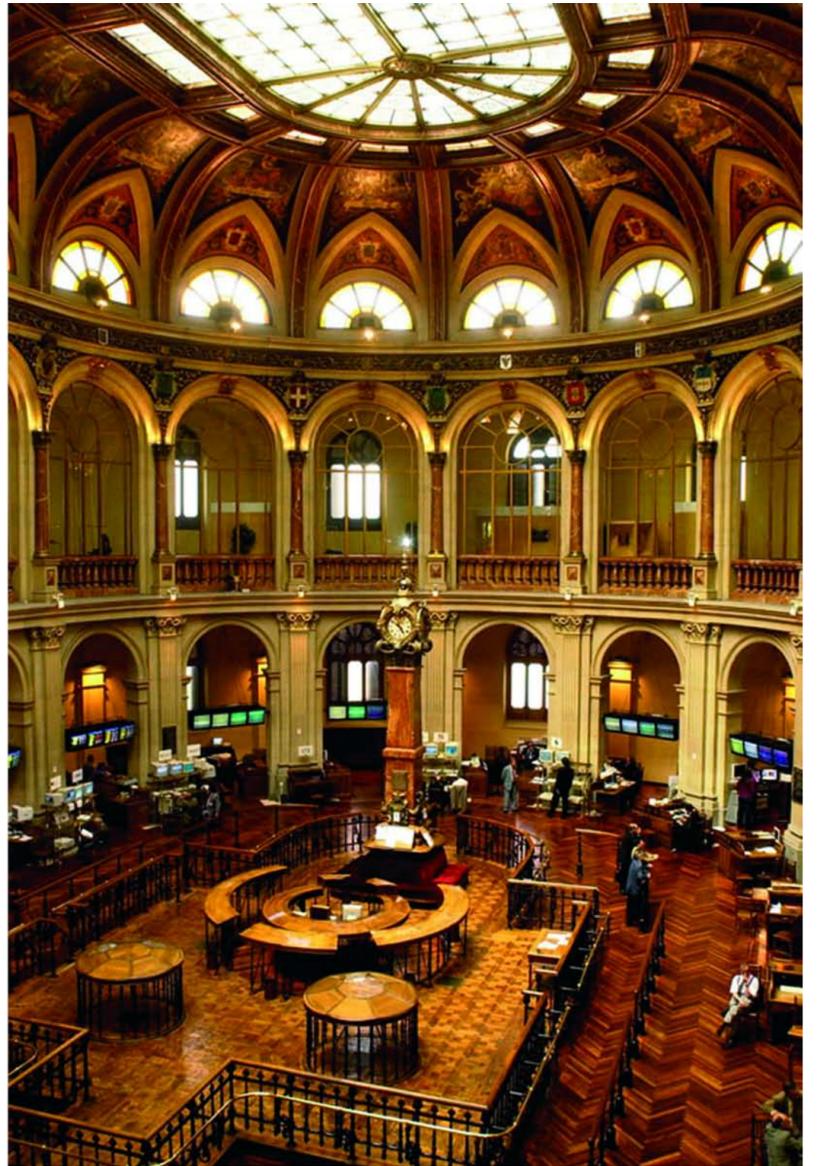


# ATLAS NACIONAL DE ESPAÑA

SECCIÓN VIII

GRUPO 28



ACTIVIDADES EMPRESARIALES

# ATLAS NACIONAL DE ESPAÑA

SECCIÓN VIII

GRUPO 28

## ACTIVIDADES EMPRESARIALES

### ÍNDICE

CONTENIDO	PÁG.	CONTENIDO	PÁG.
Texto explicativo .....	28.I-V	Minería y construcción .....	28.28-29
Tendencia y localización geográfica .....	28.2-3	Productos químicos .....	28.30-31
Facturación .....	28.4	Metalurgia y maquinaria .....	28.32-33
Empleo .....	28.5	Maquinaria y electrónica .....	28.34-35
Estructura sectorial .....	28.6-7	Vehículos y transportes .....	28.36-37
Especialización sectorial .....	28.8-9	Servicios .....	28.38-39
Pequeña y mediana empresa industrial .....	28.10-11	Finanzas y seguros .....	28.40-41
Distribución y especialización provincial .....	28.12-17	Agentes sociales .....	28.42
Sedes sociales .....	28.18-21	Mercado de trabajo .....	28.43
Agricultura, ganadería, pesca y alimentación .....	28.22-23	Innovación empresarial .....	28.44-46
Tejidos, cuero y confección .....	28.24-25	La empresa y el medio ambiente .....	28.47-48
Madera, muebles, papel y artes gráficas .....	28.26-27	La pequeña y mediana empresa en Europa .....	28.49-50

**U**na nueva edición del grupo 28 “Actividades Empresariales” supone la continuidad en la actualización del Atlas Nacional de España, resultado del trabajo en equipo y el esfuerzo de numerosas personas, tanto pertenecientes al Instituto Geográfico Nacional como a otros organismos de la Administración y a otros centros, instituciones y empresas.

*El contenido de este grupo representa una herramienta magnífica e imprescindible para estudiar la actividad empresarial de nuestro país en los últimos años, puesto que con fecha de 2004 se recogen y plasman datos de 2003, es decir de gran actualidad.*

*Esta nueva edición examina el número y localización geográfica de las empresas, sus datos de facturación y empleo, su especialización sectorial, tanto de las empresas en general como de la pequeña y mediana empresa industrial, su distribución y especialización por principales sectores de actividad a nivel provincial, sus principales sedes sociales... Estudia el índice de productividad, la dimensión y la relevancia empresarial de las 50.000 principales empresas españolas por sectores de actividad: agricultura, ganadería, pesca y alimentación; tejidos, cuero y confección; madera, muebles, papel y artes gráficas; minería y construcción; productos químicos; metalurgia y maquinaria; electrónica; vehículos y transportes; servicios; y, finalmente, finanzas y seguros. Asimismo, se realiza un análisis del mercado de trabajo.*

*Como aportaciones novedosas de esta segunda edición con respecto a la primera, se estudia la innovación empresarial, analizando el esfuerzo, tanto económico como humano, de la empresa española en “Investigación y Desarrollo” (I+D), aportando una pequeña comparación con la empresa de algunos países europeos como Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. También se contempla la inversión de las empresas industriales en la protección del medio ambiente, aspecto de obvia importancia en nuestros días. Finalmente, debe destacarse el estudio comparativo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) españolas en relación con sus homólogas europeas, por principales grupos de actividad.*

*Obras como ésta ponen de manifiesto la necesidad de la labor constante (y rutinaria, si se quiere) de las Administraciones Públicas como fuente del conocimiento, configurándose ésta actualmente como la base de todo desarrollo económico y social. Por eso resulta imprescindible reconocer la aportación personal de cuantos intervinieron en este trabajo, sin cuyo esfuerzo todos estaríamos peor preparados para mejorar.*

Madrid, marzo de 2006

ALBERTO SERENO ÁLVAREZ  
Director General del Instituto Geográfico Nacional





## Actividades empresariales

La estrategia y actividad empresarial definida como la unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos, constituye en las economías modernas de mercado el principal agente responsable de la generación de riqueza.

En este sentido, a pesar del enorme interés que suscita, el análisis del mundo empresarial comporta numerosas dificultades, debido en parte a las fuentes y a la escasa producción científica que existe sobre esta materia fuera del ámbito económico. Asimismo, se trata de un sector para el que la información disponible resulta muy deficiente para acometer un análisis de carácter integrado donde se puedan relacionar variables estrictamente económicas con variables espaciales.

Por otra parte, la elección de variables de referencia para llevar a cabo una descripción mínimamente rigurosa es también un asunto arbitrario. Son tantos y tan variados los aspectos que están presentes en la vida de las organizaciones empresariales, desde su estructura organizativa, la cultura empresarial, las estrategias de gestión, los estilos de dirección, la política financiera, etc.

En general, es una tarea difícil la de resumir las características de la empresa española, y casi imposible la de resumir las características susceptibles de representación espacial. En primer lugar, porque ello obliga a una generalización extrema y su consiguiente pérdida de rigor desde el punto de vista analítico. Desde la empresa familiar a la multinacional, desde el pequeño taller artesanal hasta los más sofisticados programadores de software, etc. Al hablar del sector empresarial, se hace extremadamente complicado establecer normas generales con aplicación universal.

Asimismo, se hace muy difícil hablar del sector empresarial español como si la nacionalidad de la misma fuese una nota que permitiese identificar un grupo homogéneo con características propias. Es más, la misma identificación del grupo de referencia "empresa española" es un asunto controvertido y se puede atender a más de un criterio. En general, se considera por empresa española aquella que realiza su actividad en el territorio nacional, con independencia, por ejemplo, del origen de su capital o de la localización de sus establecimientos.

El contenido de este cuadernillo del Atlas Nacional de España pretende ser, ante todo, una aportación de carácter geográfico al gran vacío informativo que existe sobre el mundo empresarial español, destacando los aspectos locacionales más significativos de los centros de decisión y de gestión de la actividad económica. Asimismo, se pre-

tende ofrecer una visión actualizada del sector empresarial español a fecha de 2003, utilizando los últimos datos disponibles con el fin de poder comparar la situación actual respecto a la analizada en la anterior edición del cuadernillo, realizada a fecha de 1994 con el fin de poder extraer conclusiones sobre la evolución espacial y temporal de las empresas españolas. Paralelamente se han incorporado mediante páginas nuevas aquellos factores que a lo largo de casi una década han adquirido una especial relevancia en el sector empresarial y de especial interés en un análisis espacial.

## Fuentes y criterios de representación

La información disponible en España para abordar el estudio del mundo empresarial es limitada para acometer un análisis con detenimiento y, sobre todo, un análisis de carácter integrado, en el que se puedan relacionar las variables estrictamente económicas con las espaciales. De entrada, no podemos aproximarnos completamente al número de empresas que existen, ya que no disponemos de un registro completo con parámetros de información homogeneizados y ello se debe, en gran parte y según han puesto de relieve numerosos estudios económicos, a dos factores esenciales: primero, la falta de coordinación entre los propios registros; segundo, la reticencia lógica de las empresas a suministrar información. Con frecuencia la información estadística sobre la actividad empresarial se debe reunir a partir de fuentes dispersas que, en muchas ocasiones, recogen los datos relativos a la empresa de manera fragmentaria y parcial, esto es, como parte, resultado o consecuencia de otros objetos de estudio. En otros casos, la información responde a estudios esporádicos, generalmente reducidos en su alcance territorial o sectorial. En conjunto, las distintas fuentes elaboran los datos utilizando metodologías muy dispares que, a la postre, suponen dificultades respecto a la homogeneidad y comparabilidad de los resultados.

Las fuentes oficiales para el estudio de la actividad empresarial en España, elaboradas fundamentalmente por el INE (Censo Agrario, Censo de Edificios y Locales, diversas encuestas y trabajos sectoriales y coyunturales) y por el Ministerio de Economía (Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa) no son del todo completas; en parte porque se han especializado en dimensiones preestablecidas (pequeña y mediana empresa), en parte porque sólo ofrecen información sobre ciertas ramas de actividad (en especial las fabriles), o porque la información proporciona débiles niveles de desagregación espacial (la provincia, generalmente, o los principales núcleos de

población), o bien porque la propia clasificación nacional de actividades económicas se ofrece como un corsé demasiado rígido para reconocer los procesos de integración vertical.

Por otro lado, los informes y registros anuales, tanto oficiales como privados, tales como los propios registros del INE (Directorio Central de Empresas), los de la Central de Balances del Banco de España o los de publicaciones de amplia difusión del mundo empresarial, adolecen o bien de información desagregada en cuanto a variables de interés geográfico en el ámbito de desagregación territorial, o bien se trata de informes muy parciales, que se atienden a las empresas de mayores dimensiones.

Se pueden destacar, por otro lado, varios problemas muy concretos para el estudio de las actividades empresariales en España:

1. La falta de información general que existe, sobre todo en relación con las empresas que se pueden encuadrar genéricamente en el sector de servicios. Este problema se debe en parte a la intensa atomización de estas empresas, y en parte a su enorme dinamismo. Existe, por otro lado, una gran dificultad para evaluar económicamente a estas empresas, tanto por la transparencia de sus indicadores como por la propia elección de los parámetros para fijar esta evaluación.

2. El registro jurídico de las empresas no es claramente indicativo de sus actividades debido precisamente al encostramiento de las clasificaciones oficiales de la actividad económica, resultando así muy difícil discernir qué proporción de las empresas se dedican, por ejemplo, a actividades realmente fabriles o a actividades de asistencia a este tipo de producción. El deslinde dentro de la propia actividad productiva es un reto a la propia teoría de la actividad empresarial.

3. En un análisis de detalle de las actividades empresariales, no se pueden utilizar idénticos parámetros para todas las actividades y, en consecuencia, cualquier uso de éstos debe concebirse como una mera aproximación al problema, tanto más cuanto esos parámetros de información suelen ser incompletos o muy relativos: facturación, beneficios, pérdidas, empleo, etc. ¿En qué términos concretos? Idéntico problema ocurre con el significado de la propiedad de las empresas, no siendo tan clara la disociación entre sector público y sector privado o entre sector nacional e internacional, más aún en un país como España, donde estas cuatro variables se amalgaman a veces de forma muy sutil.

Especial atención merece en este cuadernillo del Atlas Nacional de España el problema de la localización geográfica de las actividades empresariales. En este sentido, es necesario resaltar que en el estado actual de los datos disponibles no se puede ofrecer una localización precisa ni siquiera de las grandes empresas españolas. Para este objetivo sería necesario un trabajo de campo individual con cada empresa, tarea que sobrepasa ampliamente el objetivo de aproximación al mundo empresarial español.

Este problema de localización geográfica se basa en la disociación existente entre los centros de decisión, los centros de fabricación y los centros de comercialización, en otros términos, sedes sociales, fábricas, almacenes y puntos de venta. Una empresa cuya sede social esté en una ciudad puede tener centros de producción, distribución y venta en

otras, hecho habitual no sólo en las empresas grandes, sino también en las medianas.

El tratamiento aplicado ha sido el de ubicar los centros de decisión, por lo que el criterio de localización de las sedes sociales ha sido prioritario, aún a costa de distorsionar seriamente la información sobre las otras facetas de la producción. Así, a lo largo de todo el trabajo, tanto la capacidad financiera de las empresas como su fuerza laboral aparecen asociadas al centro "oficial", desde el cual, presumiblemente -aunque no de forma necesaria- se toman las decisiones. En este sentido, ciertas correspondencias espaciales deberán no establecerse, pues pueden inducir a error, como por ejemplo correlacionar la existencia de muchas empresas en un lugar con las posibilidades de trabajo en ese lugar o su riqueza económica. La relación espacial que se establece es la capacidad teórica de decisión de ese centro o de esa entidad territorial, su relevancia en la esfera empresarial española.

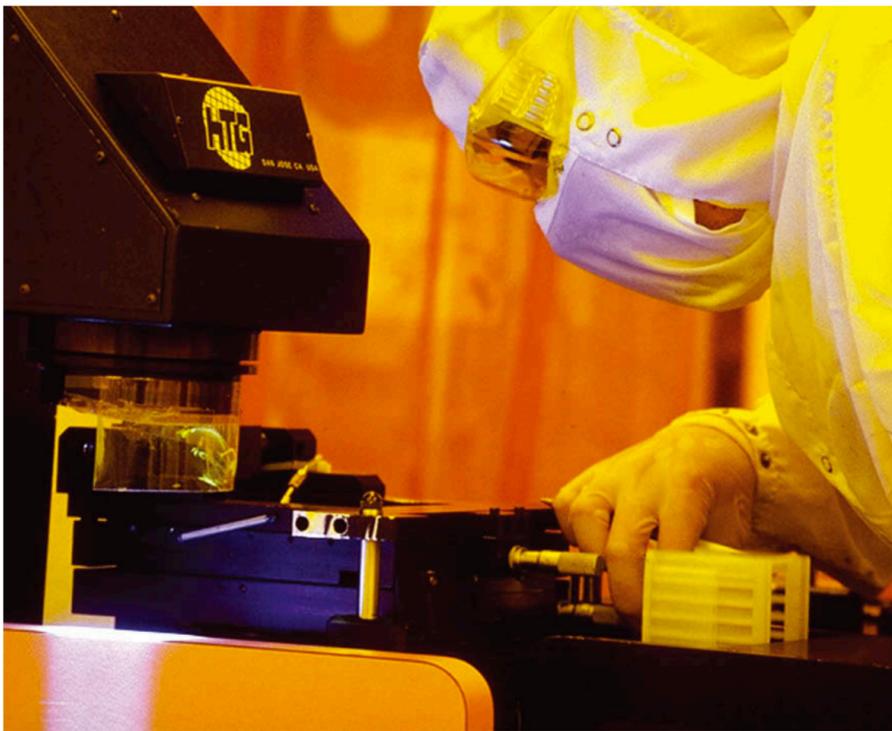
Esta problemática no sólo de fuentes, sino también metodológica, así como la voluntad de actualizar la información expuesta en la anterior edición de este cuaderno, han condicionado considerablemente el contenido del mismo.

El cuerpo principal de información, que versa sobre la especialización sectorial y la distribución espacial de las empresas españolas, se ha basado, al igual que en la anterior edición, en una única fuente de trabajo con objeto de proporcionar una información homogénea y comparable, al menos desde el punto de vista metodológico. Esta fuente es el directorio "Dun 50.000. Principales Empresas Españolas", elaborado anualmente por DUN&Bradstreet International que, muy amablemente y de forma desinteresada, ha cedido su información publicada en 2003 para este trabajo. Se ha considerado la elección de esta fuente teniendo en cuenta que es la que posee mayor número de registros (51.960) entre las que estaban disponibles en el mercado, pero también debido a que ofrece otros parámetros de comparación importantes tales como la facturación, el empleo, la localización y en especial su completa desagregación de datos por ramas de actividad. Asimismo, su utilización permite establecer análisis comparados con los datos presentados en la anterior edición del cuadernillo.

Otras fuentes de información consideradas que permiten completar el análisis son el Directorio Central de Empresas (DIRCE) elaborado anualmente por el INE, la información proporcionada por la Dirección General de Política de la PYME del Ministerio de Economía y las estadísticas del Registro de Sociedades mercantiles y de suspensiones de pago y declaraciones de quiebra del INE. Asimismo, la información sobre grandes empresas proporcionada por periódicos, revistas y anuarios de reconocido prestigio del mundo empresarial como *Actualidad Económica* o el Anuario *El País*. El complemento informativo sobre los agentes sociales y la evolución de la contratación laboral se basa en los datos oficiales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Las páginas referidas a la innovación empresarial se nutren de la información disponible en las *Estadísticas de actividades de I+D*, de *actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico*, de la *Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las empresas, I+D*, todas ellas elaboradas por el INE, así como de los informes elaborados por la Fundación COTEC. La información específica sobre la empresa y su interacción con el medio ambiente se sustenta en los datos disponibles en la *Encuesta sobre generación de residuos en el sector industrial y sobre el gasto de las empresas industriales en protección medioambiental*, ambas elaboradas por el INE. Para finalizar, el análisis de las pymes en el contexto europeo se nutre de los informes sobre las pymes elaborados por la OCDE y la European Network for SME Research (ENSR), así como de los informes elaborados por la Dirección General de Política de la pyme del Ministerio de Economía, y la Fundación COTEC.

La estructura del tratamiento de la información permite diferenciar tres partes. La primera es de carácter general, la segunda trata el mundo empresarial desde el punto de vista sectorial y la tercera ofrece una breve pincelada de los aspectos considerados como más relevantes en la evolución del sector empresarial en los últimos años (innovación, interacción con el medio ambiente y competitividad en el contexto europeo).

En todo el cuadernillo se ha pretendido una cierta uniformidad en los criterios de representación gráfica con objeto de permitir una fácil comparación entre los mapas. Para ello, se han mantenido gamas cromáticas acordes con la actividad y se han utilizado procedimientos geométricos, aritméticos y gráficos comparables, primando la facilidad de



lectura sobre la posible diversidad en el tratamiento de la información; se considera en este sentido que la homogeneidad gráfica se subordina a una determinación de orden superior: la fácil y rápida lectura de todo el contenido.

**Tendencias y características recientes de las empresas españolas**

La mundialización se ha convertido en un elemento fundamental de desarrollo para el conjunto de las economías industrializadas y emergentes, así como para la mayor parte de las empresas manufactureras o los servicios. Para la economía española, este fenómeno experimentó una aceleración de su desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial, en tres olas sucesivas:

- La internacionalización del comercio, que ha ido creciendo con mayor rapidez que la producción desde la década de los años cincuenta y tomando mayor auge desde 1986 con la adhesión a las Comunidades Europeas y 1993 con el inicio del Mercado Interior Único.
- La internacionalización de los flujos de capitales, que han ido aumentando con mucha mayor rapidez que el comercio desde la década de los ochenta y se prevé que seguirán aumentando a raíz de la Unión Monetaria iniciada en 1999.
- La mundialización de los flujos de información y de conocimiento, que están creciendo con mayor rapidez que el comercio o los capitales.

En resumen, en la actualidad la actividad empresarial se caracteriza por dos fenómenos paralelos: la centralización del capital y la desconcentración de la actividad productiva que dan origen a la empresa-red.

En este sentido, con el fin de mejorar su competitividad las empresas han integrado la dimensión internacional en su organización y estrategia "externalizando" alguna de sus actividades, descentralizando su producción y promoviendo la difusión y diferenciación de sus productos en numerosos mercados para obtener economías de escala. Una muestra de ello es la segmentación de sus operaciones en actividades diversas, efectuadas en lugares y países diferentes, así como las asociaciones en forma de fusiones, adquisiciones o alianzas estratégicas. Aparecen nuevas formas de colaboración entre empresas internacionales, en especial en el comercio y en las industrias de alta tecnología, dando lugar a acuerdos de marcas y de investigación o a prestaciones de servicios destinadas a garantizar una mayor transferencia, por ejemplo, de tecnologías.

La intensificación de los flujos transfronterizos y el uso de las tecnologías digitales conlleva la transformación de las estructuras, de la organización y de la naturaleza del comercio internacional,

y en consecuencia la necesaria transformación de las estructuras del resto de actividades económicas, provocando cambios profundos especialmente en los sectores que incorporan una parte creciente de tecnologías avanzadas, y cobrando mayor importancia los servicios.

La mundialización constituye una oportunidad, más que una amenaza, pues resulta ser una fuente potencial de creación de empleo dada la estrecha relación que existe entre el desarrollo de los intercambios mundiales, el crecimiento económico y el empleo. Sin embargo, para obtener el máximo beneficio y para que redunde en el interés de la economía nacional, los distintos agentes económicos deben adaptarse a esta nueva situación y dotarse de los instrumentos idóneos para explotarla. En este sentido, desde la Comisión Europea se identifican los siguientes aspectos como principales factores clave para garantizar la competitividad de las empresas europeas frente a la mundialización:

- el establecimiento de un nuevo marco institucional que regule el entorno multilateral;
- la potenciación de las industrias del conocimiento;
- el comercio electrónico e Internet como nuevos medios de comunicación que establecen nuevas prácticas;
- la investigación y el desarrollo tecnológico;
- el peso específico de las pymes que aparecen como los nuevos actores mundiales;
- la búsqueda del empleo y la calidad de vida;
- la introducción del concepto "ecoeficacia" con el fin de conseguir un desarrollo sostenible.

Frente a la mundialización, la competitividad de las empresas europeas sigue siendo alta e incluso progresa en determinados factores, a pesar de que deben introducirse ciertos matices, ya que la industria presenta debilidades sobre todo por lo que respecta a las industrias de alta tecnología.

Respecto a la evolución seguida por las empresas españolas a lo largo de los últimos años ha tenido lugar en el marco de la política económica que permitió la participación de España, como socio fundador del euro, en el inicio de la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria. Desde una perspectiva macroeconómica, el período de crecimiento sostenido desde 1996 hasta la actualidad se ha caracterizado por: la reducción del déficit público, los bajos tipos de interés, la moderación de la inflación, la creación de empleo y la rebaja impositiva.

Para la economía nacional, la consecución de un mercado europeo único en materia financiera supone oportunidades y a su vez riesgos. En referencia a las oportunidades, éstas proceden de los beneficios para las familias y empresas de un mercado financiero de costes más bajos. Respecto a los riesgos, éstos se derivan del bajo tamaño relativo de las empresas industriales y de servicios de España, de manera que muchas de ellas quedarían relegadas al mercado doméstico.

Actualmente, en pleno proceso de consolidación de las actividades económicas se constata la internacionalización de la empresa española a partir de un cierto tamaño, la desaparición progresiva del sector público empresarial mediante una aceleración de los procesos de privatización, y la consolidación del capital extranjero en sectores o nichos industriales de interés.

