	10
RIMOBEL SA	BARCELONA	10
ARBORA & AUSONIA SL	BARCELONA	10
FONT SALEM SOCIEDAD LIMITADA	VALENCIA	10
SOCIEDAD ANONIMA TUDELA VEGUIN	ASTURIAS	10
PRODUCTOS TUBULARES SOCIEDAD ANONIMA	VIZCAYA	10
PAPRESA SA	GUIPUZCOA	10
VOLKSWAGEN NAVARRA SA	NAVARRA	10
FLOWSERVE SPAIN SL	MADRID	10
PRAXAIR PRODUCCION ESPAÑA SOCIEDAD LIMITADA.	MADRID	10
REFRESCOS ENVASADOS DEL SUR SA	SEVILLA	10
GASMEDI 2000 SA	MADRID	10
AGUA DE BETETA SA	CUENCA	10
CORPORACION ALIMENTARIA GUISSONA SA	LLEIDA	10
PATENTES TALGO SL	MADRID	10
GAMESA INNOVATION AND TECHNOLOGY SL	NAVARRA	10
GAMESA EOLICA SL	NAVARRA	10

Anexo 3. Top 20 empresas industriales mayor cifra de negocios 2009.

NOMBRE SOCIEDAD	PROVINCIA	CIFRA NETA DE NEGOCIOS
COMPAÑIA ESPAÑOLA DE PETROLEOS SA	MADRID	€ 14.127.848.000,00
REPSOL PETROLEO SA	MADRID	€ 12.540.919.000,00
PEUGEOT CITROEN AUTOMOVILES ESPAÑA SA	PONTEVEDRA	€ 5.576.142.641,38
RENAULT ESPAÑA SA	VALLADOLID	€ 4.602.882.000,00
FORD ESPAÑA SL	MADRID	€ 4.544.063.000,00
PETROLEOS DEL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	VIZCAYA	€ 4.335.948.000
GENERAL MOTORS ESPAÑA SL	ZARAGOZA	€ 4.259.948.000,00
SEAT SA	BARCELONA	€ 4.101.300.000,00
LILLY SA	MADRID	€ 2.555.847.003,91
GAMESA EOLICA SL	NAVARRA	€ 2.313.573.000,00
EADS CONSTRUCCIONES AERONAUTICAS SA	MADRID	€ 2.269.350.000,00
VOLKSWAGEN NAVARRA SA	NAVARRA	€ 2.168.434.000,00
ARCELORMITTAL ESPAÑA SA	ASTURIAS	€ 1.989.715.000,00
NISSAN MOTOR IBERICA SA	BARCELONA	€ 1.967.042.000,00
MICHELIN ESPAÑA PORTUGAL SA	MADRID	€ 1.858.616.485,56
REPSOL QUIMICA SA	MADRID	€ 1.788.523.000,00
BUNGE IBERICA SA	MADRID	€ 1.663.737.000,00
CEPSA QUIMICA S.A	MADRID	€ 1.613.279.000,00
NAVANTIA S.A	MADRID	€ 1.582.022.000,00
PEUGEOT ESPAÑA SA.	MADRID	€ 1.536.354.694,05

Anexo 4. Top 20 empresas mayor resultado del ejercicio 2009.

NOMBRE SOCIEDAD	PROVINCIA	Resultado Ejercicio 2009
COMPAÑIA ESPAÑOLA DE PETROLEOS SA	MADRID	€ 406.013.000
ALTADIS SA	MADRID	€ 327.321.000
ALCOA INVERSIONES ESPAÑA SL	MADRID	€ 312.049.000
ASTURIANA DE ZINC SA	ASTURIAS	€ 284.071.000
DANONE SA	BARCELONA	€ 279.712.000
REPSOL PETROLEO SA	MADRID	€ 180.946.000
ZARDOYA OTIS SA	MADRID	€ 177.203.000
PETROLEOS DEL NORTE SOCIEDAD ANONIMA	VIZCAYA	€ 170.583.000
EBRO FOODS SA	MADRID	€ 164.145.000
ALCOA INESPAL SA	MADRID	€ 153.261.000
WYETH FARMA SA	MADRID	€ 151.991.493
NESTLE ESPAÑA SA	BARCELONA	€ 146.203.000
CORPORACION SIDENOR S.A	ALAVA	€ 144.109.000
CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES SA	GUIPUZCOA	€ 133.631.732
GKN DRIVELINE ZUMAIA SA	GUIPUZCOA	€ 127.485.000
SCHINDLER SA	ZARAGOZA	€ 125.199.000
ARBORA & AUSONIA SL	BARCELONA	€ 124.595.000
HEINEKEN ESPAÑA SA	SEVILLA	€ 104.379.380
MAHOU SA	MADRID	€ 103.981.387
MICHELIN ESPAÑA PORTUGAL SA	MADRID	€ 102.767.617,16



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir

Delegación Madrid

C/ Alcalá nº 52 - 2ª Planta
28014 Madrid
Tel: 902 10 10 33

Delegación Barcelona

C/ Valencia 231 3º 2ª
08007 Barcelona
Tel: 902 10 10 33

Delegación Granada

Parque Empresarial San Isidro,
Ctra. Granada-Armilla s/n, Edificio axesor
18100 Armilla, Granada
Tel: 902 10 10 33

www.axesor.es
902 10 10 33



Gabinete
de estudios
económicos
axesor

axesor
conocer para decidir