El posicionamiento estratégico actual muestra un sector empresarial no especializado industrialmente, dado que España es de los países menos industriales de la OCDE. En este sentido, España no es un país con especialización industrial, ni de servicios a empresas, sino que la especialización se centra en las actividades relacionadas con el sector turístico cuyo superávit permite financiar el déficit en otros servicios y el déficit industrial y energético.

La estructura empresarial todavía es frágil, pues se está apostando casi exclusivamente por una estrategia de costes en contra de la innovación, la calidad, el diseño, la búsqueda de nichos, etc. Asimismo, los líderes de los sectores industriales en los que se está más especializado o se presentan ventajas como país son empresas multinacionales, cuya inteligencia y base de operaciones está fuera de España.

Muestra de esta fragilidad del tejido empresarial se denota en el espectacular número de empresas que se han declarado en quiebra a partir de los años noventa, tendencia que se ha visto atenuada a partir de mediados de la década. En paralelo y de manera positiva, la creación de sociedades anónimas se ha mantenido estabilizada al entorno de la creación de 4.000 empresas por año por término medio desde 1992 hasta la actualidad.

Del mismo modo, desde principios de los noventa las empresas españolas están centradas en encontrar un puesto destacado en el mercado internacional, sin embargo se está lejos de conseguirlo. En este sentido, si en 1993 solamente dos grupos españoles se encontraban entre las cien mayores empresas del mundo, el INI y Repsol, ocupando los puestos 61 y 65 respectivamente; seguidos de lejos por Cepsa, en el puesto 301 del ranking mundial. Dos años después, en 1995, Téneo, el nuevo grupo liderado por el Estado, se encuentra en la posición 204 del ranking mundial, y Repsol en el puesto 250, si bien otros cuatro grupos españoles del sector financiero y de las telecomunicaciones forman parte del club internacional de las 500 empresas más grandes. En 2002 la presencia de la gran empresa española en el ranking internacional es aún menor y sólo forman parte del mismo 4 grupos empresariales, Santander Central Hispano, que ocupa el número 136, seguido de Telefónica, que ocupa el puesto 151, BBVA, el 192 y Endesa 358. Estos datos evidencian una de las debilidades estructurales del sector empresarial español, que reside en la carencia de grandes empresas. Esta debilidad, en el marco de una economía abierta al exterior, se manifiesta en la capacidad competitiva de las empresas. En este sentido, el desarrollo de estrategias empresariales que permitan proyectar el país en los mercados internacionales, en un contexto de competencia creciente y con la necesidad de innovar para estar en condiciones de competir, requiere que un número significativo de empresas sobrepase el umbral de las dimensiones medianas y grandes.

Sin embargo, a pesar de todo ello, la producción industrial ha venido creciendo, siguiendo el ciclo económico. Actualmente, España es un referente en la producción de automovilística y se apunta alguna tendencia a la especialización en sectores de intensidad tecnológica media (caucho y plásticos, maquinaria no eléctrica, etc.). Por el contrario, existen importantes carencias en sectores intensivos en tecnología e I+D, como puede ser el de productos farmacéuticos, equipos informáticos, industria aeronáutica y espacial, instrumentos de medida y precisión, etc.

A grandes rasgos, las principales características estructurales del sector industrial se resumen en: escasa aportación de sectores de demanda de fuerte/alta intensidad tecnológica y vocación exterior limitada —aunque se está avanzando— y comercio muy centrado en la Unión Europea, industria intensiva en mano de obra de media y baja cualificación, esfuerzo tecnológico e innovador escaso, abundancia de pymes, carencia de grandes grupos industriales nacionales y dinámica empresarial insuficiente (escasez de emprendedores).

La escasa dimensión de las empresas o "enanismo empresarial" no es una nota exclusiva de nuestro país. Sin embargo, esta circunstancia es más acusada en España, donde el porcentaje de grandes empresas (más de 250 trabajadores) es del 0,1 por cien, esta cifra se eleva al 0,2 por cien en el conjunto de la Unión Europea y al 0,3 por cien en EE.UU. La comparativa de la actividad empresarial española con sus homólogos europeos tiene un tratamiento específico en las dos últimas páginas de este fascículo, permitiendo evaluar la competitividad del sector empresarial español frente al de la Europa Comunitaria en términos de: núme-

ro de empresas, empleo generado y ventas según categoría empresarial y sectores de actividad.

Según el directorio "Dun 50.000. Principales Empresas Españolas", tan sólo el 5,77 por cien de las empresas catalogadas en 2003 tenían más de doscientos trabajadores. En el ámbito evolutivo la situación ha mejorado ligeramente respecto al 5,14 por cien de 1994. En términos de facturación, sólo el 16,08 por cien de las empresas facturan más de 16 millones de euros al año. En términos de grandes empresas que actúan en España, se constata una concentración en sectores de actividad económica como la energía, las telecomunicaciones, el comercio, el automóvil, la construcción y los transportes. Entre ellas, se manifiesta la presencia de capital extranjero en las empresas que tienen mayor peso en el sector exterior, mientras que la presencia de empresas del sector público es muy reducida, fruto del proceso de privatización llevado a cabo en estas empresas a lo largo de los últimos años.

Las pequeñas y medianas empresas constituyen la columna vertebral del desarrollo económico del país. Las pymes representan en España más del 99 por cien de las empresas del tejido productivo, constituyen un elemento de cohesión territorial y social de primera magnitud y tienen, por derecho propio, un papel protagonista en la generación de empleo y en el crecimiento económico. Según los datos de la fuente utilizada, el 20,33 por cien de las empresas catalogadas emplean a menos de diez trabajadores, cifra muy similar a la de 1994, cuando el peso se situaba en el 20,68 por cien del total. En términos de facturación, el 47,95 por cien de las empresas factura menos de 5 millones de euros anualmente. Estos valores indudablemente aumentarían mucho si se extendiera el análisis al total de las empresas españolas, ya que quedan fuera del directorio las empresas más pequeñas (con menos de 10 trabajadores) también denominadas "microempresas", que, sin embargo, generan casi la mitad del empleo existente en la economía española (47 por cien). En este sentido y según datos del INE, en 2002 existían en España un total de 2,6 millones de empresas activas, de las cuales un 99 por cien son pymes y un 93 por cien emplea a menos de 5 trabajadores.

Estos datos muestran los problemas estructurales de la economía española, que ya se han evidenciado en otros cuadernillos del Atlas Nacional sobre la actividad productiva, en particular en el de comercio interior, así como en el del comercio exterior. La estructura sectorial de las empresas catalogadas muestra una economía terciarizada, en la que el 57,71 por cien de las empresas corresponden genéricamente a actividades de servicios y el 24,69 por cien a actividades industriales. El análisis pormenorizado muestra que el mayor número de empresas se concentra en las actividades comerciales (37,31 por cien), siguiendo en importancia el resto de actividades de servicios (20,20 por cien) y el sector de la construcción (12,17 por cien). Este proceso de terciarización de la economía ha aumentado respecto a la estructura sectorial registrada en el directorio de 1994, y aumenta mucho más si nos ceñimos a los datos actuales relativos al reparto sectorial de las empresas activas, donde el sector servicios a excepción del comercio concentra un 49,0 por cien de las empresas, seguido del comercio (30,47 por cien), de la construcción (11,27 por cien) y en último término se sitúan las empresas dedicadas al sector industrial (9,26 por cien).

El comercio tiene un lugar destacado en todos los grupos de análisis, con fuerte peso del grupo mayorista, quizás excesivo en el marco de la pequeña empresa, denotando su debilidad, y más cuando se compara con la estructura empresarial europea. Las empresas fabriles, que también tienen una importante representación en todos los grupos de análisis, siguen destacando por su débil productividad aparente, siendo mucho mayor su relevancia en el empleo que en la facturación en el ámbito de la mediana y gran empresa. La situación inversa presenta los servicios y las finanzas, que cobra una importancia relativa en el marco de la gran empresa, donde destacan los servicios comerciales y en menor medida los bancos y cajas de ahorro.

Las estrategias competitivas del siglo xx se basaban en los salarios y los tradicionales recursos competitivos, y todo apunta que en el siglo XXI la creación de nuevos productos (innovación en producto) y las combinaciones más eficientes en la generación de las ya existentes (innovación en proceso) se configuran como los elementos prioritarios de la maximización de beneficios en una economía global.

Con el fin de afrontar los retos que comporta la nueva economía, tres variables pasan a tomar una relevancia considerable: la información y el conocimiento, la formación y la innovación. La información con el fin de conocer y explicar las transformaciones de la actividad económica que las tecnologías de la información y la comunicación están generando y la formación para integrar el conjunto de agentes económicos en la nueva realidad. Una estrategia conjunta de información y formación nos dirige hacia el verdadero determinante del crecimiento económico a largo plazo: la innovación.

En este sentido, se reconoce la necesidad de una política de investigación y desarrollo eficaz para aumentar el potencial competitivo de las empresas tal y como se evidencia en las dos páginas dedicadas a los esfuerzos realizados en innovación y desarrollo por las empresas españolas. Con respecto a los principales competidores, España se encuentra en una situación desfavorable por: invertir menos recursos, llevar a cabo una política fragmentada y poco coordinada, así como por explotar menos eficazmente los resultados de la investigación. Así, en el año 2000 España destinó un modesto 0,9 por cien del PIB a esta actividad innovadora, cifra muy inferior a la media de la Unión Europea (un 1,9 por cien del PIB). A pesar de ello, la posición de los inputs básicos para la innovación no es tan desfavorable. En este sentido, la formación de la fuerza de trabajo, la estabilidad macroeconómica, los progresos en la eficiencia microeconómica y la sensibilización de todos los agentes económicos en relación con la importancia de la innovación mediante una incipiente pero importante apuesta para la inversión en intangibles son elementos positivos del entorno económico.

Un factor complementario a las anteriores estrategias de competitividad empresarial es el de "ecoeficiencia" o "ecoinnovación". En este sentido, la protección y mejora del entorno constituye hoy, además de una preocupación social, un nuevo factor estratégico de competitividad que empieza a tener peso en el sector productivo. A la necesidad de cumplir la normativa existente se unen razones de otro tipo: la repercusión que tienen los conflictos ambientales en la imagen corporativa de las empresas, el paulatino rechazo de los consumidores hacia aquellas actividades y productos que provocan impacto o degradación ambiental, así como la responsabilidad de las empresas dentro de las comunidades donde se ubican. Pero, además, se está produciendo un reconocimiento creciente de los beneficios económicos que reporta mejorar las prácticas con incidencia ambiental, por ejemplo, a través del ahorro de energía y agua o de la gestión adecuada y reutilización de los residuos y subproductos. La incorporación de estos cambios requiere contar con unos equipos humanos concienciados, capacitados y responsables, y realizar las innovaciones técnicas que sean precisas, dentro de un sistema integrado de gestión de la empresa. Dos páginas del fascículo reflejan el desarrollo incipiente de estas nuevas prácticas de gestión empresarial en términos de: residuos generados en el sector industrial e inversión en protección medioambiental.

Destacar a modo complementario que los procesos de reestructuración empresarial llevados a cabo a lo largo de los últimos años han tenido una traslación positiva en las condiciones del mercado laboral. Desde 1996 la economía española ha crecido a buen ritmo y a lo largo de estos años se han creado cerca de cuatro millones de puestos de trabajo, aproximadamente la cuarta parte del empleo total. La nueva capacidad de crecimiento de la economía española es fruto de contexto económico que ha estimulado la iniciativa de la sociedad y reconocido el protagonismo de las pequeñas empresas familiares y de los trabajadores autónomos. Hoy en día hay 250.000 empresas más que hace seis años y casi la totalidad del nuevo empleo lo han creado las pequeñas empresas. Los emprendedores han contado con un marco de mejora en algunos aspectos clave para la competitividad, como la estabilidad económica y monetaria, financiación con bajos tipos de interés, mercados más amplios y flexibles, impuestos más bajos, menores costes de la energía y de las comunicaciones y apoyo para la innovación tecnológica y para su expansión internacional. En 2002 el Parlamento ha aprobado dos importantes bajadas de impuestos: la reforma del IRPF y la supresión del impuesto de actividades económicas a la mayoría de las pequeñas empresas y a todos los trabajadores autónomos.

### Especialización sectorial y distribución espacial de las empresas españolas

En el ámbito de la distribución geográfica de las empresas, la estructura empresarial española presenta grandes disparidades. Muestra de ello es que las comunidades de Cataluña y Madrid albergan por sí mismas el 43,66 por cien de las empresas catalogadas y ocho provincias (Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante, Vizcaya, Murcia, Sevilla y Zaragoza) el 59,45 por cien del total español. La tendencia a la concentración espacial de las actividades económicas es más acusada si se tiene en cuenta el tamaño de las empresas: Madrid por sí misma concentra el 27,79 por cien de las empresas que facturan más de 16 millones de euros, seguida de Barcelona con el 22,17 por cien, de manera que entre las dos provincias concentran casi la mitad de las grandes empresas que operan en el país.

Uno de los resultados más interesantes del análisis de la actividad empresarial que se realiza en este cuademillo del Atlas Nacional es la coherencia existente entre la distribución geográfica de las empresas y la conocida distribución espacial de las actividades productivas.

Esperando una notable disociación entre la localización de las sedes sociales y la de los centros de producción, al no producirse ésta en la medida esperada, se constata al igual que en los datos analizados en la anterior edición del cuademillo, los fuertes lazos que siguen existiendo en la empresa española entre las fases de gestión y producción, muestra de la débil modernización del sector. Evidentemente, condiciona esta circunstancia el fuerte peso que tiene en la estructura productiva del país la pequeña y mediana empresa.

Se ha expresado en un mapa la disfunción aparente que existe entre la localización de la actividad productiva y la actividad gestora, utilizando como fuentes de información el DIRCE elaborado por el INE y su directorio de Unidades Locales para ubicar la actividad productiva, y el catálogo Duns para la segunda, previa homologación de sectores de actividad y normalización de resultados. Sorprende que sólo en muy pocas provincias existe una clara disociación entre ambas variables. En la mayoría de provincias existe bastante adecuación entre producción y gestión, con un predominio general de la producción, que es lógico debido a la preponderancia de ciertos centros de decisión como Madrid, Barcelona, Valencia y las tres capitales vascas.

Por el contrario, la distribución de los grandes centros de decisión empresarial en España es un fenómeno concentrado espacialmente. Varios mapas tratan el tema a distintas escalas de representación gráfica. En todos ellos se utiliza la localización de las 50.000 empresas catalogadas por Dun. El mapa denominado *Sedes sociales* muestra la gran difusión de la empresa española aunque pueden extrapolarse ciertas pautas sobresalientes, entre ellas: la polarización de sedes en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona y en menor grado en Zaragoza, Bilbao, Sevilla y Valencia, ya influidas por los procesos de descongestión urbanos en beneficio de los municipios metropolitanos; el papel indiscutible de las capitales provinciales como centros gestores de equilibrio a veces compartido o incluso superado por centros comarcales y la configuración de corredores de actividad (eje del Ebro, eje valenciano); la enorme dispersión de centros en provincias muy concretas (siendo de especial relevancia el caso de Barcelona y Madrid).

Paralelamente, se constata la norma de que las empresas que operan en un sector parcialmente intervenido por el sector público estatal (banca, energía, telecomunicaciones, transporte) mayoritariamente tienen la sede en Madrid, mientras que las empresas que operan en un sector parcialmente intervenido por el sector público local (cajas de ahorros o comercio) pueden tener su sede en la comunidad autónoma de origen. Asimismo, se corrobora la hipótesis de que las empresas de sectores regulados tienen las sedes más concentradas que las de los sectores "competitivos". Del mismo modo, se evidencia la tendencia de las



empresas reguladas a localizarse cerca del regulador y/o poder político, dada la importancia que tiene para estas empresas el hecho de poder maximizar su influencia en los procesos de regulación. Este argumento explica, en parte, el peso específico de Madrid, pues empresas que han iniciado su actividad en una comunidad autónoma crecen, y establecen su centro de decisiones (sede operativa) en Madrid, a pesar de mantener formalmente la sede en otra capital.

El mapa denominado *Principales centros de decisión empresarial* es, en cambio, más selectivo, pues contempla la localización de las 2.000 mayores empresas según volumen de facturación contempladas por Dun. En él se constata cómo las pautas anteriores son más restrictivas concentrándose los principales centros de decisión en Madrid y Barcelona y sus áreas metropolitanas, seguidos muy de lejos por las ciudades que podrían considerarse los centros de equilibrio del sistema regional: Zaragoza, Bilbao, Sevilla y Valencia. Cabe destacar que muchas de las capitales provinciales ya no están presentes y que son pocos los núcleos que sin ser capital están representados, destacando los casos de Vigo, Olaberria, Oiartzun, Dos Hermanas, Gimialcón y Reus.

La teoría económica sobre localización geográfica de la actividad económica avala estos resultados. Por norma general, la pequeña y mediana empresa, generalmente asociada a actividades económicas menos productivas y de carácter más tradicional, con estructuras poco modernas tienden a estar presentes en muchos núcleos de los escalones inferiores de la jerarquía urbana; a pesar de ello, estas empresas constituyen el verdadero motor de desarrollo local y comarcal y sobre ellas debe recaer una especial atención por parte de las autoridades si pretenden sostener principios de desarrollo regional equilibrados. La gran empresa, de estructura mucho más compleja y generalmente acosada por principios de competencia internacional, busca el amparo de los grandes centros de decisión administrativa, política y en especial financiera. El papel de Madrid, en este sentido, cobra una relevancia especial en el contexto español contemporáneo en la medida en que se está convirtiendo en la representante española del club de ciudades que conforman el sistema urbano que dirige la economía mundial.

Sin embargo, en los últimos años la investigación urbana europea muestra que al modelo de estructura económica e institucional marcada por rígidas contraposiciones entre centros y periferias, entre sistemas fuertes y sistemas débiles incluidos en una organización del espacio estructurado jerárquicamente, se ha contrapuesto otra imagen, en la cual la jerarquía está acompañada (sustituida) por una articulación plural y más equilibrada del espacio (reticular o policéntrica).

Así, si en los años setenta y ochenta el debate en economía urbana presentaba como caso canónico la ciudad industrial manufacturera, de tamaño medio -abierto y competitiva, pero aislada- a principios del siglo XXI parece orientarse hacia otra dirección: bien sea la gran metrópolis, la ciudad

global, bien sea su conjunto de ciudades que, actuando en red, genere las economías de aglomeración propias de las grandes metrópolis. En términos de economía urbana se asiste a un desplazamiento del enfoque de las economías de aglomeración, desde las economías de localización hacia las economías de urbanización. Pero cabe una interpretación alternativa, la de las economías de red, siendo la nueva economía del conocimiento la que desarrolla tecnologías que fortalecen las relaciones de red, como las que posibilita Internet.

Actualmente nos encontramos a principios del siglo XXI con la tarea de entender las causas, por las cuales las redes de ciudades pueden competir con éxito con las ciudades globales. La unidad de análisis no es ya la de la estrella-ciudad, sino la de la constelación-red de ciudades.

El análisis espacial de la estructura sectorial de las empresas españolas y los correspondientes mapas sobre especialización provincial aportan interpretaciones más detalladas sobre estos argumentos generales.

El mapa de *Estructura sectorial* refleja una aparente uniformidad regional en cuanto a las actividades presentes en todas las provincias. En todas se aprecia el peso de las empresas dedicadas a actividades comerciales. La lectura de este mapa debe completarse, sin embargo, con el de *Especialización sectorial* donde se comprueba la fuerte relación que persiste en España entre las actividades de gestión y de producción y la neta especialización de algunas provincias: actividades agrarias y ganaderas (Huesca, Huelva y Lleida por ejemplo), mineras (Ourense, León, y Lugo...), alimentarias (Salamanca, La Rioja, Zamora...) textiles y del cuero (Alicante/Alacant...), mobiliario (Soria, Toledo y Valencia...), productos de piedra, arcilla, hormigón (Castellón/Castelló...), metales (Álava), etcétera.

El mapa más específico referido a la *Pequeña y mediana empresa industrial* se ha concebido como un complemento a los anteriores, que permita al mismo tiempo que confrontar los resultados, hacer un análisis más pormenorizado de una actividad que ha sido primordial en el desarrollo español antes de la adhesión a la Unión Europea y que desde ese momento es uno de los sectores más críticos y endeble de la economía española. Como en el caso anterior se comprueba también aquí la estrecha interrelación entre gestión y producción e incluso se aprecia aún la relevancia de los viejos factores de localización que promovieron un proceso de industrialización muy desigual en España; este hecho es especialmente significativo en el caso de las empresas relacionadas con el sector energético, la transformación metálica y la producción textil, mientras que otros sectores mucho más modernos, como la electrónica en términos generales, tienen un grado de concentración mucho más selectivo, que obedece a pautas esencialmente determinadas por el mercado.

El bloque de información final de este primer apartado temático realiza un análisis pormenorizado de la especialización regional y de la estructura de las empresas españolas según tipos de actividad.



Los aspectos de carácter más general se expresan en dieciocho mapas referidos a otros tantos sectores de actividad, con umbrales de análisis homogéneos en todos ellos para facilitar la interpretación. Los símbolos son proporcionales al número de empresas catalogadas, mientras que el fondo del mapa hace referencia a la especialización relativa de la provincia con esa actividad con respecto al total nacional.

Este conjunto de mapas pone de manifiesto claramente la falta de información que existe sobre las características empresariales de ciertas actividades económicas, donde predominan las empresas pequeñas y muy pequeñas, como es el caso de las actividades agropecuarias, la fabricación de muebles, papel y artes gráficas, vehículos y equipos de transporte y en especial el sector del comercio minorista. En contrapartida, se aprecia la fuerte concentración de actividades como las financieras y aseguradoras o la de sectores como los de industrias químicas y metalúrgicas.

El tratamiento pormenorizado de cada sector de actividad se aborda después de una amplia colección de mapas con contenido y criterios de representación también homogéneos. En cada doble página, excepto en la de instituciones financieras, se expresan tres tipos de actividad generalmente relacionados entre sí. Gracias a la clasificación adoptada por la fuente de trabajo, que en cierto modo rompe la rigidez de la CNAE, se han podido correlacionar en muchos casos las diferentes etapas del proceso productivo (extracción, transformación y comercialización). Cada uno de estos mapas expresa, además del registro provincial de empresas, la correspondencia entre facturación y empleo según el tamaño de las empresas, y mediante el color provincial se aproxima al lector a un índice de productividad aparente de la actividad; este índice debe interpretarse, sin embargo, con suma cautela tanto por las variables que interrelaciona, como por su carácter relativo. Un cuarto bloque gráfico expresa información sobre las diez mayores empresas de cada actividad representada, con indicación de su facturación, empleo, relevancia en el grupo y localización geográfica de su sede social.

Obviamente, la interpretación de estos mapas es algo que sobrepasa la reducida extensión de este texto y que será sin duda objeto de análisis científico en artículos especializados. Basta con subrayar de momento el diferente peso relativo de las empresas, según sus dimensiones en cada actividad (obsérvese, por ejemplo, el predominio de la gran empresa en la banca, o el de la pequeña empresa en el comercio de tejidos), así como el diferente tamaño de las empresas según las provincias (mayor importancia relativa de la gran empresa en Madrid y Barcelona, por ejemplo) y, sobre todo, la relevancia de las empresas, por pequeñas que sean, en el ámbito provincial donde se encuentra, ya que con cierta frecuencia representan su principal recurso productivo (cuanto menor es la relevancia empresarial, suele ser mayor el valor de la productividad aparente, por ejemplo).

En España, la concentración de la actividad empresarial tiene una doble dimensión: empresarial y territorial, o del capital y de la actividad. La formación de grandes conglomerados se generaliza en buena parte de la producción, tanto en la industria (desde la alimentaria a la electrónica) como en los servicios (desde los financieros a los informáticos). La concentración

espacial de las actividades debe explicarse no en clave local o nacional, sino mundial, deslocalizando actividades periféricas o intensas en trabajo poco cualificado, y concentrando en determinados puntos el control o la generación de saber.

El *Sexto informe periódico sobre la situación socioeconómica* de las regiones de la Unión Europea (2000), lo dice con claridad: la contribución potencial de las pymes al desarrollo depende de la existencia de servicios de apoyo, de las relaciones con las grandes empresas y/o de las redes existentes entre ellas. Las redes de empresas, entendidas como producto del capital social (cultura empresarial y estructura institucional) y como elemento de éste, son capaces de combinar las economías de escala que normalmente sólo pueden aprovechar las grandes empresas, con el dinamismo y flexibilidad de las pequeñas unidades; son, por lo tanto, especialmente importantes para la innovación.

En concreto, las redes de empresas son especialmente importantes para el desarrollo regional, tanto si son verticales como horizontales, y tanto si las relaciones entre las empresas participantes tienden a ocuparse de aspectos institucionales como de mercado.

Se debe concretar, en definitiva, una política que oriente y ayude a las empresas a establecer una estrategia basada en la creación de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevas formas de organización y que tenga la flexibilidad suficiente para ajustar continuamente su estrategia a las circunstancias cambiantes. La dimensión de la empresa cobra otro sentido en este nuevo modelo productivo, y su capacidad competitiva depende de su versatilidad para adaptarse a un nuevo entorno que se ha hecho más incierto e inestable, así como de la cooperación con otras empresas.

### Dos décadas de privatizaciones de la empresa pública española

## El proceso de privatización de las empresas públicas

Las privatizaciones del sector público empresarial constituyen uno de los fenómenos más destacables de la vida económica de los últimos años. Tal como evidencian los datos, en 1983 el peso de la empresa pública en el PIB era del 2,4 por cien, y su presencia se ha visto reducida a finales de 2001 al 0,5 por cien. Entre ambas fechas, sociedades de la envergadura de Argentina, Telefónica, Endesa, Gas Natural, Repsol, Tabacalera o Iberia han sido enteramente privatizadas.

El proceso privatizador español, aun siendo uno de los más intensos llevados a cabo en los años noventa en la Europa occidental, se inserta en un marco más amplio y generalizado. En este sentido, desde finales de los setenta y, especialmente, a principios de los ochenta, la mayoría de economías europeas occidentales, iniciaron un proceso de venta de empresas públicas que con mayor o menor intensidad y ciclos intermitentes sigue vigente en la actualidad. Este proceso privatizador surge como consecuencia de una conjunción de factores, tanto de **índole política e ideológica, como económica, financiero-fiscal e incluso social**.

Por una parte, el intervencionismo estatal en la vida económica está cada vez más en cuestión, poniéndose en tela de juicio el modelo de estado diseñado en la posguerra. En éste, el sector público aparecía como motor económico en muchos sectores de actividad, en particular en los considerados como estratégicos, dentro de un contexto de economías escasamente abiertas al exterior. La tendencia a la globalización de la economía y la preocupación por la mejora de la competitividad en el plano internacional exigen una mejora de la eficiencia y productividad en la empresa pública. Las privatizaciones se revelan como una de las vías más eficaces para la consecución de este objetivo.

Por otra parte, la dinámica del gasto público en las economías occidentales se ha caracteriza-

do por déficit sistemáticos que van acumulando deudas cada vez menos sostenibles, lo que impone soluciones alternativas para su contención. Así, la necesidad de aliviar el lastre que suponían los elevados desequilibrios fiscales y los persistentes déficit operativos de las compañías públicas abrió paso a la política de privatizaciones como un instrumento adecuado no sólo de reducción del déficit y la deuda, sino de alivio de compromisos de financiación futuros de las propias empresas estatales.

Finalmente, el notable éxito de las políticas privatizadoras tampoco hubiese sido posible sin el cambio sociológico que ha supuesto el avance progresivo de la sociedad del bienestar y, con ella, la extensión del denominado capitalismo popular. Las privatizaciones masivas de las grandes empresas públicas han encontrado en el ahorro de la sociedad una fuente de financiación impensable en otros momentos históricos.

En este sentido, las ganancias de eficiencia económica que se han seguido en muchos casos con la privatización de empresas españolas han contribuido al desarrollo de una estructura económica más favorable al crecimiento económico. Suponiendo la continuación del desarrollo del fenómeno de globalización, cabe plantearse en los próximos años la extensión de las tendencias privatizadoras hacia bienes y servicios provistos tradicionalmente por el Estado, sin que por ello se olvide que las ganancias en eficiencia deben ser sopesadas por sus efectos redistributivos, directos e indirectos.

### Breve reseña histórica del sector público empresarial español

Finalizada la Guerra Civil, España se hallaba aislada del resto del mundo y el régimen autárquico impuesto, hacía necesaria la creación de empresas de bienes que abastecieran el país. Por ello el 25 de septiembre de 1941, nació el Instituto Nacional de Industria (INI), con el objetivo de impulsar y financiar, en servicio de la nación, la creación y resurgimiento de la industria a través de la creación y participación en empresas.

El INI actuaba como gestor empresarial administrando su cartera de participaciones accionariales y materializando la política industrial del Gobierno. Para ello creó sus propias empresas y participó en otras compañías junto a la iniciativa privada, interviniendo en su política productiva y gerencial. Esta función hizo del INI un auténtico *holding* industrial y, como entidad financiera, el organismo proporcionó financiación, directa e indirectamente, a sus empresas, facilitándoles los recursos necesarios para su funcionamiento. Por este motivo el INI también era un *holding* financiero.

En la década de los sesenta el INI dejó de ser un instrumento básico del Estado para conseguir la industrialización cuando en el año 1959, con la aprobación del Plan de estabilización, comenzó la liberalización de la economía española y su apertura hacia el exterior. Entre 1963 y 1969 el INI vio reducidas las aportaciones del Estado, con lo que tuvo que buscar los recursos en los mercados de capitales y pasó de depender de la Presidencia del Gobierno al Ministerio de Industria, cuyo principal objetivo era el de apoyar la iniciativa privada.

A partir de 1970 se registraron reestructuraciones con la finalidad de actualizar y modernizar su funcionamiento, mediante una reforma financiera que reanudó las aportaciones estatales y permitió al Instituto acudir a los mercados exteriores. Tras la crisis de la economía internacional del año 1973, el INI pierde influencia sobre sus empresas y directivos, por lo que hay un intenso proceso de desmovilización de participaciones, llegando a venderse o liquidarse más de una veintena de sociedades.

Entre 1977 y 1984, el Grupo INI se deslizó hacia el abismo, plagado de empresas inviables y con pérdidas crecientes. Durante este periodo registró profundas transformaciones en su estructura para abordar la reconversión de los sectores en crisis de manera coordinada y ajustada, de modo que pudiese convertirse en un *holding* público concurrencial y competitivo con la iniciativa privada. En este sentido, como respuesta a la segunda crisis del petróleo y tras la revisión del Plan energético nacional fue necesaria la segregación de sus divisiones de Petróleo y Petroquímica y del Gas del INI y cederlas al nuevo INH (Instituto Nacional de Hidrocarburos), creado en 1981, por la Ley 45/1981, de 28 de diciembre.

Posteriormente, en 1987, la reordenación de actividades derivada sobre todo del fin del mo-

nopio público, por la incorporación de España en la Comunidad Europea, dio lugar a la constitución del grupo empresarial REPSOL dentro del propio INH.

En 1992 tuvo lugar la creación, en el seno del INI, del Grupo Téneo, sociedad anónima a la que el INI traspasaría su participación en aquellas empresas "susceptibles de ser gestionadas con criterios empresariales homogéneos", dotadas de autonomía financiera respecto a los recursos públicos y sujetas al ordenamiento jurídico privado. Se integraron las empresas que se juzgaba que estarían en mejores condiciones de afrontar la libre competencia.

Por Real Decreto Ley 5/1995 de 16 de junio, se suprimen el INI y el INH y asimismo suponen la creación de la AIE (Agencia Industrial del Estado) y la SEPI (Sociedad Industrial de Participaciones Industriales) con el objetivo de ejecutar las directrices del Gobierno en materia de reconversión y reestructuración industrial. Esta normativa también incorporaba la preservación del control público en empresas privatizadas a través de la llamada "acción de oro", cuya reserva está siendo revocada actualmente por el Tribunal de la Unión Europea, pues se considera que tales derechos vulneran las normas sobre flujo de capitales y son desproporcionados de cara a preservar el interés general.

La AIE, ente de derecho público y con dependencia del Ministerio de Industria y Energía, tenía la finalidad de gestionar sus entidades en un marco de mayor autonomía y agilidad agrupando las participaciones públicas en las entidades mercantiles que están sujetas a planes de reestructuración o reconversión industrial, con idea de que cuando éstas hayan sido saneadas, podrán ser transferidas a la SEPI. La SEPI incorpora las empresas del Grupo Téneo, así como las procedentes del ya disuelto INH.

En junio de 1996 se aprueba el Programa de modernización del sector público empresarial del Estado, cuyos principios básicos se sustentan en la separación y la gestión de las empresas. Es a partir de la disposición legislativa del Real Decreto Ley 15/1997 de 5 de septiembre, cuando se configura el sector público empresarial estatal a partir de:

- La Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales y Accionariales (SEPPa): incluye a unas veinte empresas que dependen del (antiguo) Ministerio de Economía y Hacienda. SEPPa se convirtió en agente gestor del Programa de modernización del sector público empresarial junto con la SEPI y la AIE. Para ello, el objeto social que se le asignó, con relación a las sociedades participadas por la Dirección General del Patrimonio del Estado, fue la tenencia, administración, adquisición y enajenación total de estas sociedades.

- La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI): incluye las empresas que dependen del (antiguo) Ministerio de Industria y Energía, es decir, unas 20 empresas, presentes principalmente en los sectores de transporte aéreo, aeroespacial, celulosa, bienes de equipo, defensa, construcción naval, minería y servicios financieros.

- Varios: empresas dependientes de departamentos ministeriales concretos (RENFE, RTVE, Correos).

- Se extingue el Grupo Téneo.

En la actualidad se están produciendo nuevos cambios en la configuración del sector público empresarial. En primer lugar, mediante el Real Decreto 689/2000, de 12 de mayo tanto la Dirección General del Patrimonio del Estado, como la SEPI y la SEPPa dependen del Ministerio de Hacienda. Asimismo, se estudia la posibilidad de que todas las empresas públicas estatales queden agrupadas en torno a la SEPI, que seguiría actuando como gestor en los procesos de privatización de las empresas públicas. En este sentido, en 2001 se amplió la cartera de control de SEPI por Ley 7/2001 de 14 de mayo de modificación de la Ley de Patrimonio del Estado, y posterior acuerdo del Consejo de Ministros del día 25 de mayo, con la incorporación de determinadas participaciones accionariales anteriormente dependientes de la Dirección General del Patrimonio del Estado y de la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales.

### El proceso de privatización de las empresas públicas españolas

A mediados de los años cincuenta, España era un país en el que abundaban las empresas públicas. En la actualidad, apenas quedan veinte en las que el Estado tiene la mayoría del capital, quince en las que ostenta un porcentaje, en ocasiones mínimo, de las actuaciones, cuatro fundaciones y una em-

presa adscrita, **Radio Televisión Española**. Lejos quedan ya los tiempos en los que las empresas públicas dominaban el panorama económico español y en los que las principales compañías estaban en manos del Estado: en 1985 existían 130 empresas públicas directas y alrededor de 850 indirectas, que eran filiales o subfiliales de las anteriores, en las que no están incluidas las pertenecientes a los gobiernos autonómicos y municipales. De 1982 hasta 1995 se privatizaron 66 empresas, que generaron unos ingresos de 13.200 millones de euros y de 1996 hasta 2001, año en el que se puede considerar prácticamente concluida la dinámica privatizadora, se han enajenado 40 empresas más, que reportaron a las arcas estatales un total de 29.000 millones de euros. Sin embargo, este proceso de privatización puede desglosarse en tres etapas diferenciadas.

**Primera etapa: 1985-1990**

A partir de 1985 comenzaron las enajenaciones de un grupo importante de empresas del Grupo INI.

En ese periodo el INI vendió más de 50 empresas, entre las que destacan Textil Tarazona, Viajes Marsans y Entursa, cuyo interés estratégico no justificaba su mantenimiento dentro del grupo. Asimismo, se procedió a la venta del 69 por cien de Secoinsa a Fujitsu en 1985; la venta del 99 por cien de SKF a la multinacional AB-SKF en el mismo año, y la venta en 1989 del 80 por cien de Enfensa a Ercros.

**Segunda etapa: 1991-1996**

En esta etapa, la política privatizadora del Grupo INI se centra en el objetivo de la captación de recursos, ampliando la base accionarial pero sin que el Estado pierda el control de las empresas.

Las principales privatizaciones llevadas a cabo en sectores industriales diversos se centraron en el grupo GEASA y la Empresa Nacional de Celulosas. El Grupo de Empresas

Álvarez, S. A. (GEASA) se vendió a Pickman, S. A. Fábrica de Loza en la Cartuja de Sevilla (filial de ESTUDES), y se hizo efectiva en dos partes: en 1991 se vendió el 90 por cien del capital; y en 1992 se vendió a la misma empresa el 10 por cien. Respecto a la Empresa Nacional de Celulosas (ENCE), en 1988 se privatizó una parte de la empresa (el 39,3 por cien) a través de una oferta pública de venta. Esta OPV fue la primera privatización que se hizo en España a través de este método (Endesa también salió a bolsa en ese año). Los ingresos obtenidos por esta OPV fueron muy considerables: 17.604 millones de pesetas. El siguiente paso en la privatización fue en mayo de 1995, cuando Téneo vendió en el mercado de capitales un 4,9 por cien de ENCE, con lo que se amplió la base accionarial de esta empresa, entonces esencialmente dedicada al negocio de la pasta de celulosa. Se mantuvo, no obstante, el 51 por cien de las acciones de esta compañía.

En el sector de la electrónica y la informática en este periodo se produjo la reordenación del sector y la creación de Indra. Dentro de este proceso, se incluyeron una serie de privatizaciones parciales o bien totales de algunas filiales. Así, en 1993, la compañía Eritel, perteneciente al Grupo Indra, vendió su participación (el 39 por cien del capital) a la empresa Ibermática. En 1994 Téneo vendió la mayor parte de los activos de ASDL, empresa perteneciente al Grupo Indra, dedicada al desarrollo de simuladores para aviones, a la compañía Quadrant Group. En 1994 el Grupo Indra vendió el 9 por cien de Gyconsa a la compañía Hughes Airc. Corp. En 1995 Téneo vendió el 24,9 por cien del propio Grupo Indra (del que Téneo era propietario del 60 por cien del capital) a la compañía Thomson. Esta última privatización era el resultado de una alianza estratégica y tecnológica con el potente grupo francés, que se comprometió a aportar la tecnología necesaria para la modernización de la empresa española.

En el sector servicios las principales privatizaciones tuvieron lugar en las empresas Icuatro, S. A., CTE, y Artespaña. Icuatro, S. A., filial de la empresa Inixport, S. A., se vendió en dos fases durante

el año 1992 repartiendo la venta en un 90 por cien del capital para la primera fase. El comprador fue el Grupo Alegre. La privatización de Icuatro coincidió con la venta de su empresa matriz (Inixport) a otra compañía del INI: Babcock Wilcox España (BWE), lo cual no puede considerarse como una privatización, sino más bien una transferencia. Respecto a la Compañía Trasatlántica Española, S. A. (CTE) tras un proceso de reestructuración, en 1993 Téneo llegó a un acuerdo de venta de CTE al Grupo Odiel, que se materializó en 1994. La compañía Empresa Nacional de Artesanía, S. A. (Artespaña) atravesó una dura crisis que obligó a llevar a cabo una importante reestructuración hasta su venta en 1994, año en el que Téneo vendió su participación accionarial en Artespaña (el 100 por cien del capital) a la empresa privada Medino, S. L.

Las principales privatizaciones en el sector de la siderurgia surgieron a raíz de las limitaciones impuestas por la CEE al sector siderúrgico, siendo necesario llevar a cabo un importante proceso de reestructuración. Una de las medidas llevadas a cabo fue la unificación de las empresas públicas en dos grandes corporaciones:

- la Corporación de la Siderurgia Integral (CSI), creada en 1991, que englobaba, fundamentalmente, a Ensidesa y la compañía privada Altos Hornos de Vizcaya (AHV);
- el Grupo Sidenor, constituido en 1993, que agrupaba a las dos empresas públicas de aceros especiales: Aceros del Norte, S. A. (Acenor) y Forjas y Aceros de Reinosa, S. A. (Foarsa), junto con sus filiales.

La aplicación del Plan de competitividad (1992-1996) supuso un importante saneamiento de ambos grupos siderúrgicos con el objetivo final de su privatización. De hecho, el Grupo Sidenor fue vendido en 1995, y la CSI, que era de un tamaño mucho más importante, se vendió en 1997 a una gran compañía siderúrgica luxemburguesa, aunque antes había vendido algunas pequeñas participaciones. La privatización de todo el grupo siderúrgico se produjo

en 1995 mediante su venta al consorcio Digecci-Roda.

Las principales privatizaciones en las industrias de bienes de equipo se centraron en la Fábrica de San Carlos, S. A. (FSC). A principios de los años noventa la compañía atravesaba una difícil situación económica que ponía en peligro su viabilidad futura. Por ello se optó por integrarla en un grupo privado que garantizase su futuro. En 1992 se recibió una única oferta de compra por parte de un grupo industrial (el Grupo Navacel), que presentó un plan industrial para poner en rentabilidad la empresa en un período de cuatro años y la realización de nuevas inversiones a lo largo de tres años. Así, el 28 de enero de 1993, Téneo acordó vender la totalidad de las acciones de FSC, culminando el acuerdo alcanzado en 1992 con el Grupo Navacel.

**Tercera etapa: 1996-2002**

En el marco del **Programa de modernización del sector público**, las privatizaciones se entienden como un instrumento más en la estrategia de consolidación de las empresas. Los procedimientos de privatización se deciden teniendo en cuenta el caso particular, considerando la situación de la compañía, sus características y tipo de actividad y analizando el entorno económico.

En la actualidad, la SEPI tiene en proceso de privatización, a través de concurso, el **Grupo ENA** y de **Musini**. Todavía hay diversas compañías que pueden pasar a manos privadas. En estos momentos, según experiencias de privatizaciones diversas no se puede afirmar que exista un sector estratégico que pueda ser privatizado. En este sentido cabe destacar la Agencia EFE, compañía en la que la SEPI mantiene una participación mayoritaria. Las únicas excepciones las constituyen las empresas con nula rentabilidad que sólo funcionan gracias a las subvenciones y por tanto no interesan al sector privado, como por ejemplo Hunosa o Astilleros.

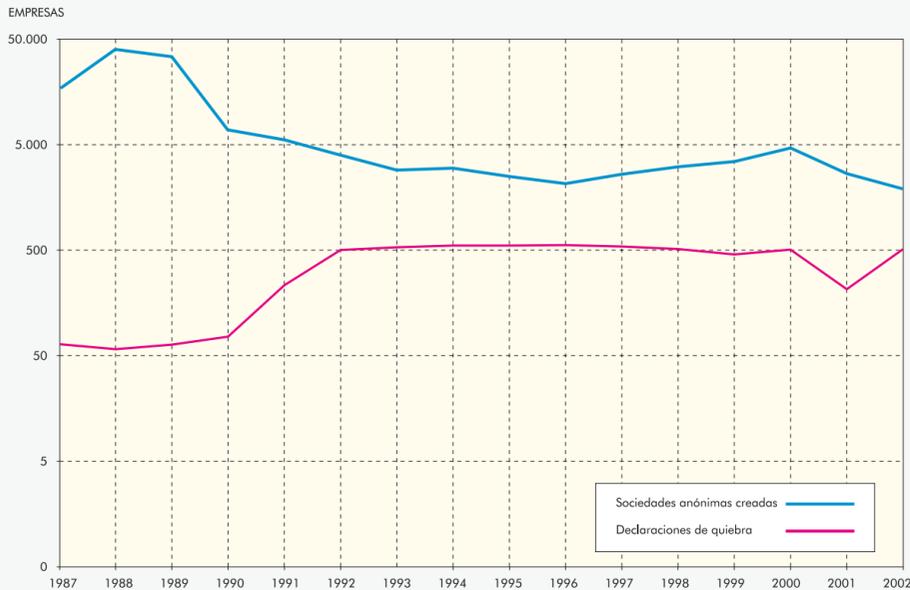
Empresas con participación estatal mayoritaria	Participación del Estado (%)	Año de fundación	Cifra de negocio (miles de euros)	RNDI (miles de euros) 2001 Rendimiento neto después impuestos	Empleados	Actividad principal
Agencia EFE, S. A.	100	1939	80.620	8.381	1.246	Comunicación
Alimentos y Aceites, S. A. (ALICESA)	91,96	1991	71.132	1.263	251	Alimentación
Babcock Wilcox Española	100	1918	92.000	- 230.000	128*	Bienes de Equipo
Compañía Española de Tabaco en Rama, S. A. (CETARSA)	79,18	1987	51.320	5.740	1.117	Tabaco
EMGRISA	100	1990	4.032	1.326	73	Residuos Industriales
Equipos Nucleares, S. A. (ENSA)	100	1973	40.726	5.861	511	Bienes de Equipo
Empresa Nacional del Uranio, S. A. (ENUSA)	60	1972	213.271	6.948	535	Energía
Grupo ENA (Empresa Nacional de Autopistas, S. A.)	100	1984	143.175	45.917	639	Autopistas
Grupo INFOINVEST	100	1989	24.383	9.290	40	Gestión Inmobiliaria
Grupo MUSINI	97,93	1966	621.174	21.812	180	Seguros
Empresa Nacional de Hulleras del Norte, S. A. (HUNOSA)	100	1967	81.758	- 128.075	6.151	Minería
INIEXPORT	100	1985	179	- 866	12	Comercio Exterior
INISAS	92,41	1989	9.355	116	18	Aseguradora Asist. Sanitaria
IZAR	100	2000	1.159.498	154.523	11.007	Construcción Naval
Minas de Almadén y Arrayanes, S. A. (MAYASA)	100	1982	12.055	- 34.182	284	Minería
Mercasa	51	1966	59.229	5.335	89**	Distribución alimentaria
PRESUR	100	1981	2.154	- 9.446	133	Minería
QUÍMICA DEL ESTRONCIO	51	1996	2.130	- 6.169	51	Química Básica
SAECA	80	1988	2.049	292	28**	Finanzas
SEPIDES	100	2002			40	Promoción de Inversiones
TRAGSA	51	1977	533.721	17.310	10.002**	Gestión infraestructuras
TRASMEDITERRÁNEA	95,24	1916	320.556	20.319	1.798	Transporte Marítimo

\* año 2002

\*\* año 2001

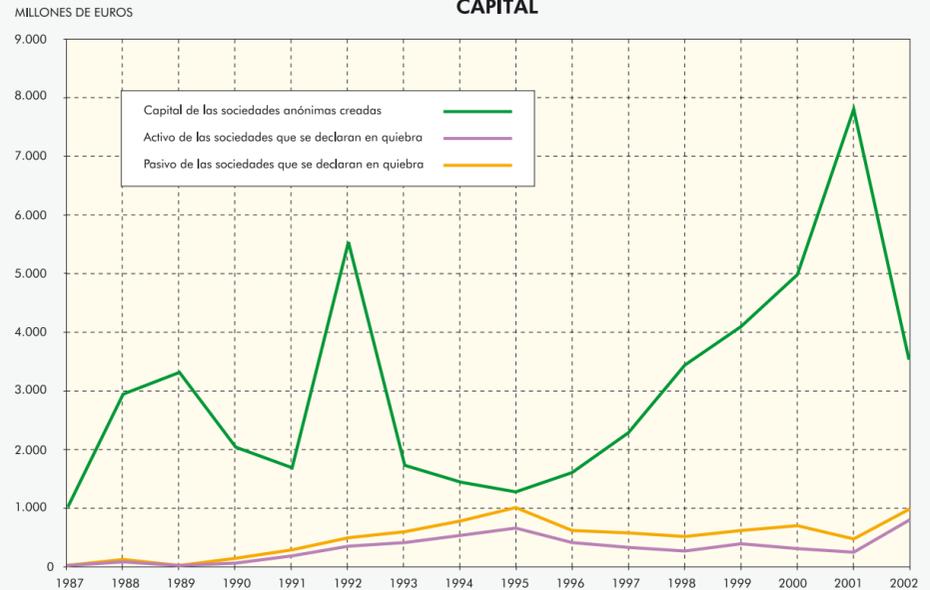
<b>Empresas con participación estatal minoritaria</b>	ALDEASA, ALTADIS, ANDES HOLDING, ARES BANK, EADS, NV, ENDESA, ENRESA, EUROFORUM ESCORIAL, EXPANSIÓN EXTERIOR, S. A., HISPASAT, IBERIA, NEWCOMAR, S. L., REE, TURBO 2000
<b>Empresas adscritas</b>	Grupo RTVE
<b>Fundaciones</b>	Fundación de Servicios Laborales, Fundación Entorno y Medio Ambiente, Fundación para el Desarrollo de la formación en las zonas mineras del carbón, Fundación SEPI

**SOCIEDADES ANÓNIMAS CREADAS Y DECLARACIONES DE QUIEBRA 1987-2002**



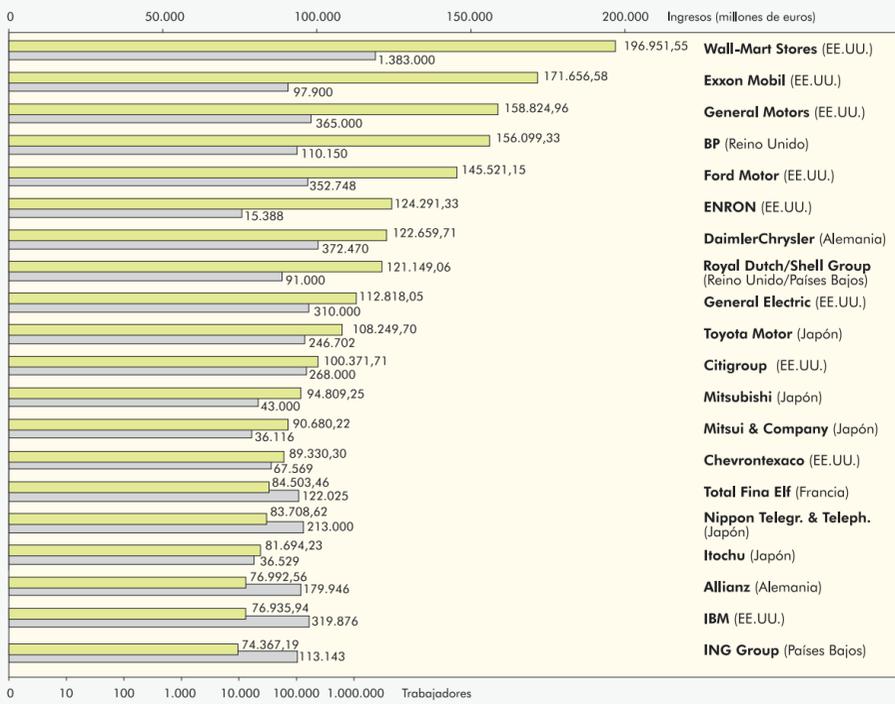
Fuente de información: Estadísticas de Registro de Sociedades. Boletín Mensual de Estadística, INE, 1987-2002.

**SOCIEDADES ANÓNIMAS CREADAS Y DECLARACIONES DE QUIEBRA 1987-2002 CAPITAL**



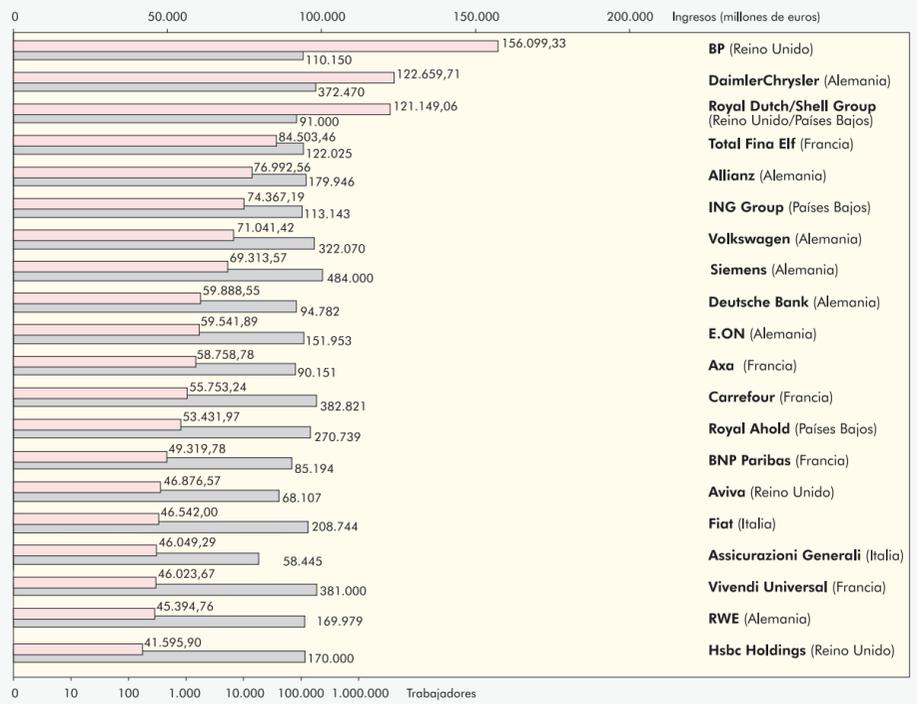
Fuente de información: Estadísticas de Registro de Sociedades. Boletín Mensual de Estadística, INE, 1987-2002.

**LAS VEINTE MAYORES EMPRESAS DE LA OCDE POR INGRESOS Y TRABAJADORES 2001**



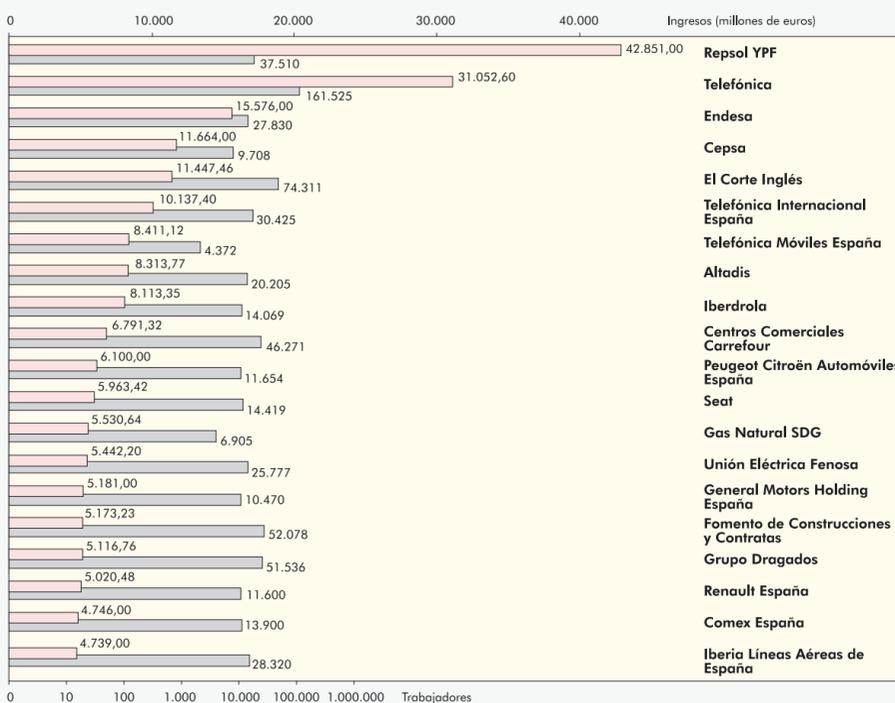
Fuente de información: Anuario El País, 2003.

**LAS VEINTE MAYORES EMPRESAS DE LA UE-15 POR INGRESOS Y TRABAJADORES 2001**



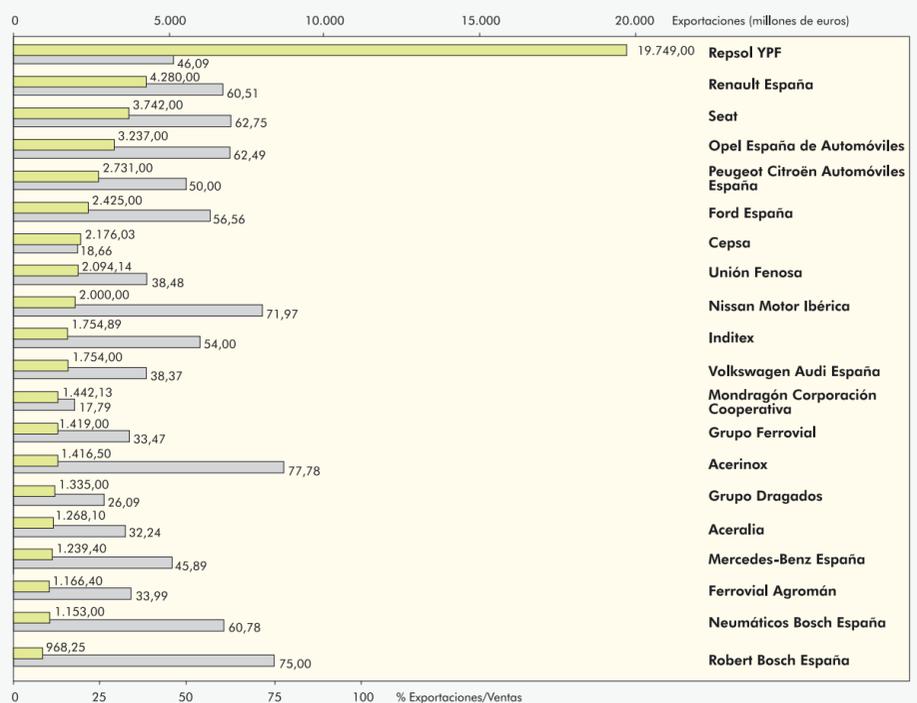
Fuente de información: Anuario El País, 2003.

**LOS VEINTE PRIMEROS GRUPOS EMPRESARIALES ESPAÑOLES POR INGRESOS Y TRABAJADORES 2001**



Fuente de información: Anuario El País, 2003.

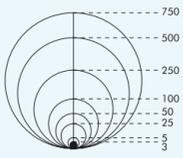
**LOS VEINTE PRIMEROS GRUPOS EMPRESARIALES ESPAÑOLES POR EXPORTACIONES Y PORCENTAJE DE EXPORTACIONES SOBRE VENTAS 2001**



Fuente de información: Anuario El País, 2003.

PRINCIPALES CENTROS DE DECISIÓN EMPRESARIAL

NÚMERO DE EMPRESAS



**Nota metodológica:**  
Se representan solamente los municipios en los que se localizan 3 o más sedes sociales, de las 2000 mayores empresas que contemplan la fuente. En este ranking no se contemplan los servicios financieros ni los servicios públicos. Solamente se han rotulado los municipios que tienen 5 o más sedes sociales.

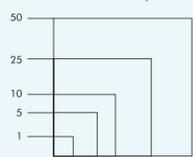


ESCALA 1:5.000.000

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003.

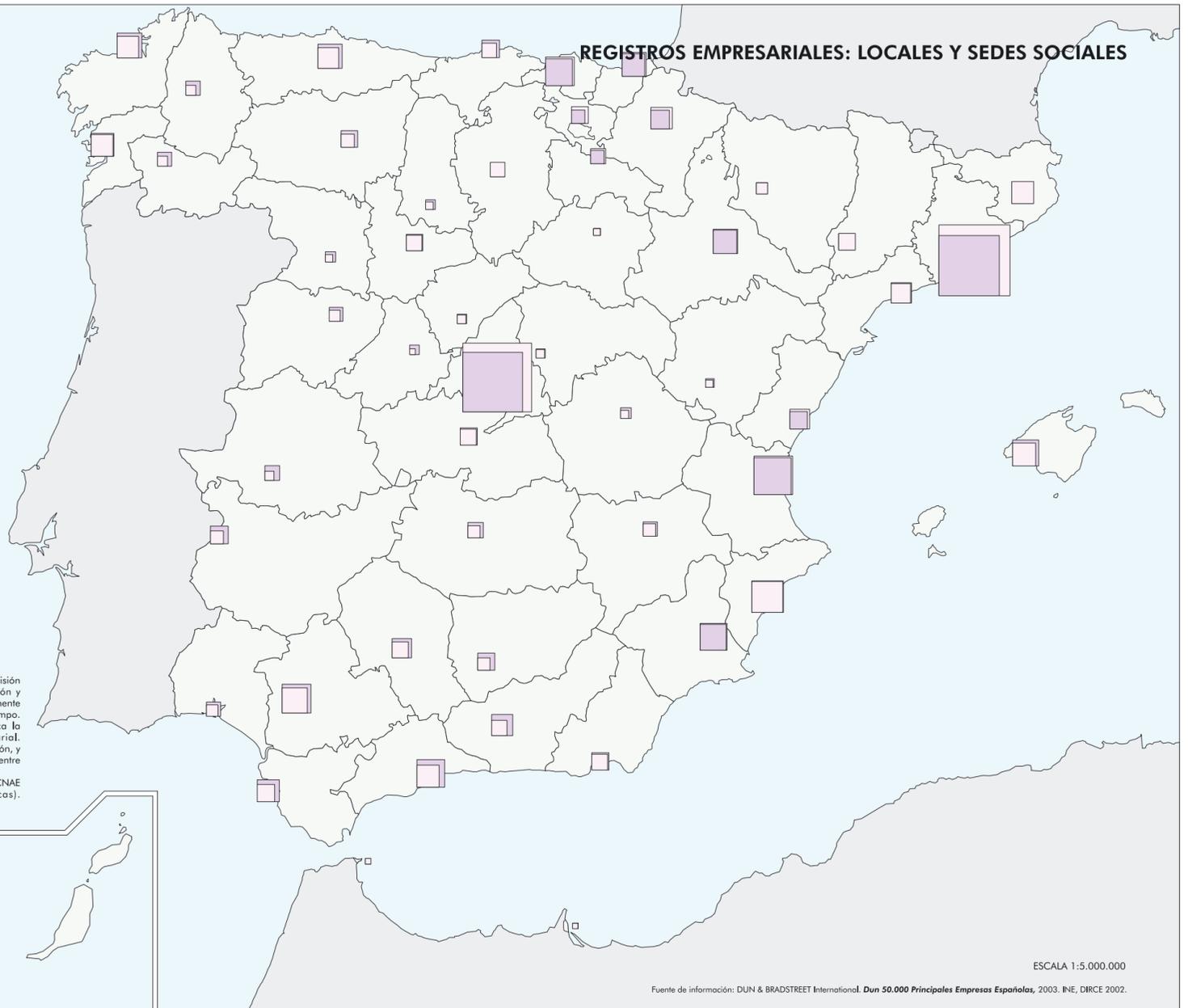
REGISTROS EMPRESARIALES: LOCALES Y SEDES SOCIALES

REGISTROS CENSALES  
% sobre total español



□ % de registros censales según Dun & Bradstreet  
■ % de registros censales según INE

**Nota metodológica:**  
La disociación entre la localización de los centros de decisión empresarial (sedes sociales) y los centros de producción y comercialización (locales industriales y comerciales) solamente puede conocerse a través de un minucioso trabajo de campo. En este caso se utiliza como alternativa metodológica la confrontación de dos fuentes de registro empresarial. El mapa expresa de forma muy aproximada esta disociación, y debe tenerse en cuenta, además, la diferencia de fechas entre ambos catálogos. La homologación de registros se ha realizado en base a la CNAE (clasificación nacional de actividades económicas).

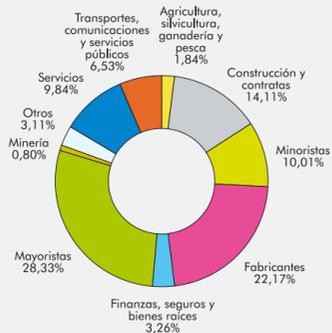


ESCALA 1:5.000.000

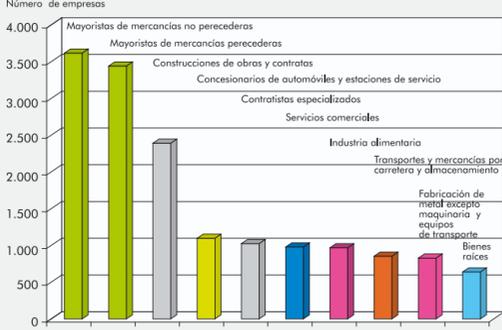
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003. INE, DIRCE 2002.

**VOLUMEN ANUAL DE VENTAS**  
EMPRESAS CON MENOS DE 5 MILLONES DE EUROS

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS

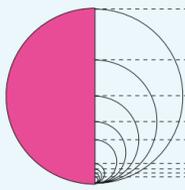


LOS DIEZ GRUPOS DE ACTIVIDAD MÁS IMPORTANTES

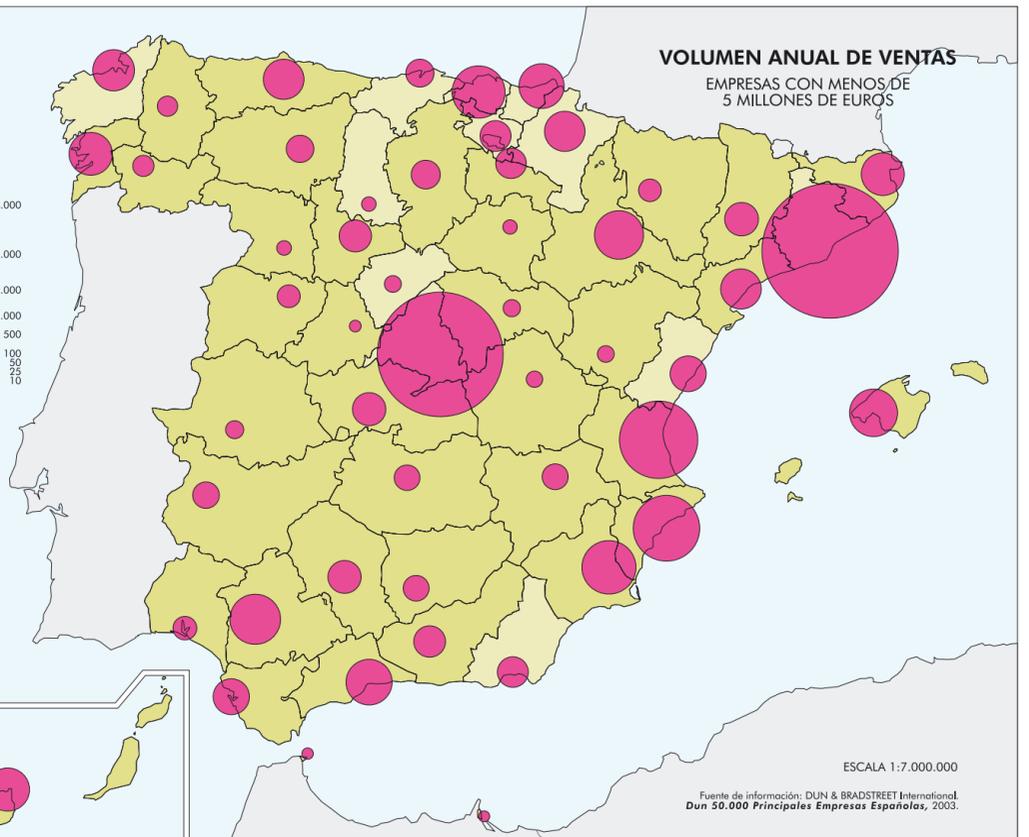
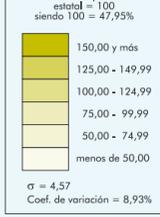


Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003.

NÚMERO DE EMPRESAS



RELEVANCIA PROVINCIAL DEL SECTOR DE EMPRESAS

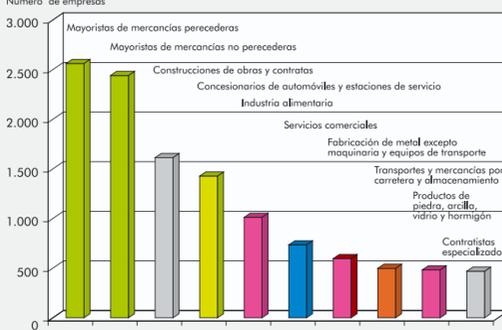


**VOLUMEN ANUAL DE VENTAS**  
EMPRESAS ENTRE 5 Y 16 MILLONES DE EUROS

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS

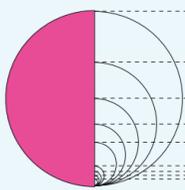


LOS DIEZ GRUPOS DE ACTIVIDAD MÁS IMPORTANTES

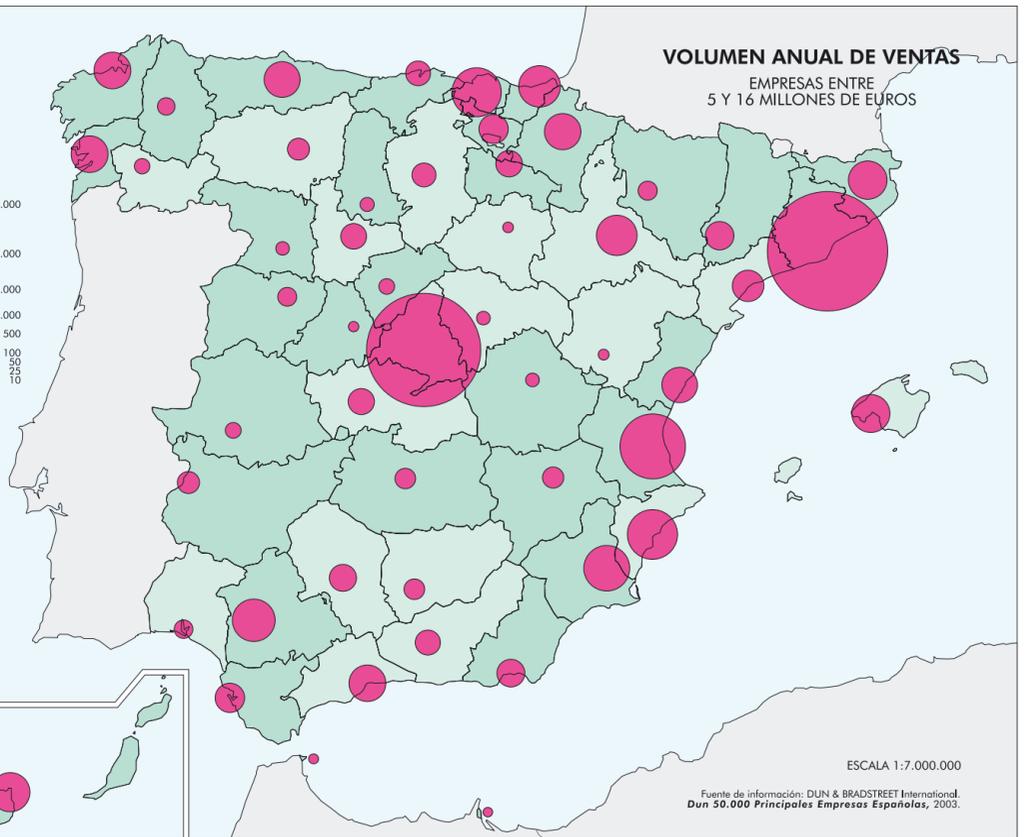
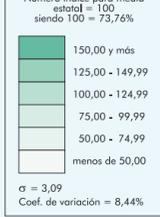


Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003.

NÚMERO DE EMPRESAS

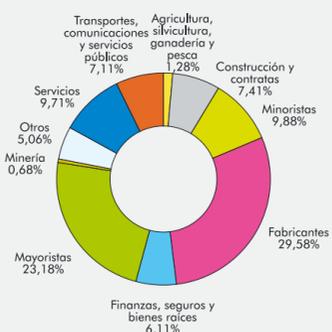


RELEVANCIA PROVINCIAL DEL SECTOR DE EMPRESAS

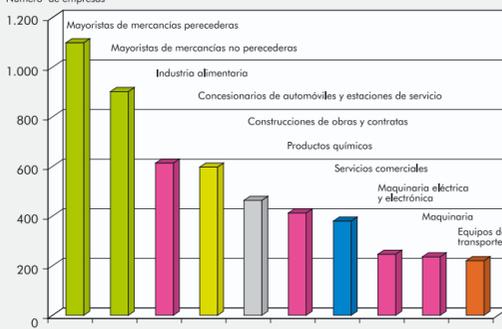


**VOLUMEN ANUAL DE VENTAS**  
EMPRESAS CON MÁS DE 16 MILLONES DE EUROS

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS

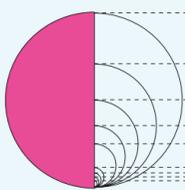


LOS DIEZ GRUPOS DE ACTIVIDAD MÁS IMPORTANTES

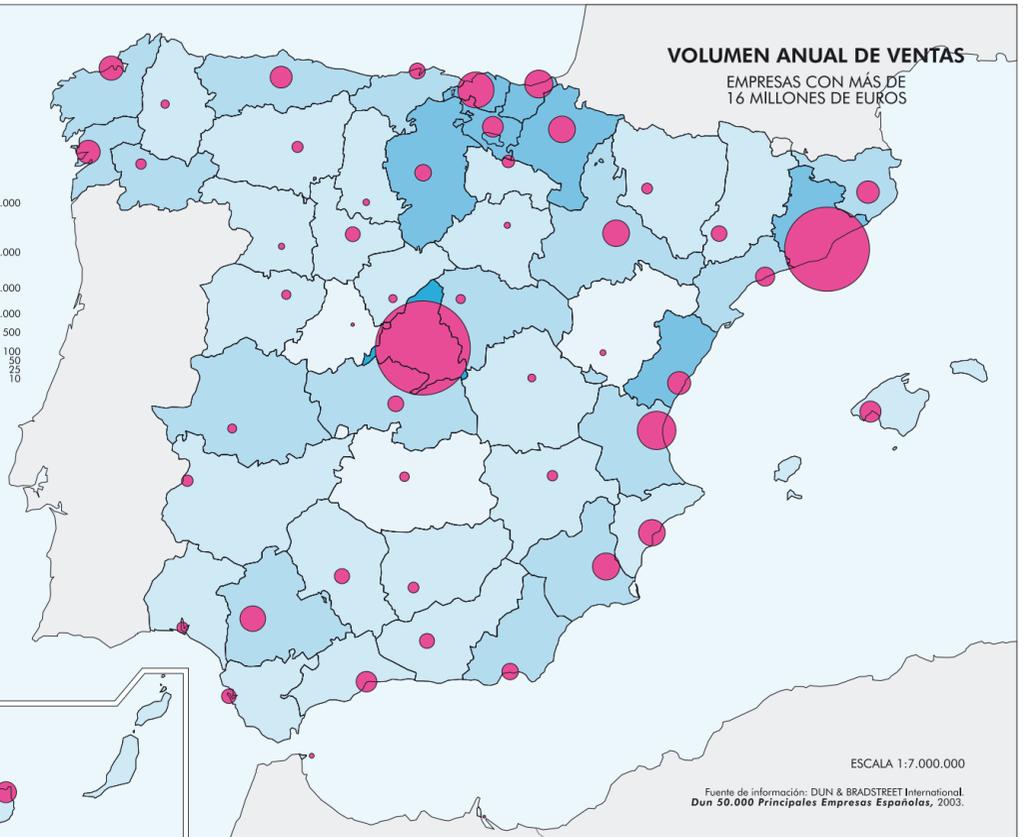
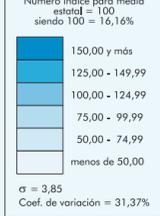


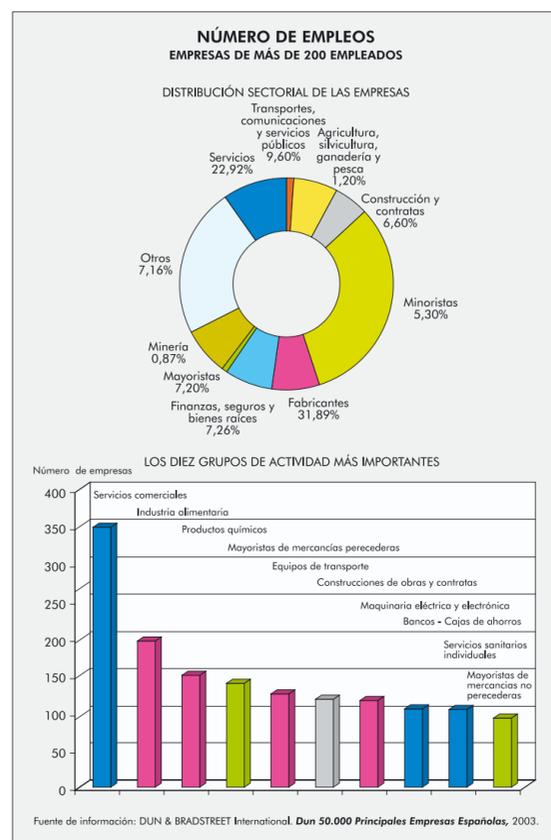
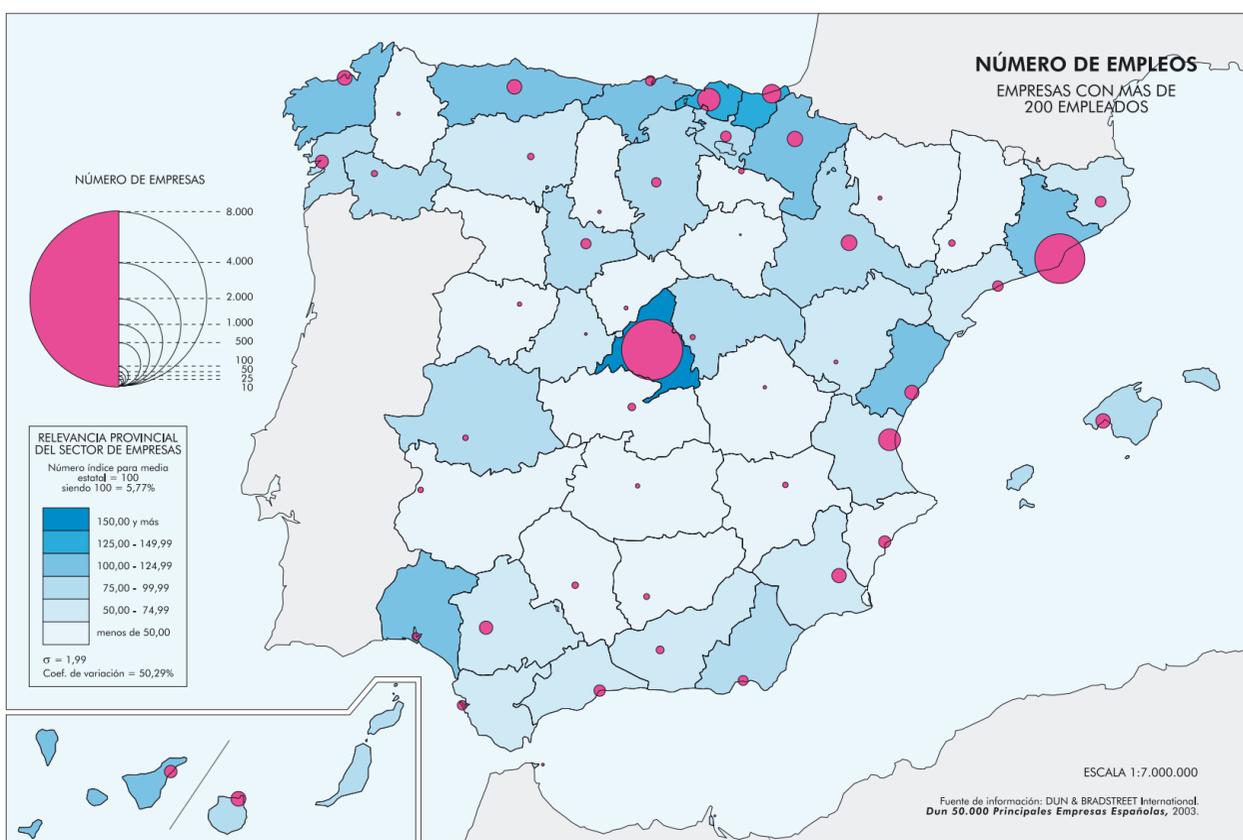
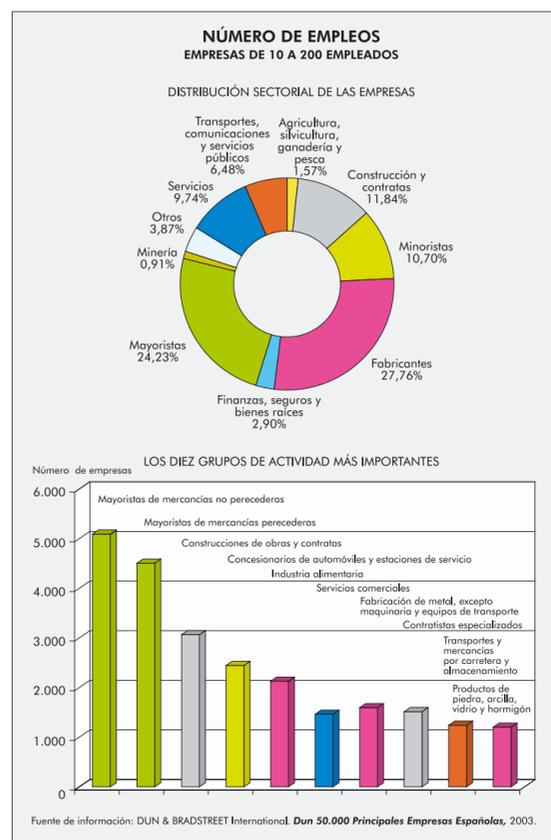
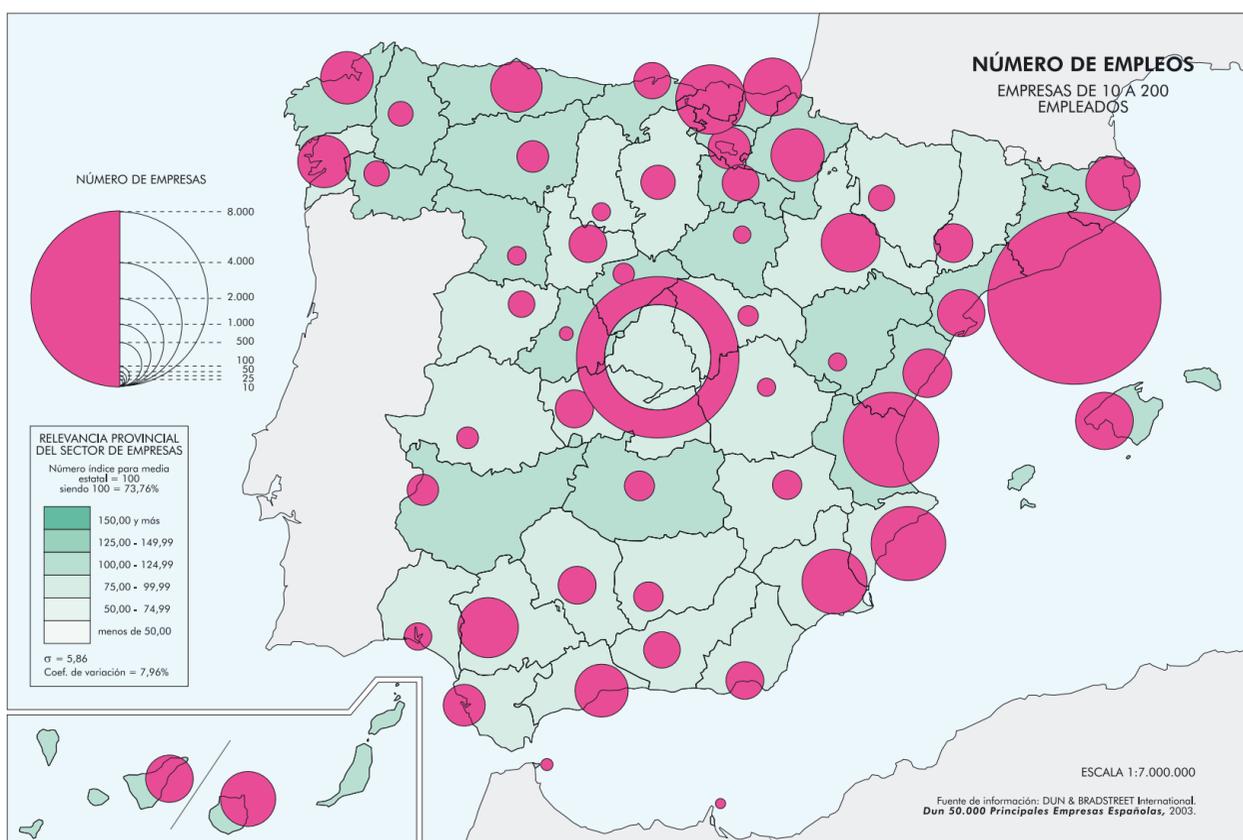
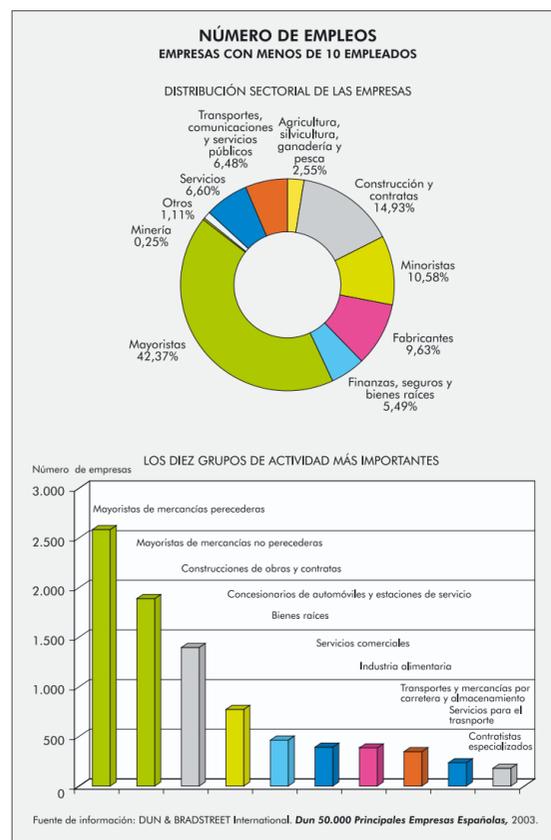
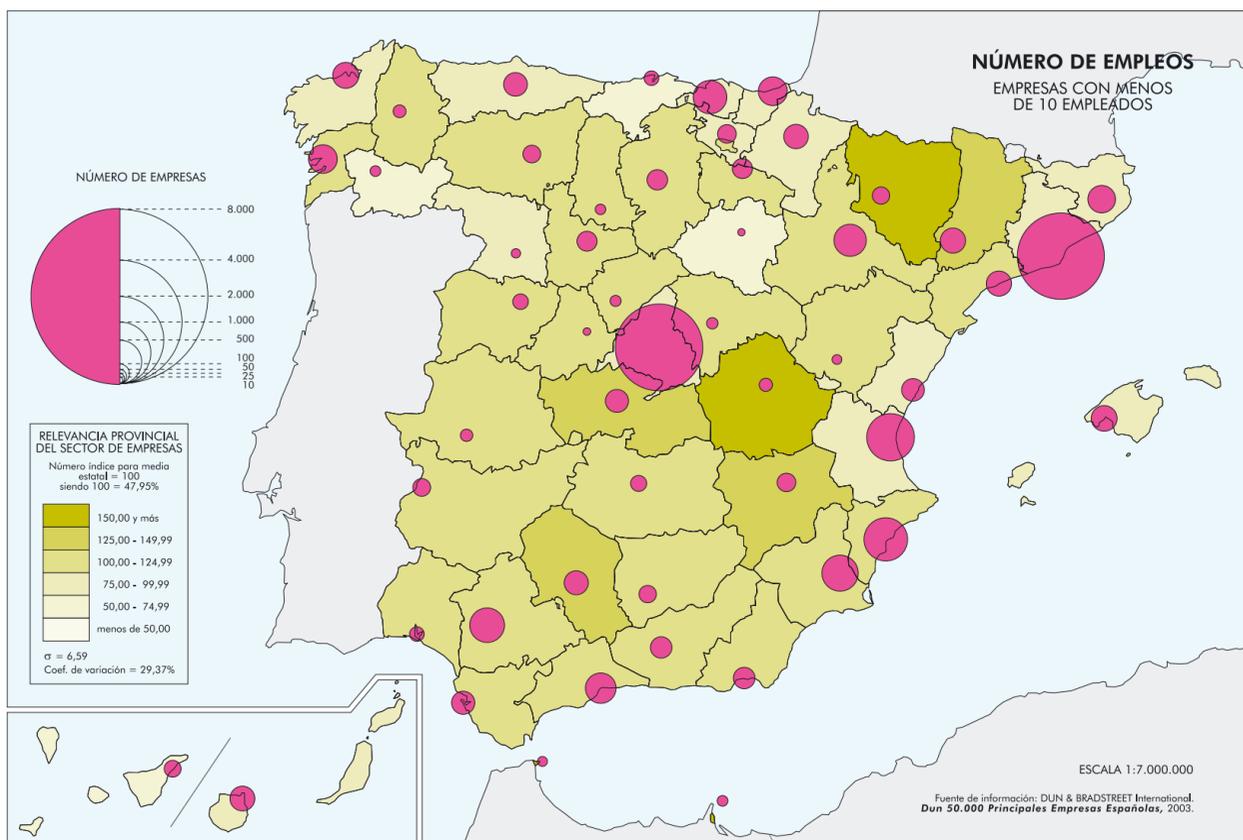
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003.

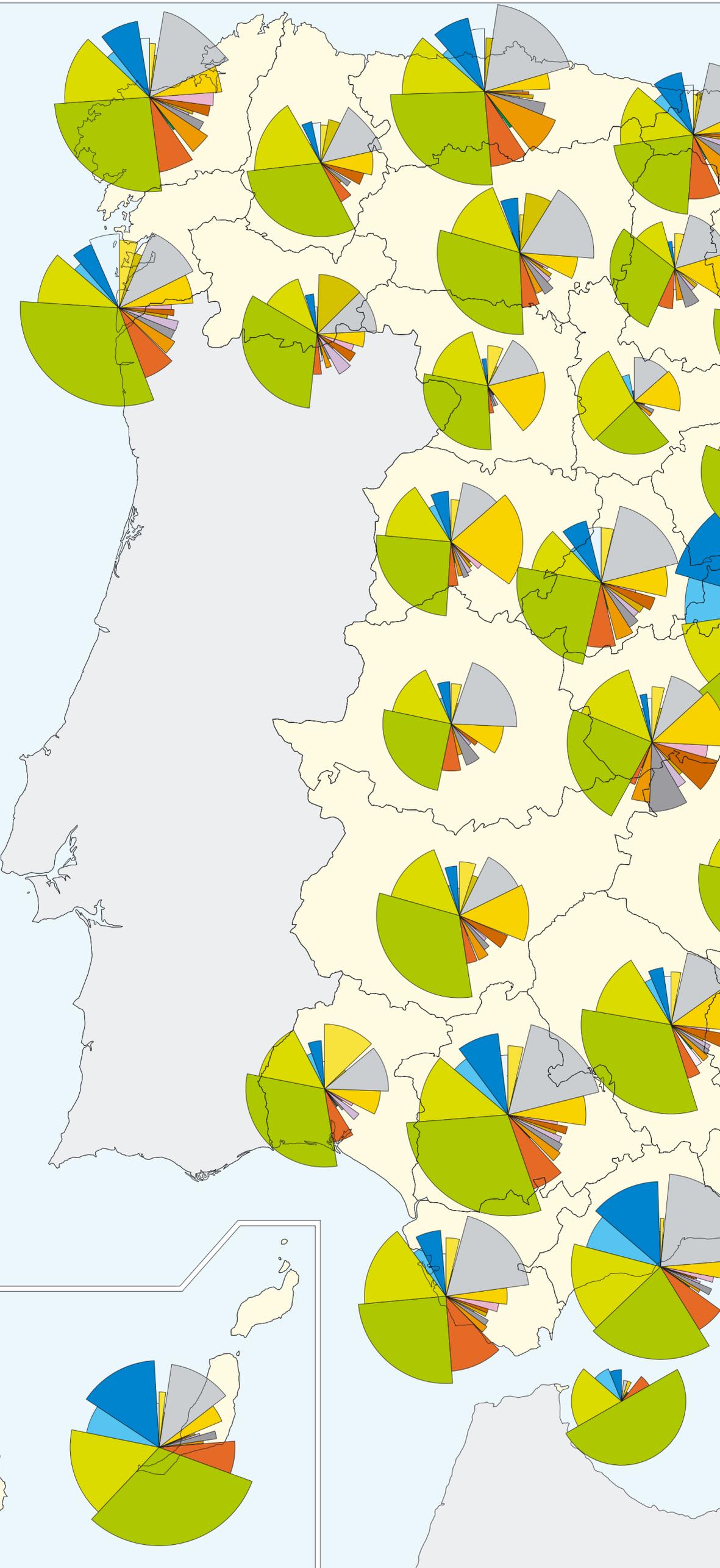
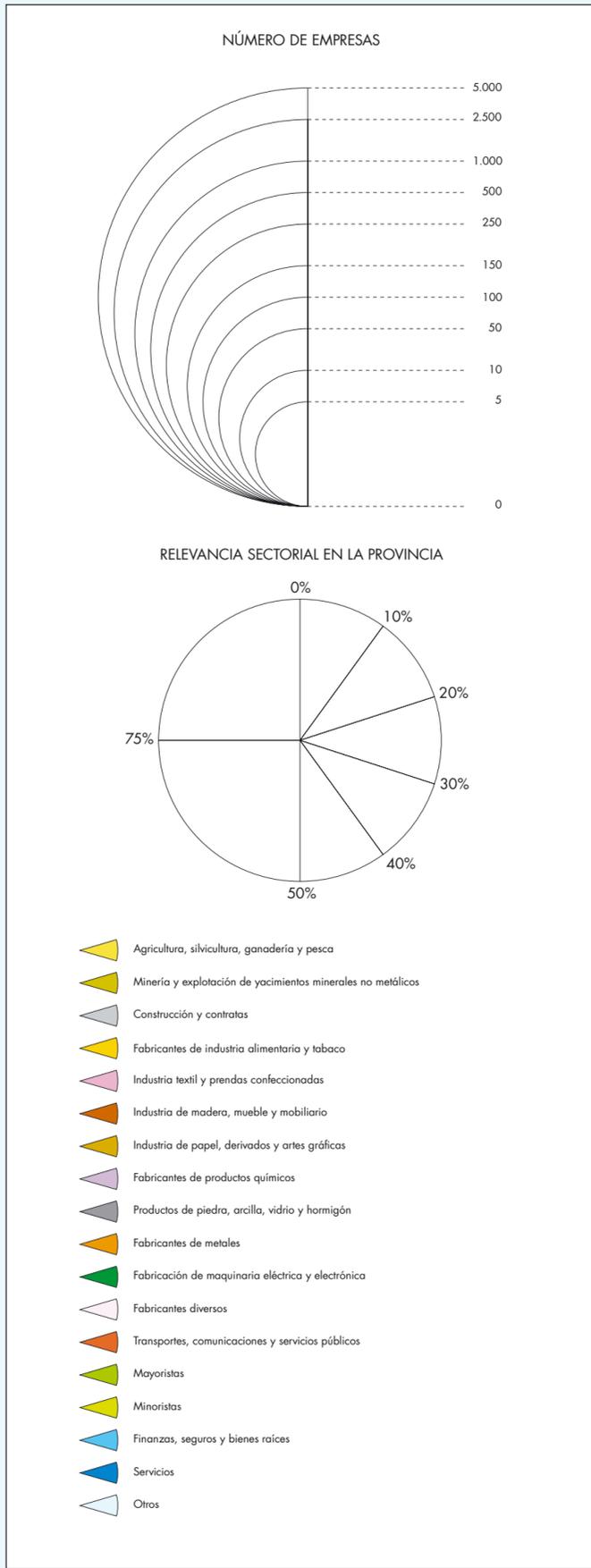
NÚMERO DE EMPRESAS

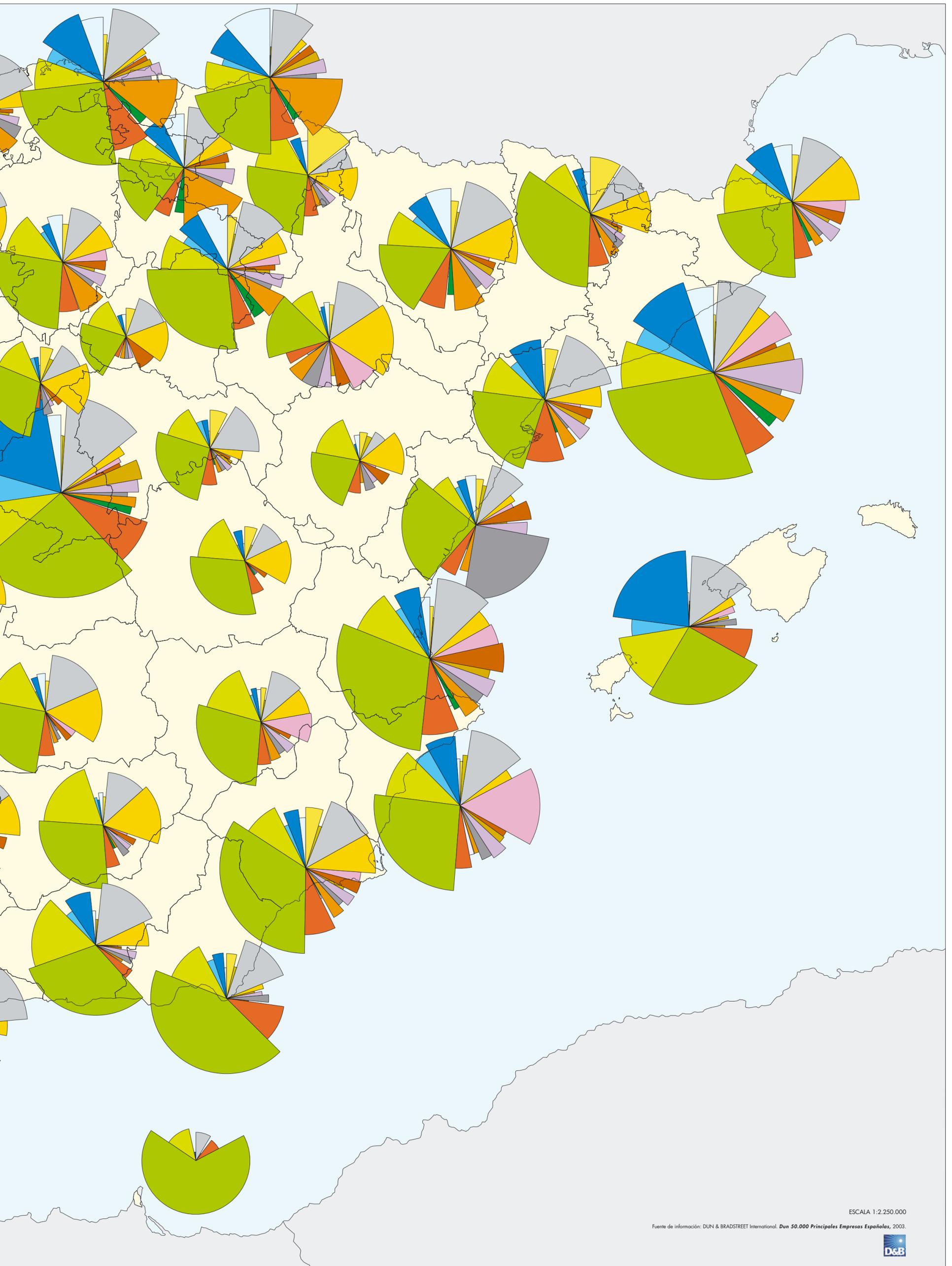


RELEVANCIA PROVINCIAL DEL SECTOR DE EMPRESAS







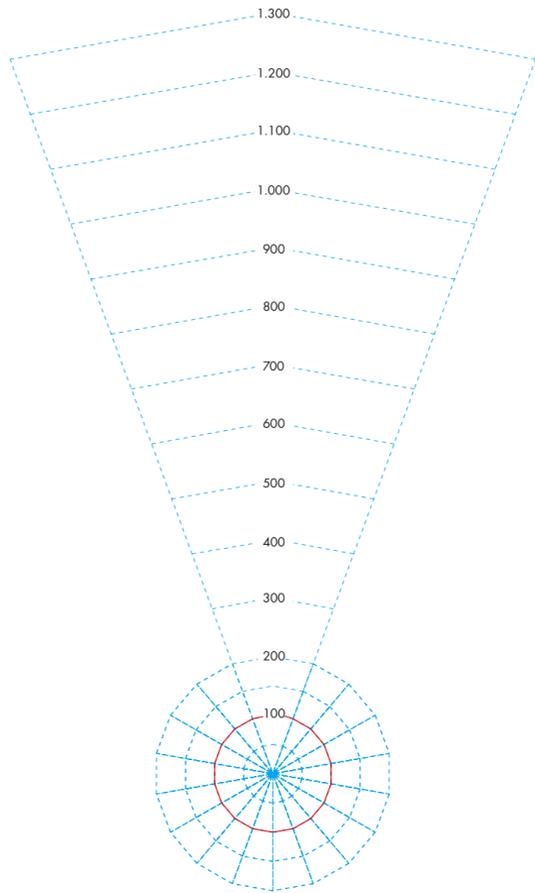


ESCALA 1:2.250.000

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.



ÍNDICE PROVINCIAL DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE EMPRESAS

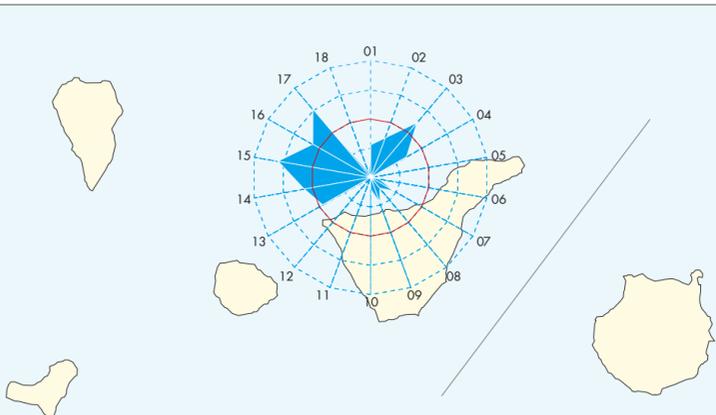
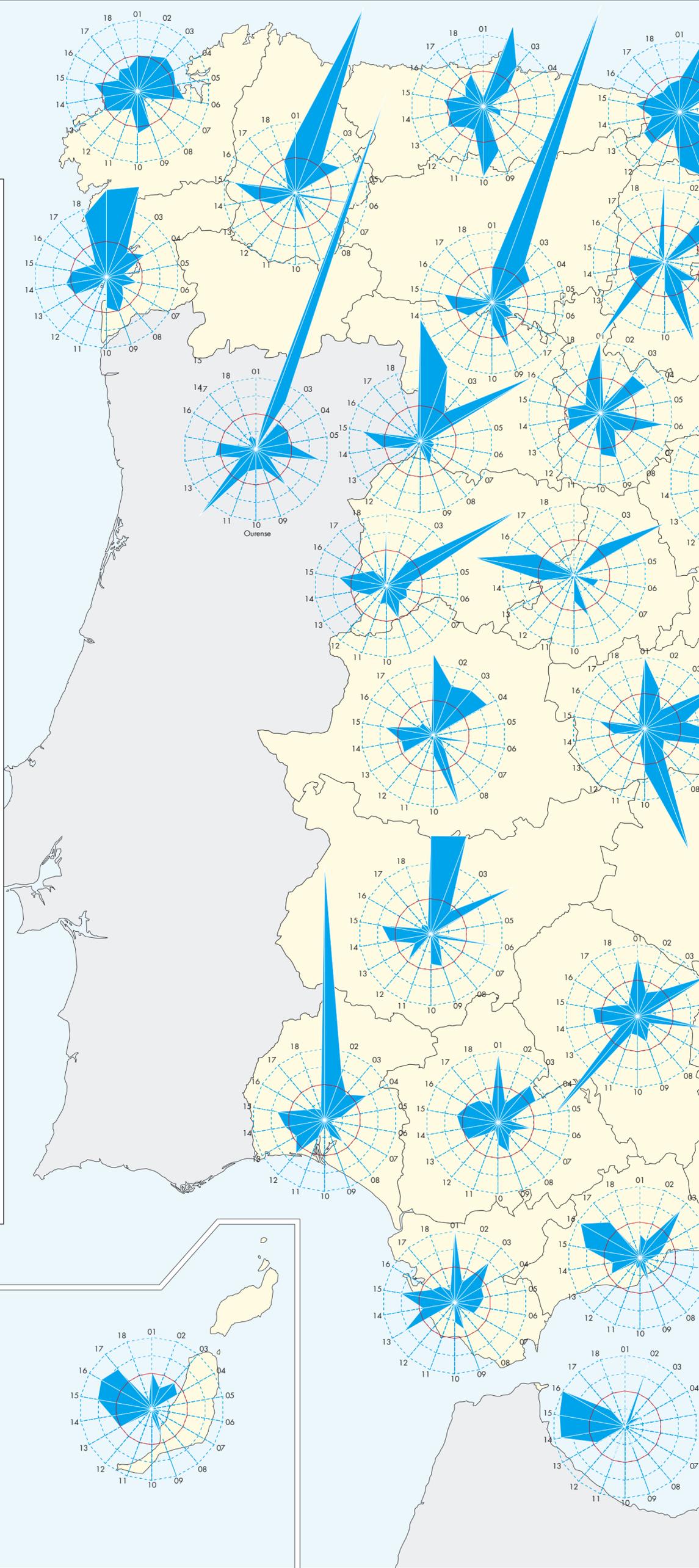
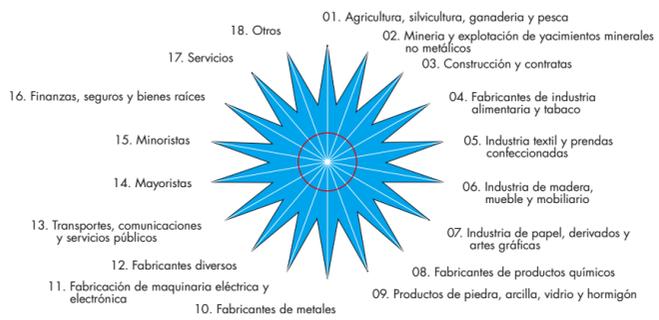


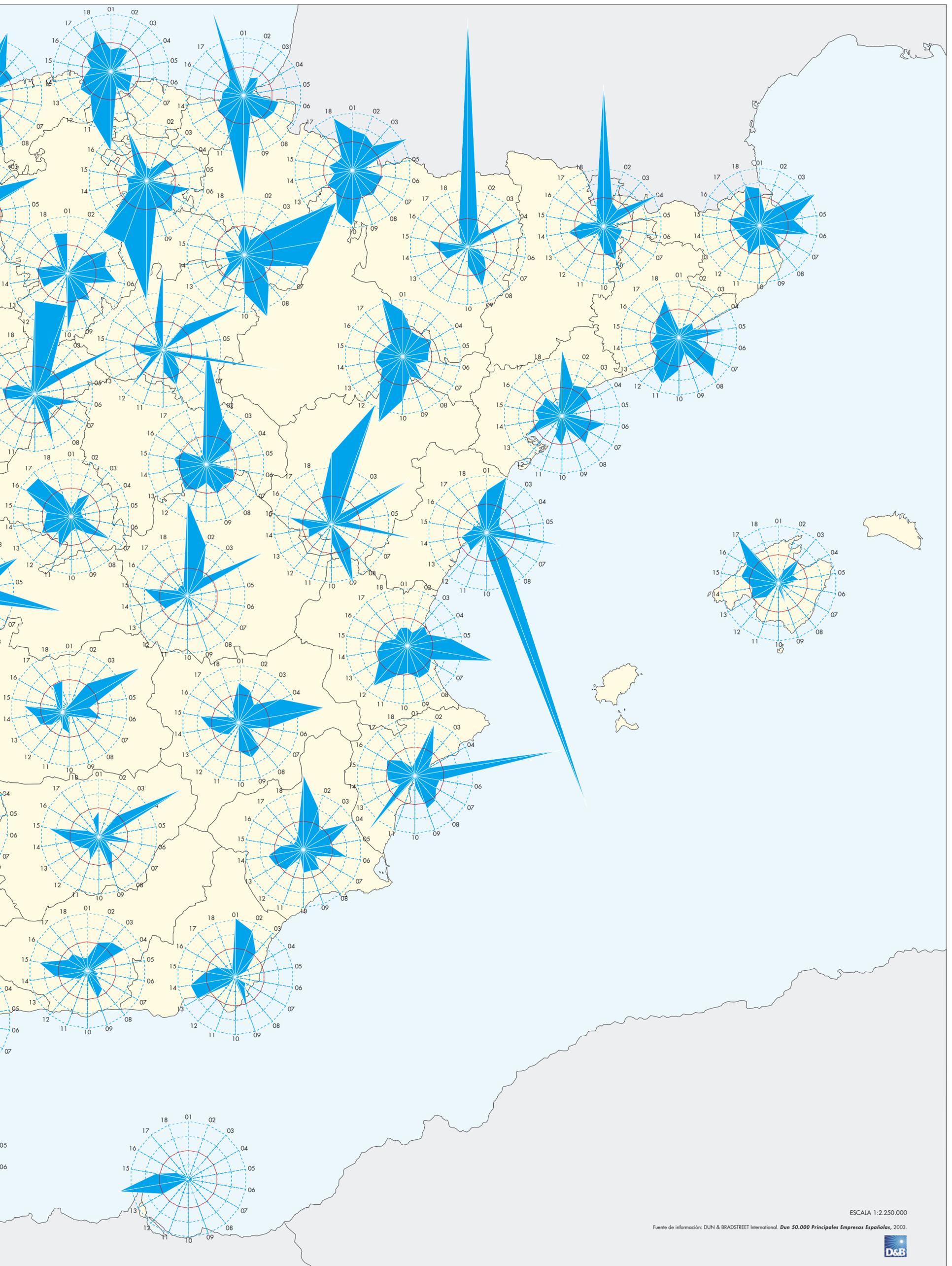
$$P_s = (s_i \cdot 100 / S_i) / (S_j / S_T)$$

- $P_s$  Índice provincial de especialización sectorial de empresas
- $s_i$  Número de empresas en la actividad (i) en la provincia considerada
- $S_i$  Número total de empresas en la provincia considerada
- $S_j$  Número de empresas en la actividad (j) en España
- $S_T$  Número total de empresas en España

El ÍNDICE PROVINCIAL DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE EMPRESAS expresa, para cada provincia, la diferencia que existe entre el porcentaje provincial de empresas dedicadas a ciertas actividades y el porcentaje español de esas actividades respecto al total nacional de empresas consideradas. Cuando el índice es superior a 100, se puede considerar que existe especialización porque el porcentaje provincial de empresas en ese grupo de actividades es superior al promedio nacional. En todos los casos se consideran tan sólo las 50.099 empresas citadas por la fuente.

SECTORES DE ESPECIALIZACIÓN EMPRESARIAL



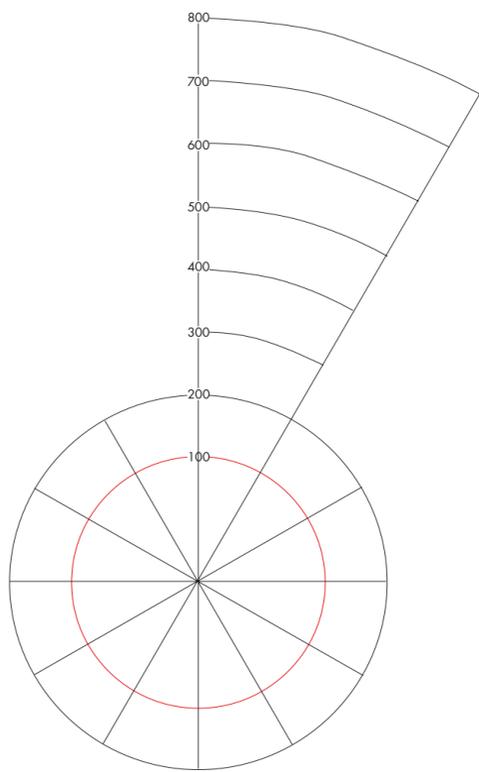


ESCALA 1:2.250.000

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.



**ÍNDICE AUTONÓMICO DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE EMPRESAS**

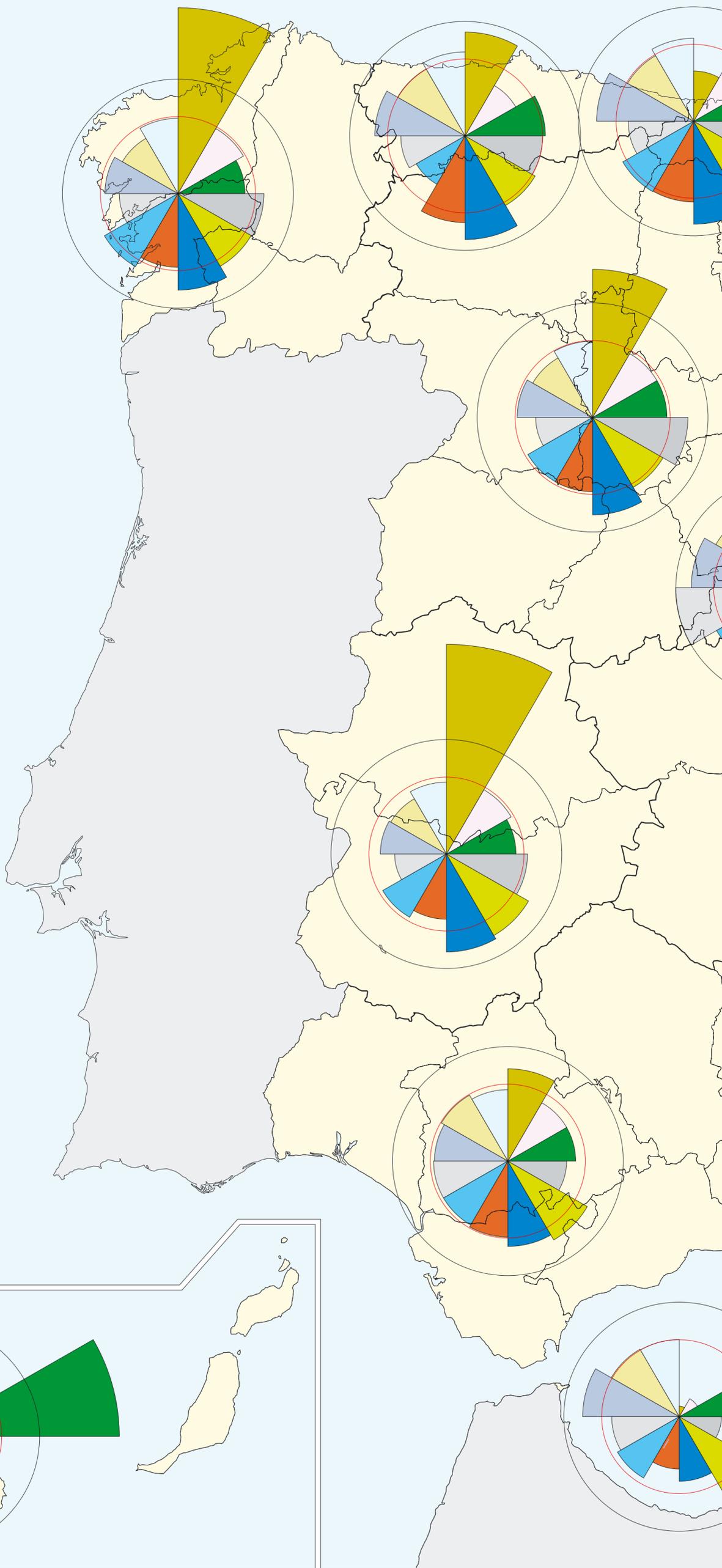


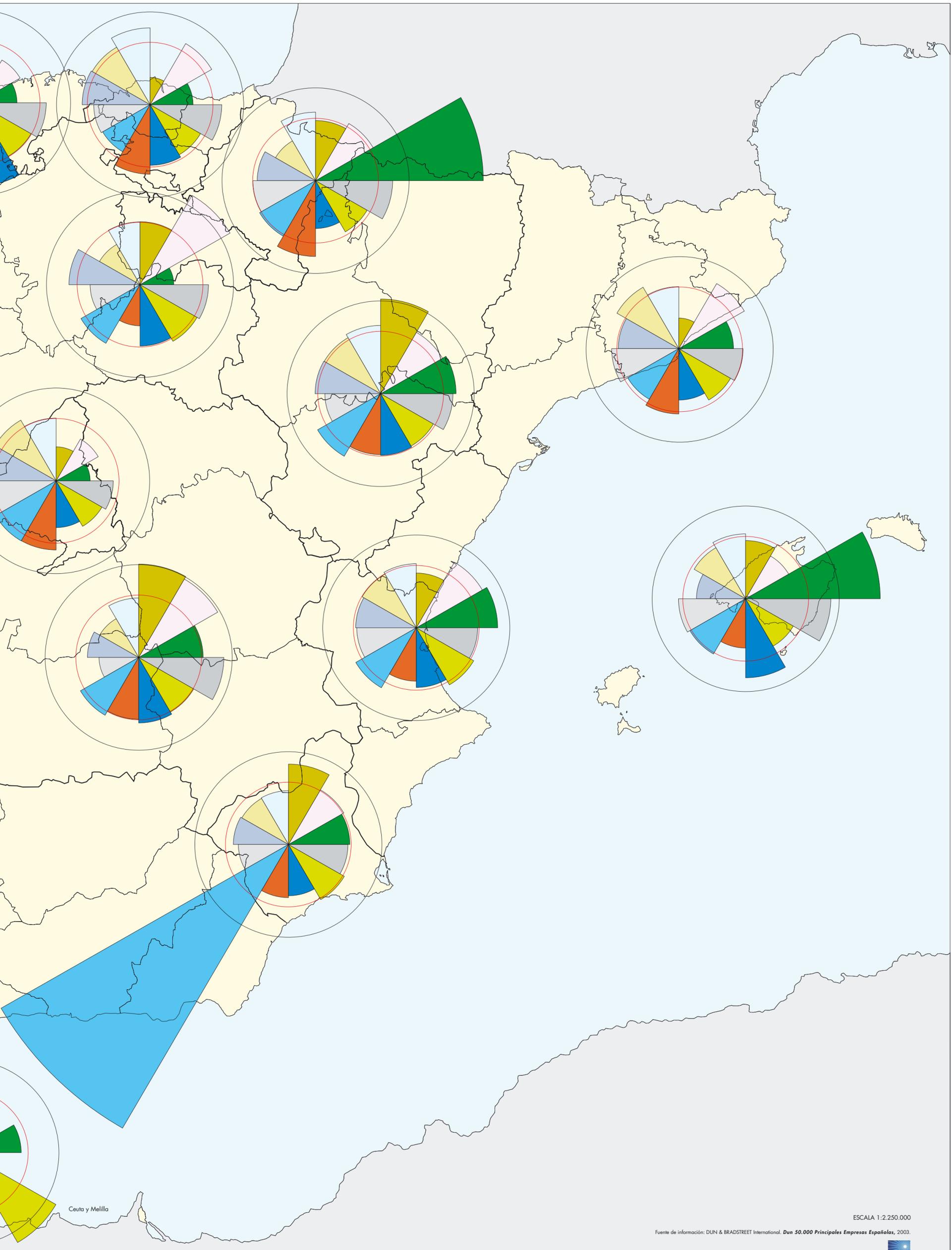
$$P_s = (s_i \cdot 100 / S_i) / (S_j / S_T)$$

- $P_s$  Índice autonómico de especialización sectorial de empresas
- $s_i$  Número de empresas en la actividad (i) en la comunidad autónoma considerada
- $S_i$  Número total de empresas en la comunidad autónoma considerada
- $S_j$  Número de empresas en la actividad (j) en España
- $S_T$  Número total de empresas en España

EL ÍNDICE AUTONÓMICO DE ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL DE EMPRESAS expresa para cada comunidad autónoma la diferencia que existe entre el porcentaje autonómico de empresas dedicadas a ciertas actividades y el porcentaje español de esas actividades respecto al total nacional de empresas consideradas. Cuando el índice es superior a 100, se puede considerar que existe especialización, porque el porcentaje autonómico de empresas en ese grupo de actividades es superior al promedio nacional. En todos los casos se consideran tan sólo los 2.627.248 de pymes citadas por la fuente.

**SECTORES DE ESPECIALIZACIÓN EMPRESARIAL**



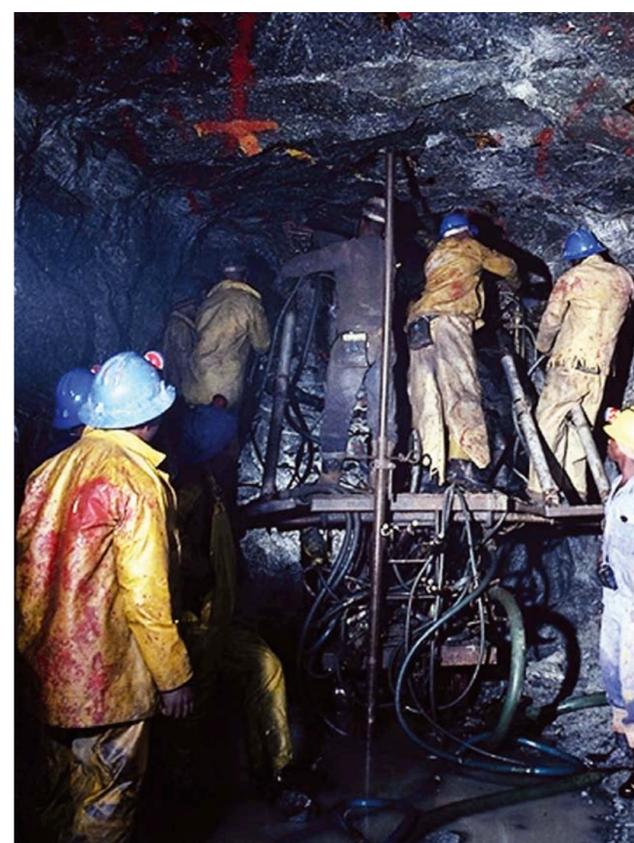
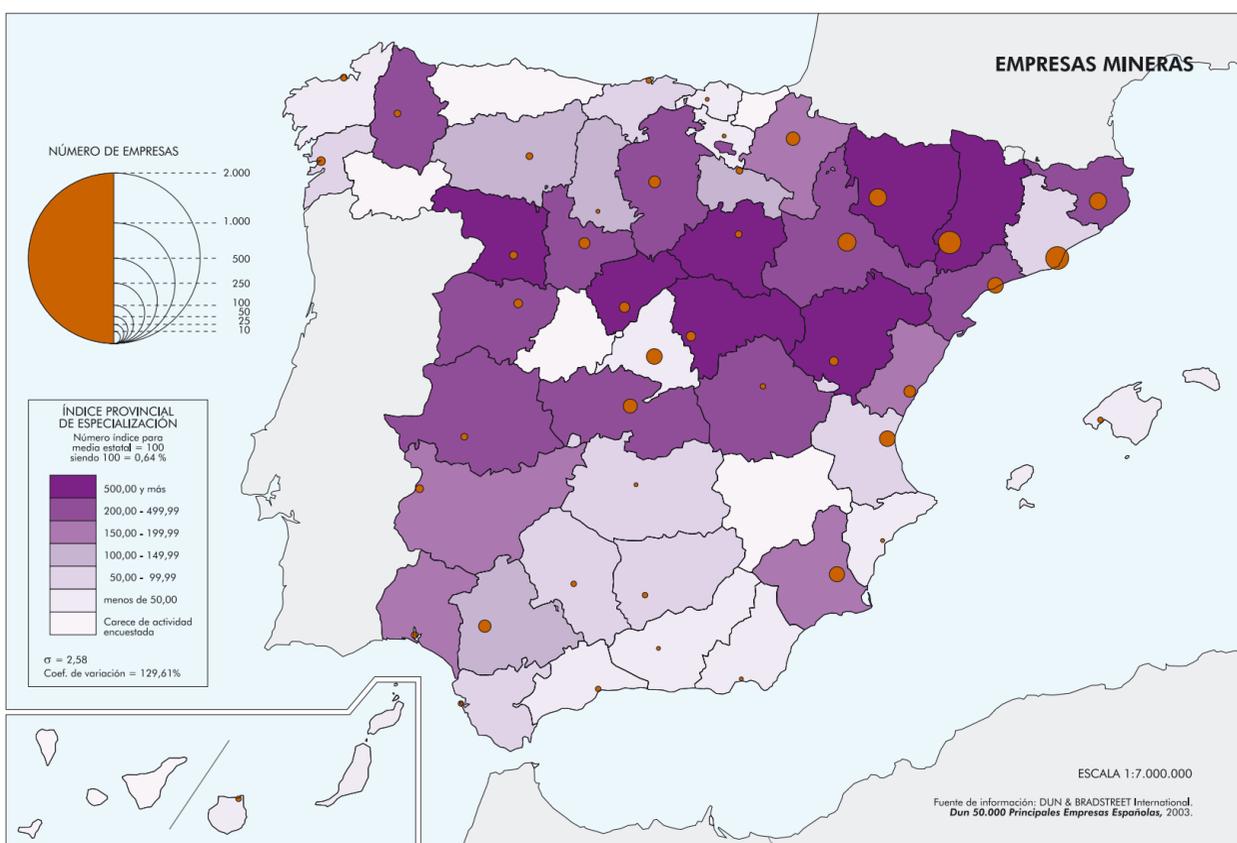
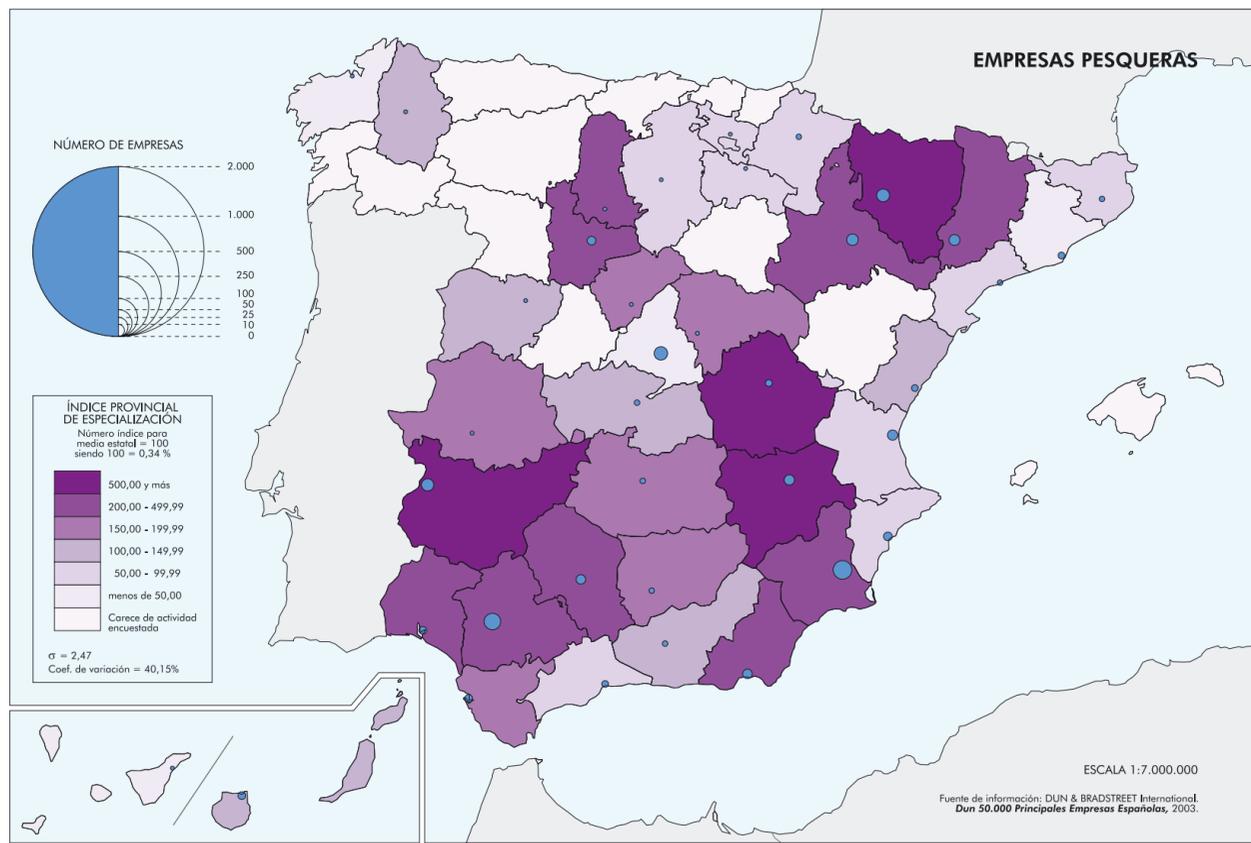
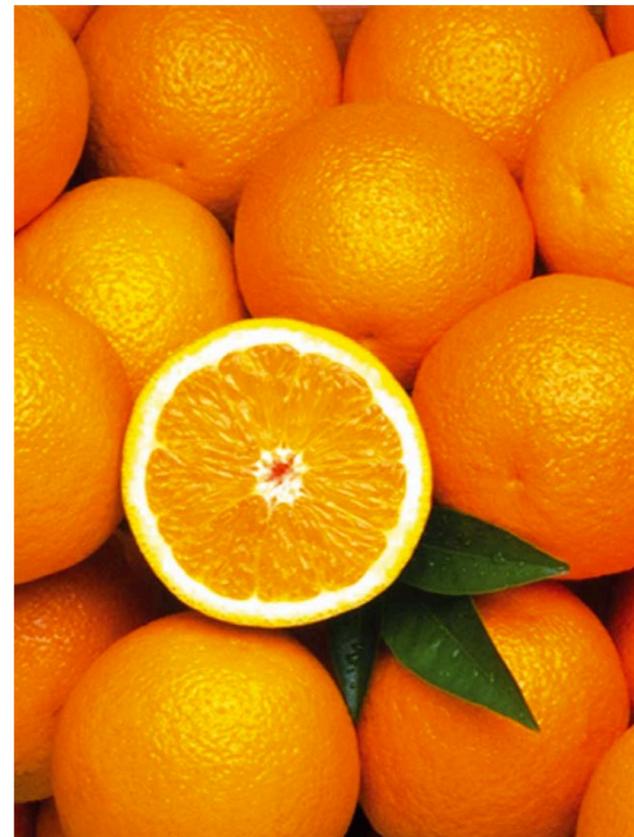
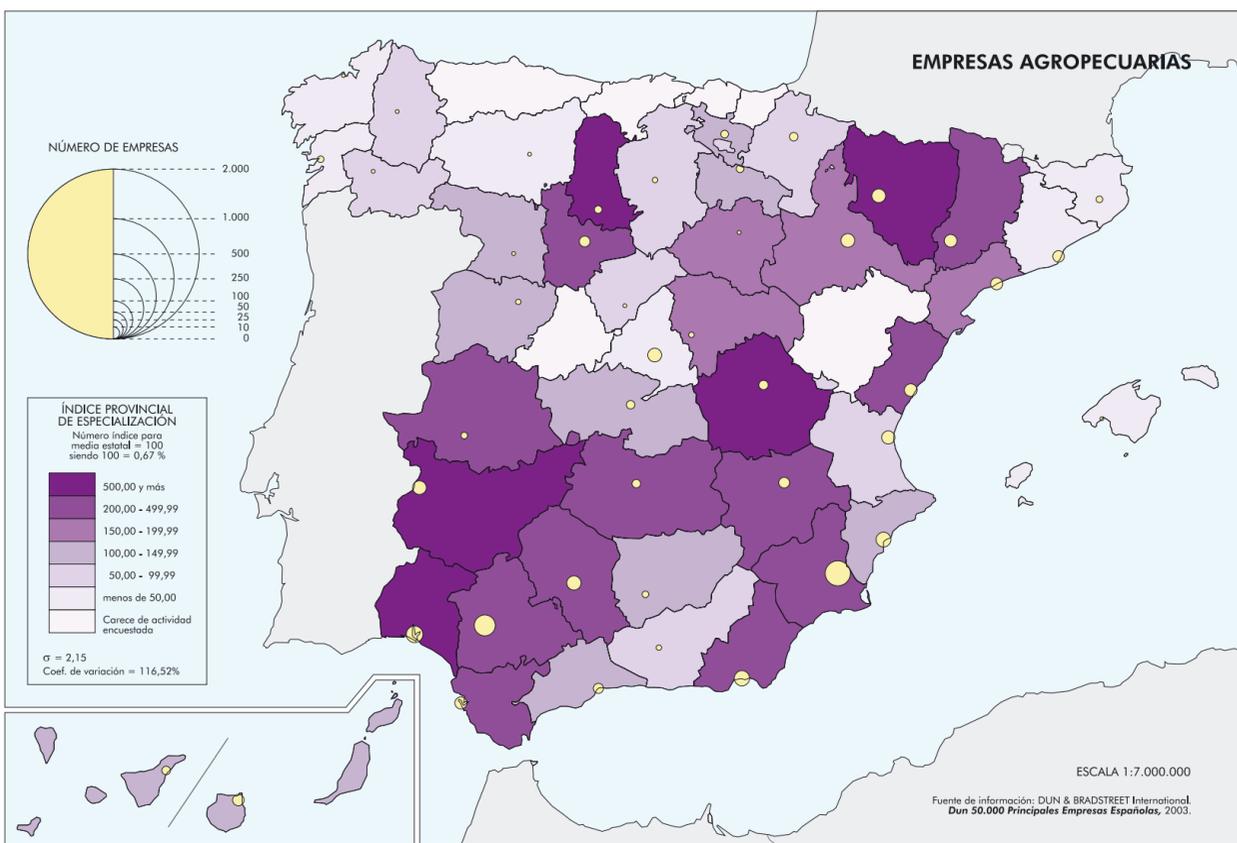


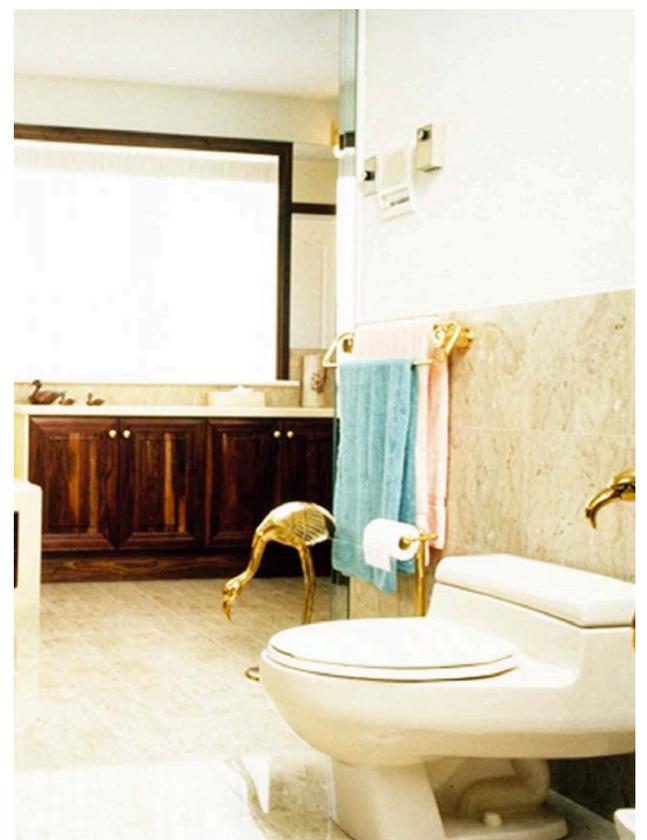
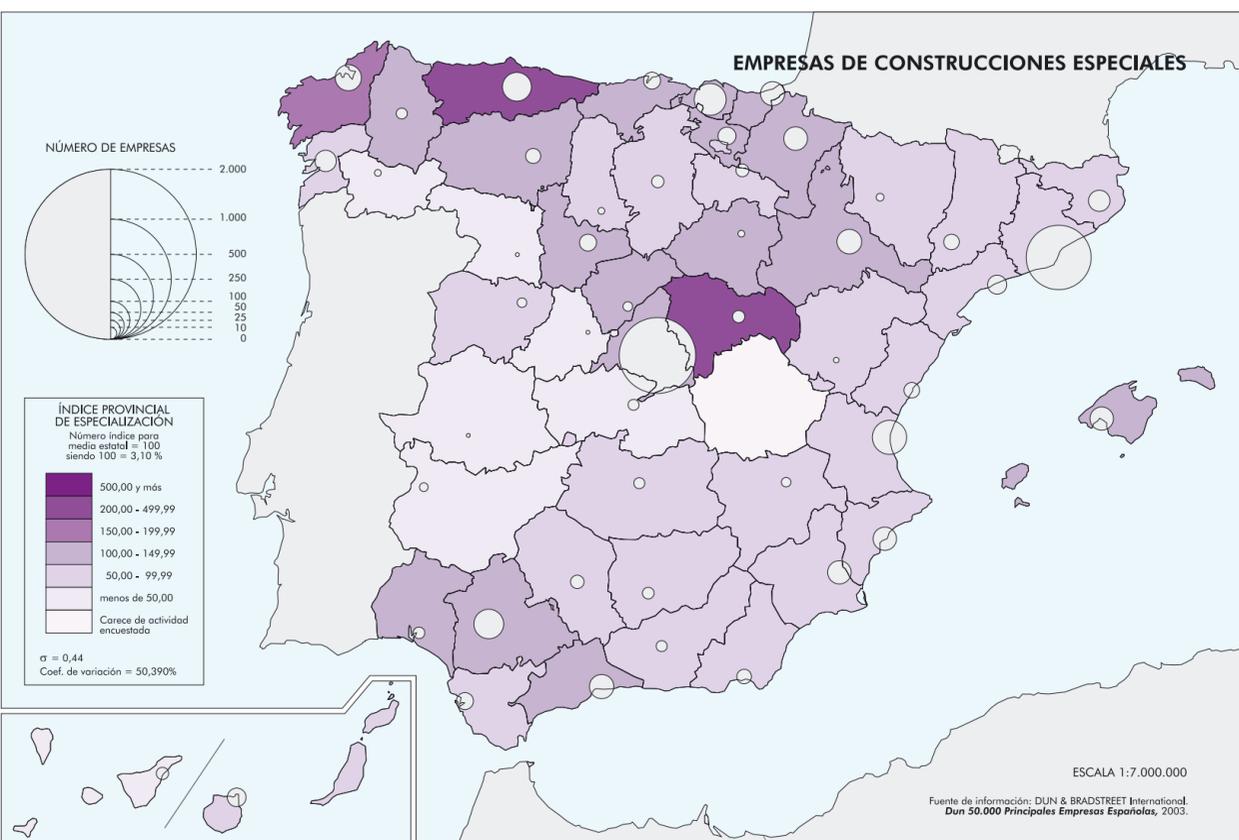
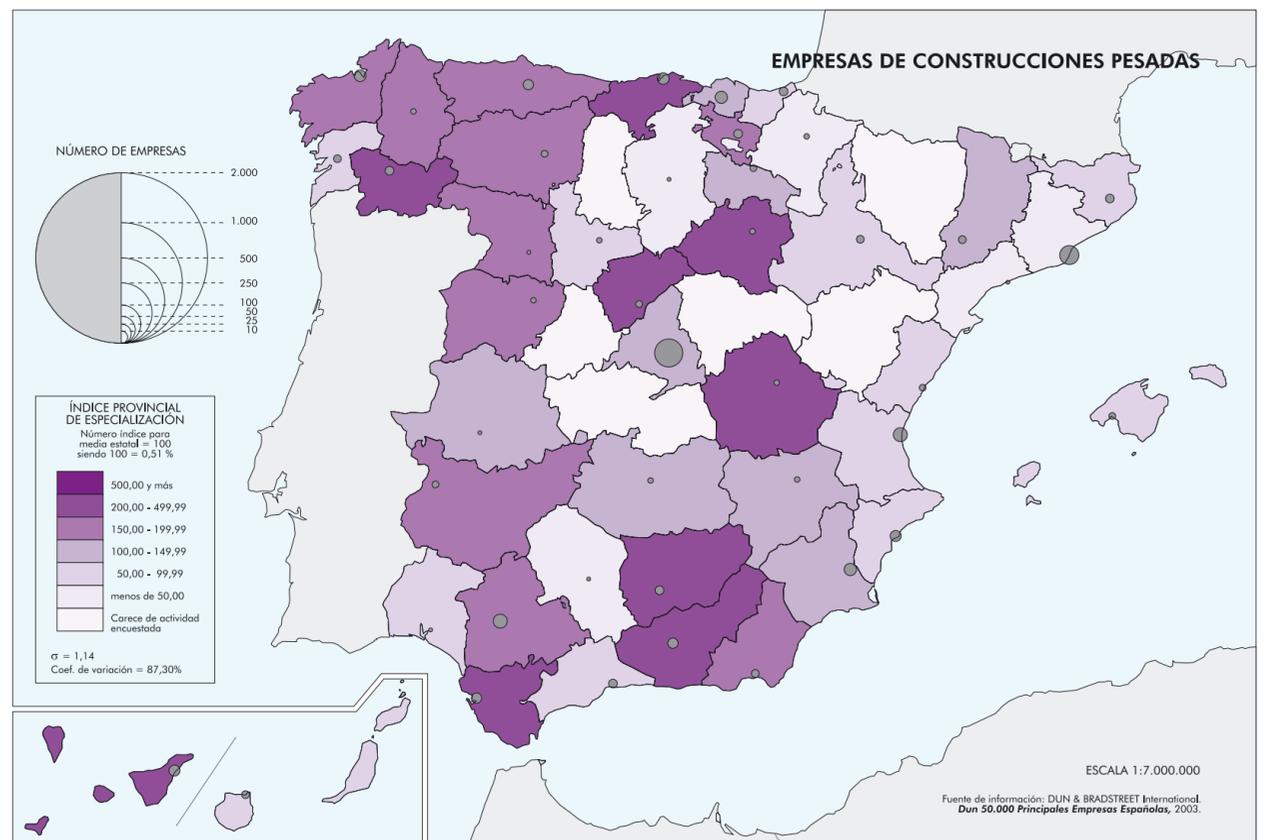
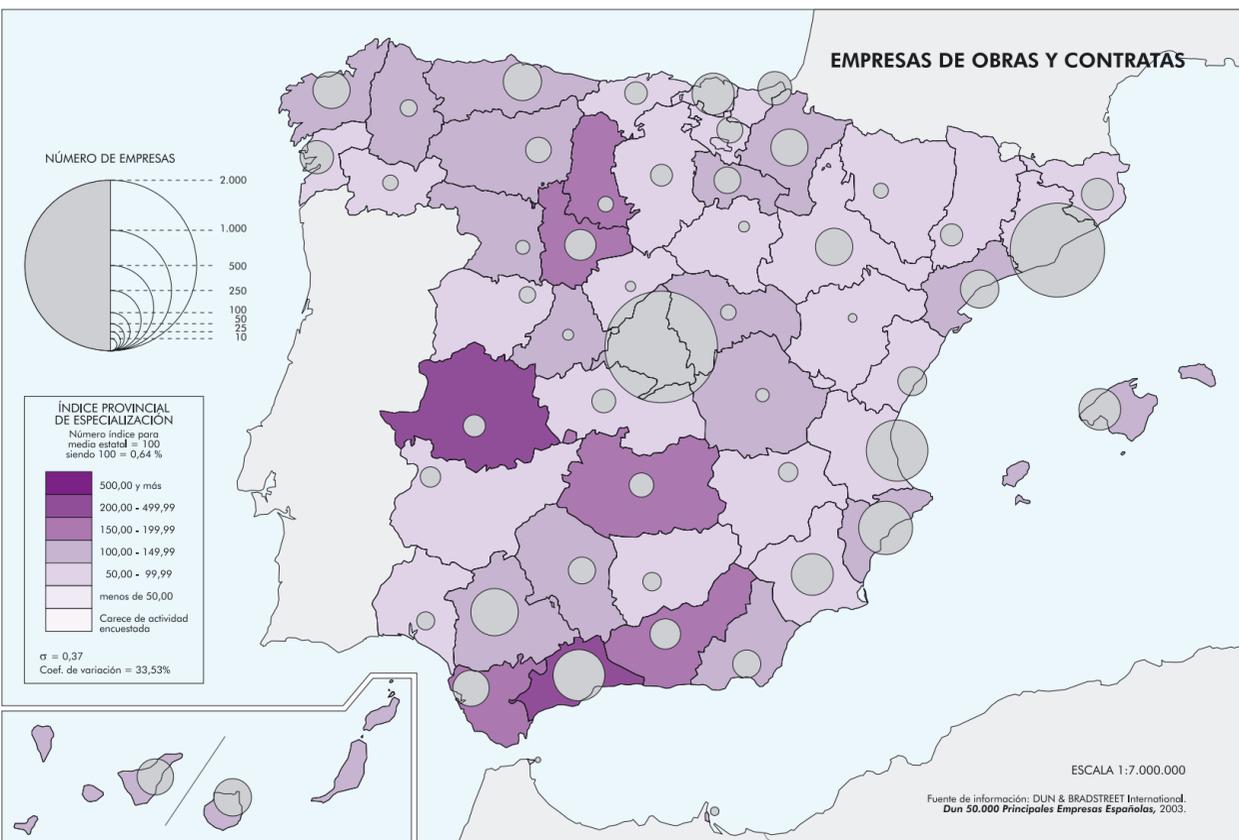
Ceuta y Melilla

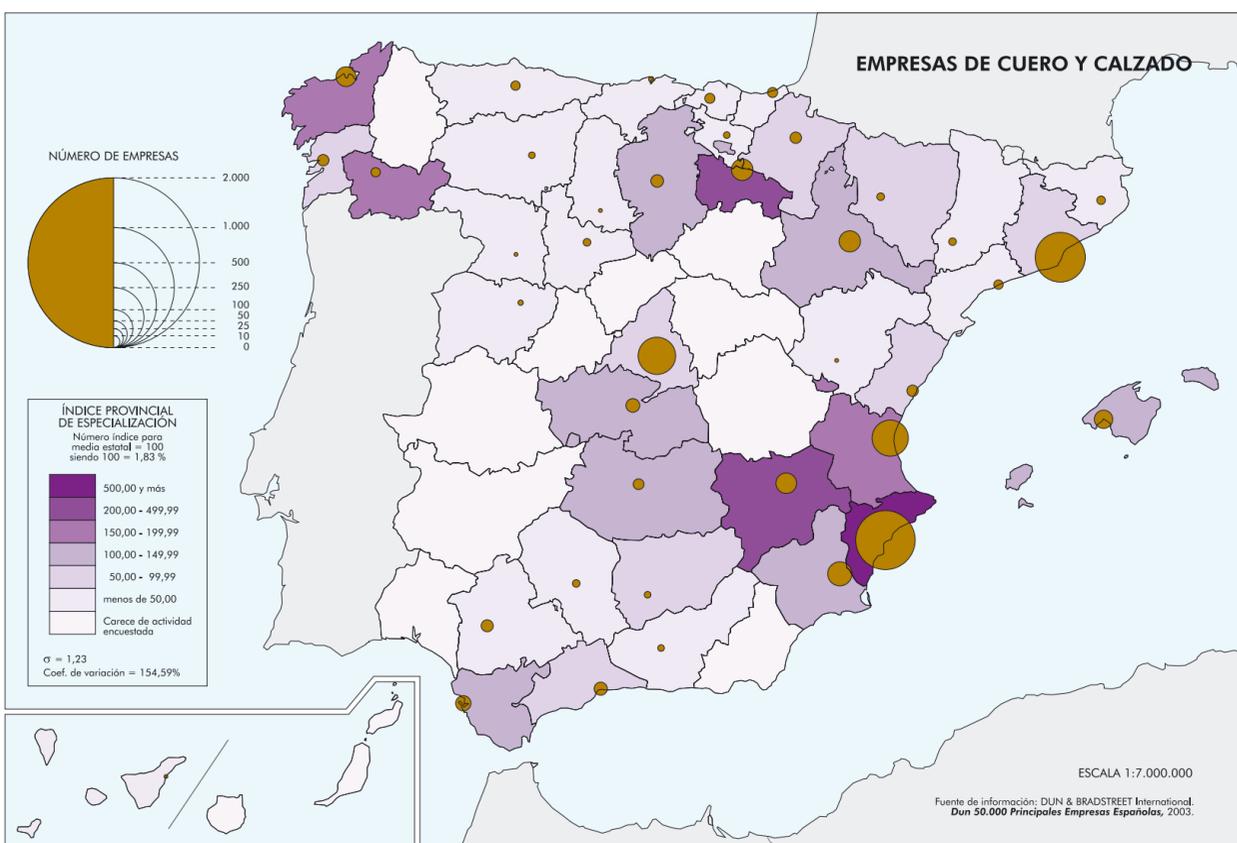
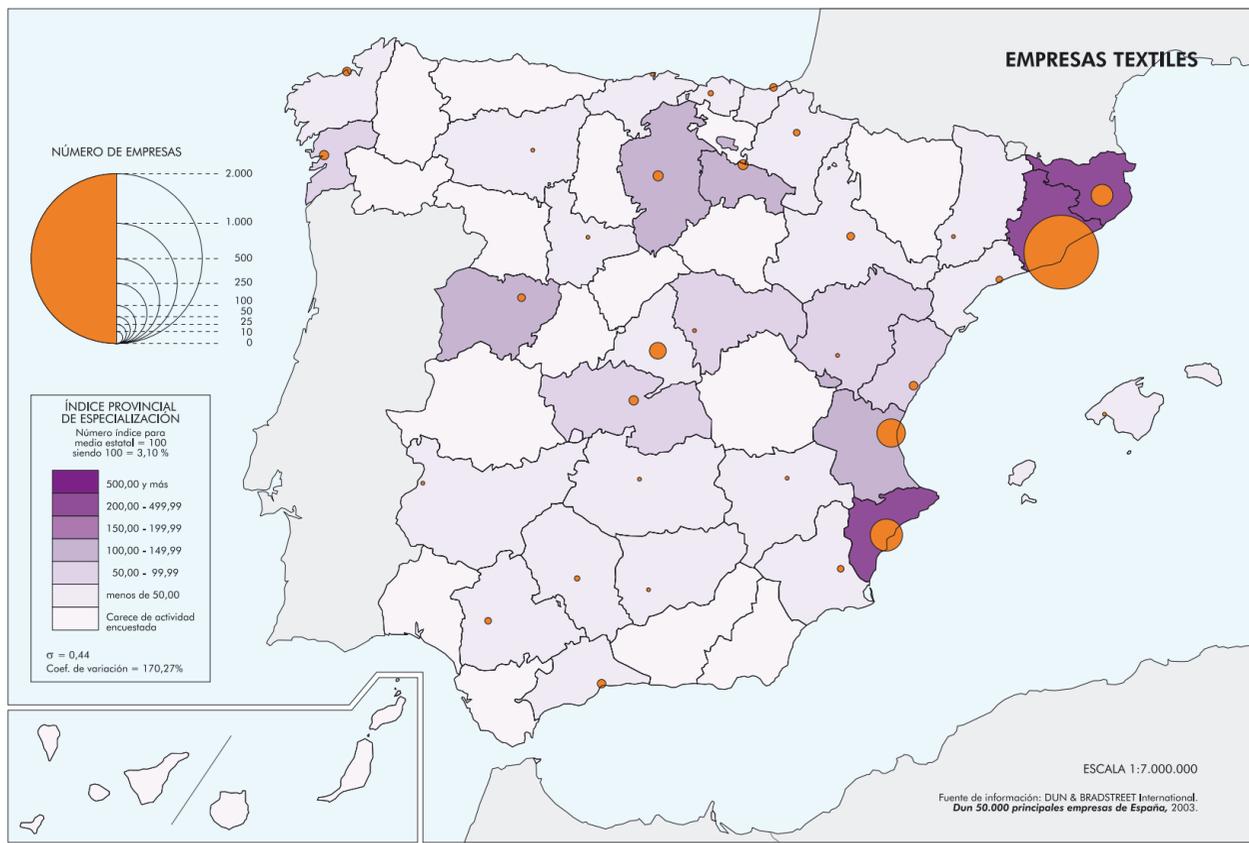
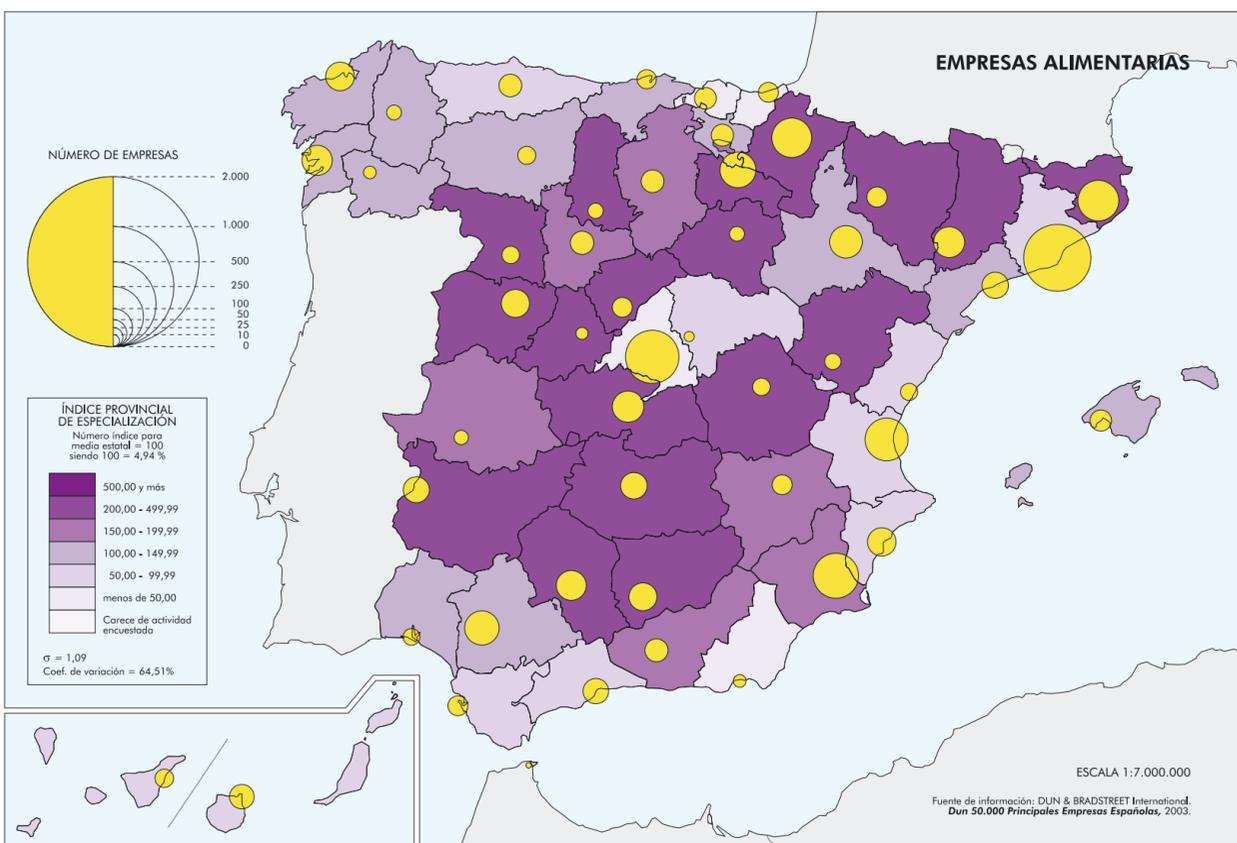
ESCALA 1:2.250.000

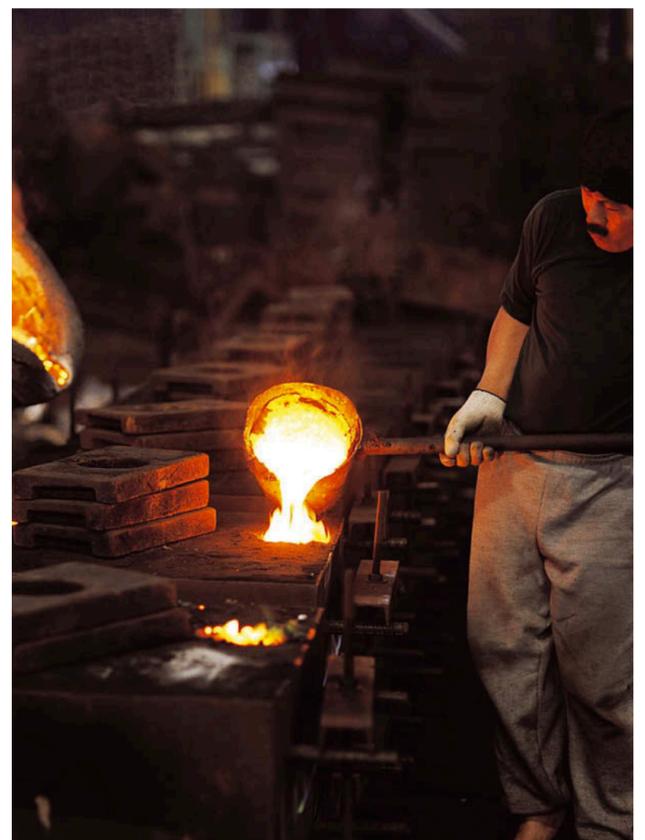
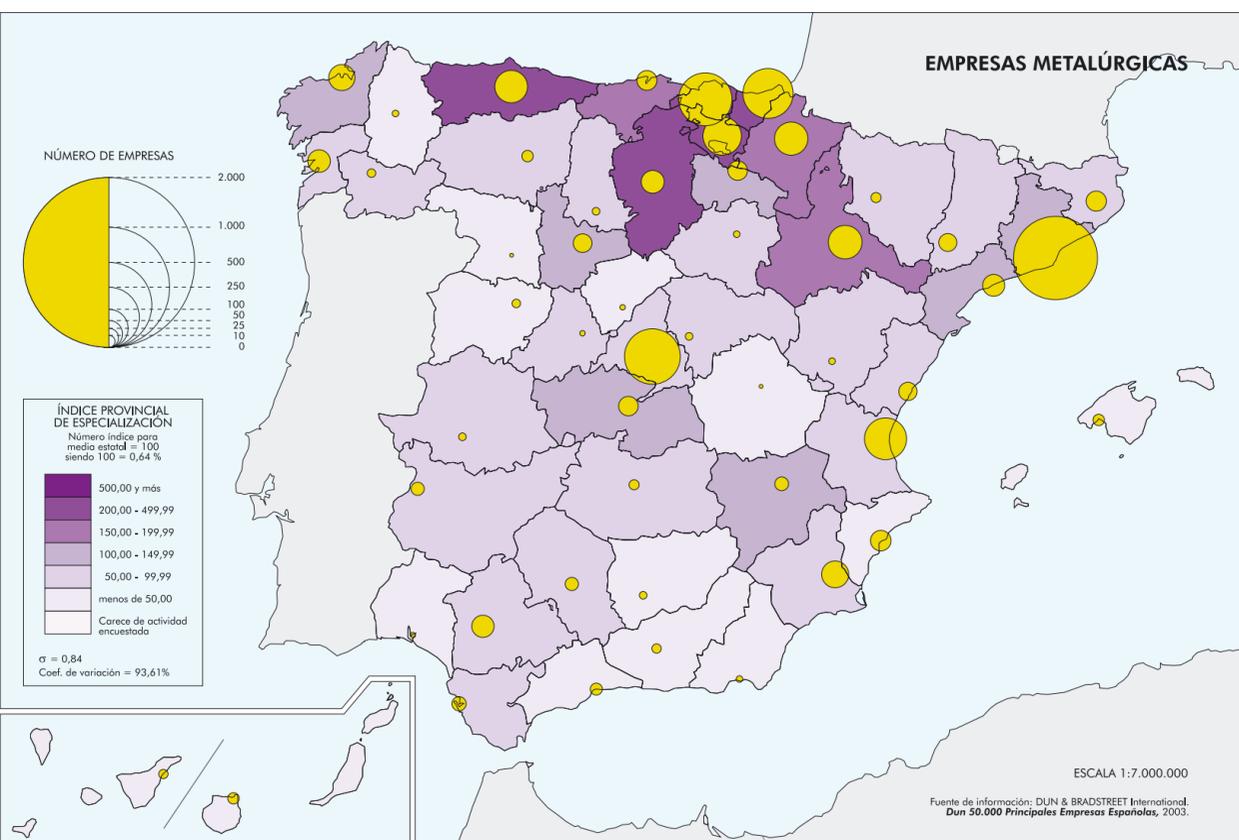
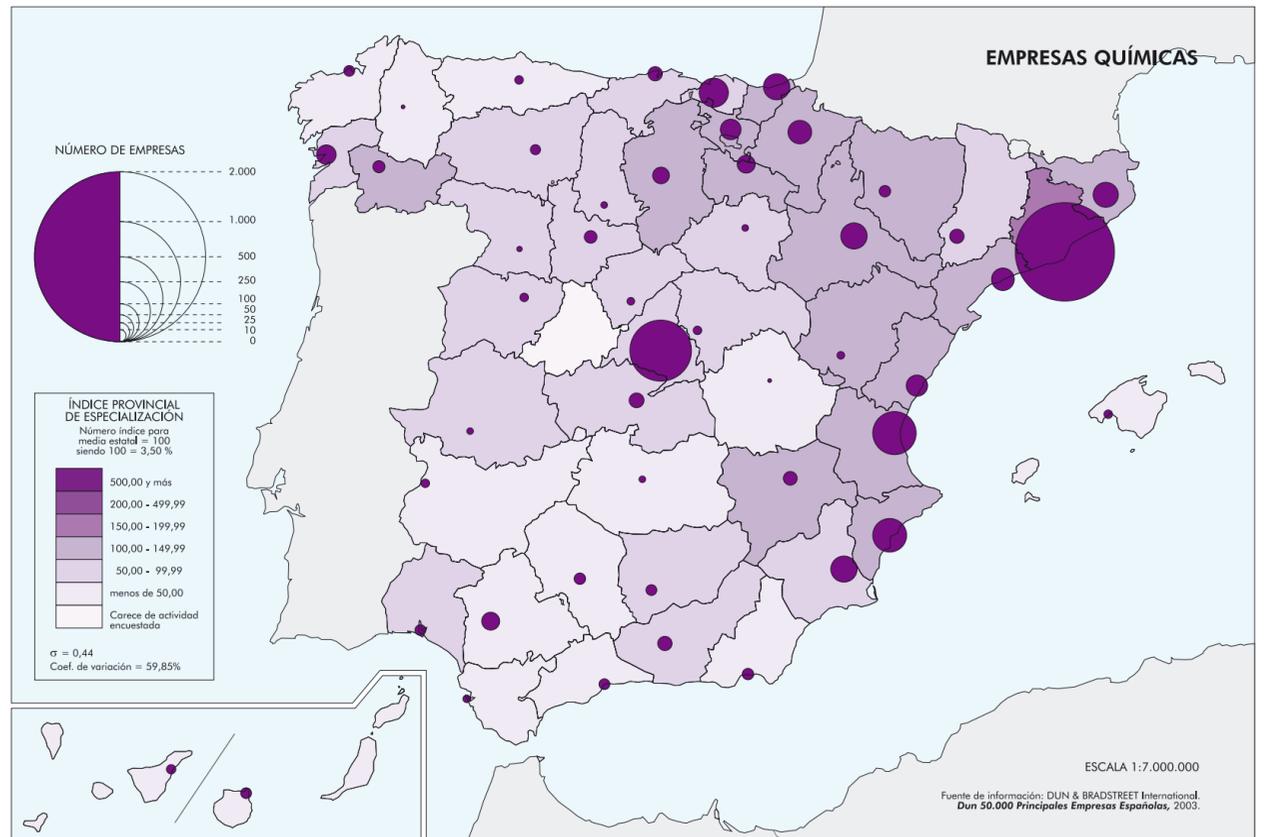
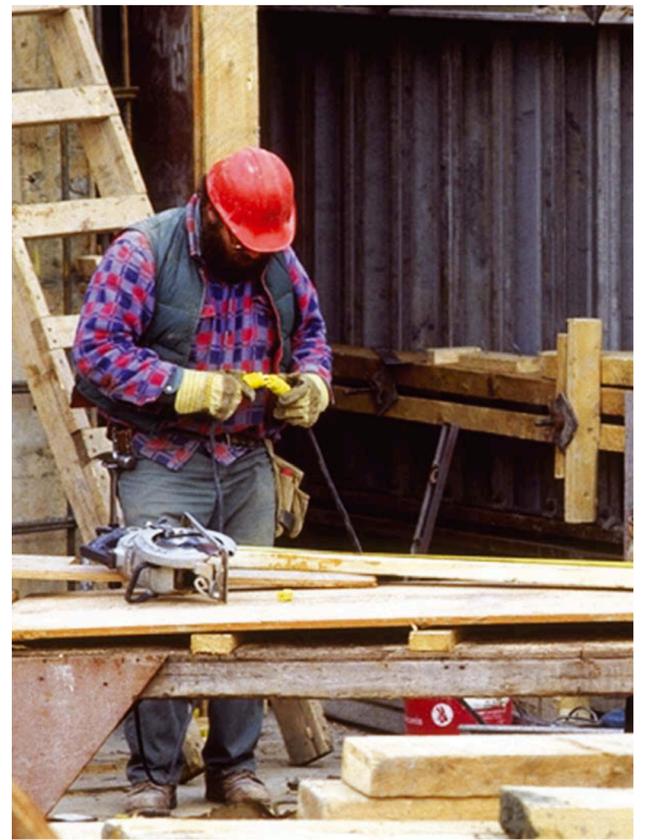
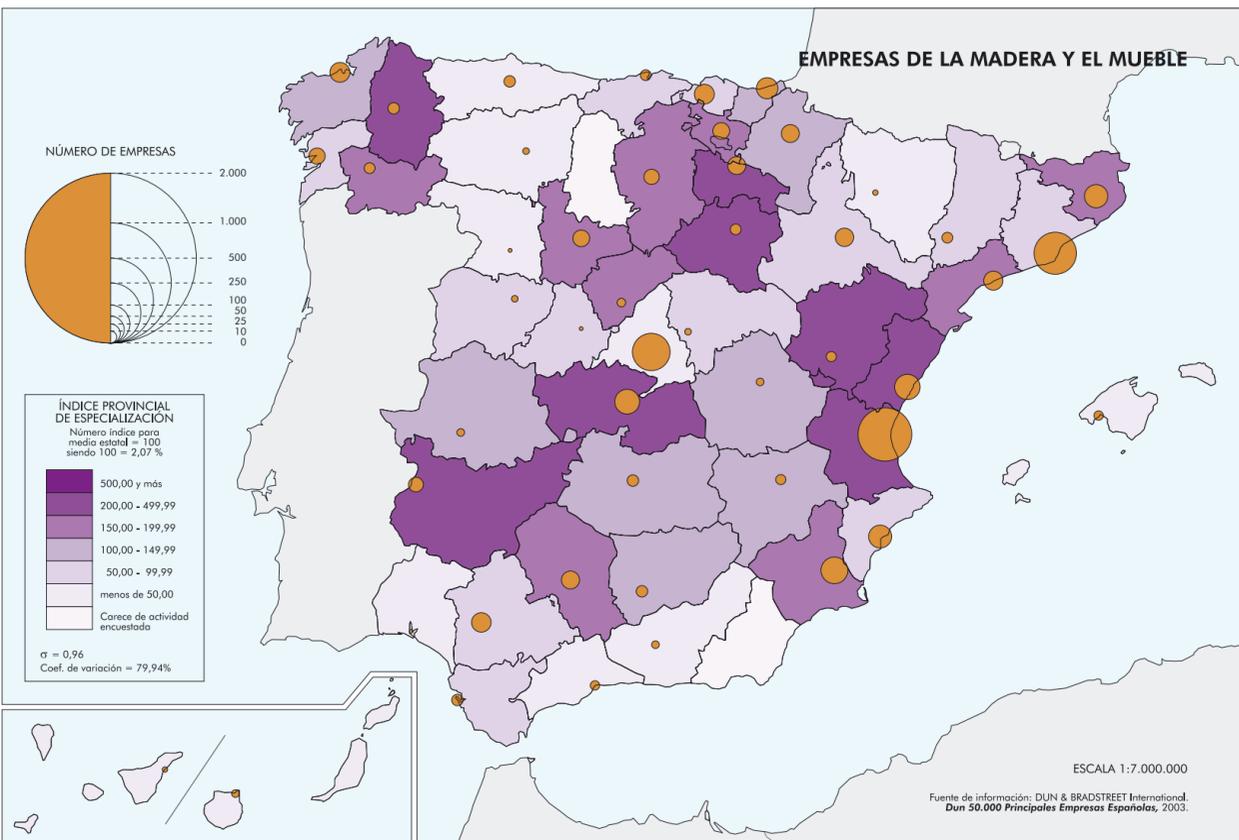
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

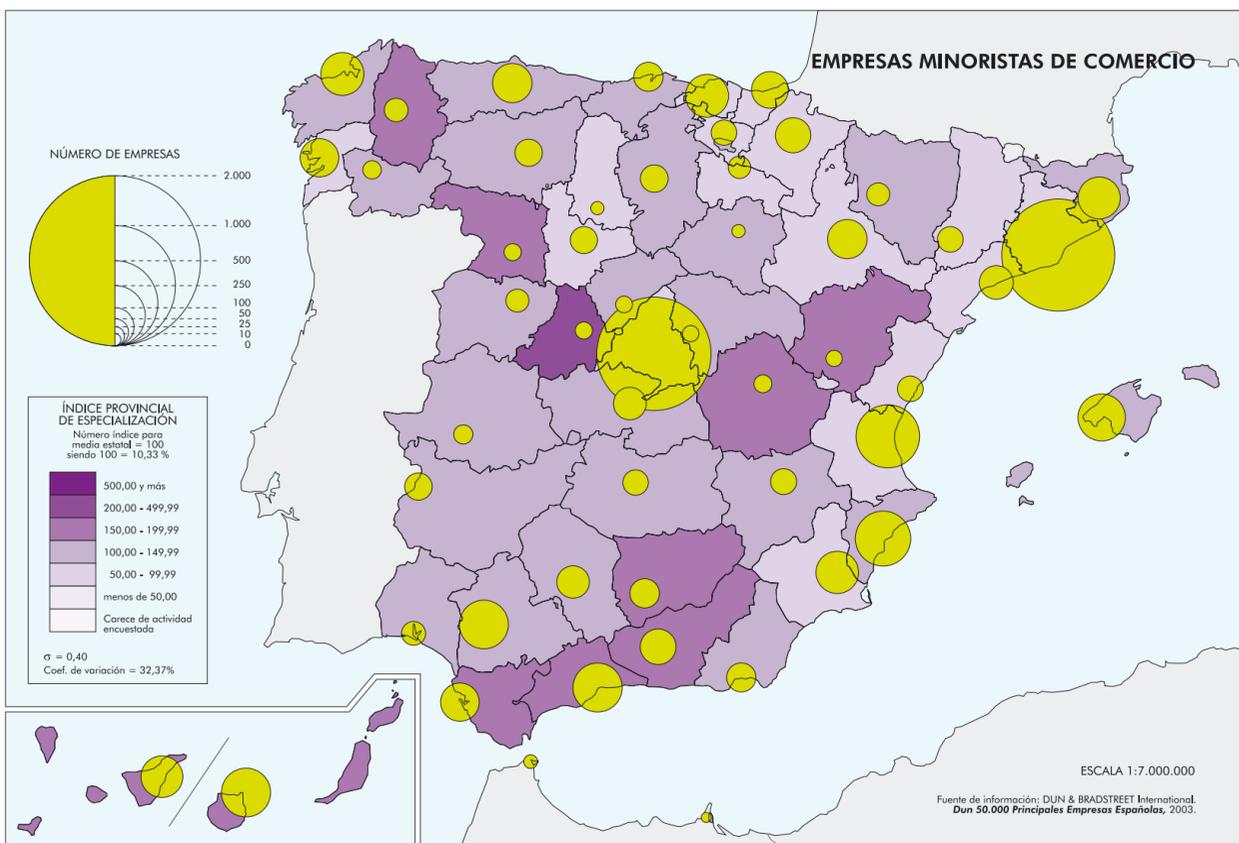
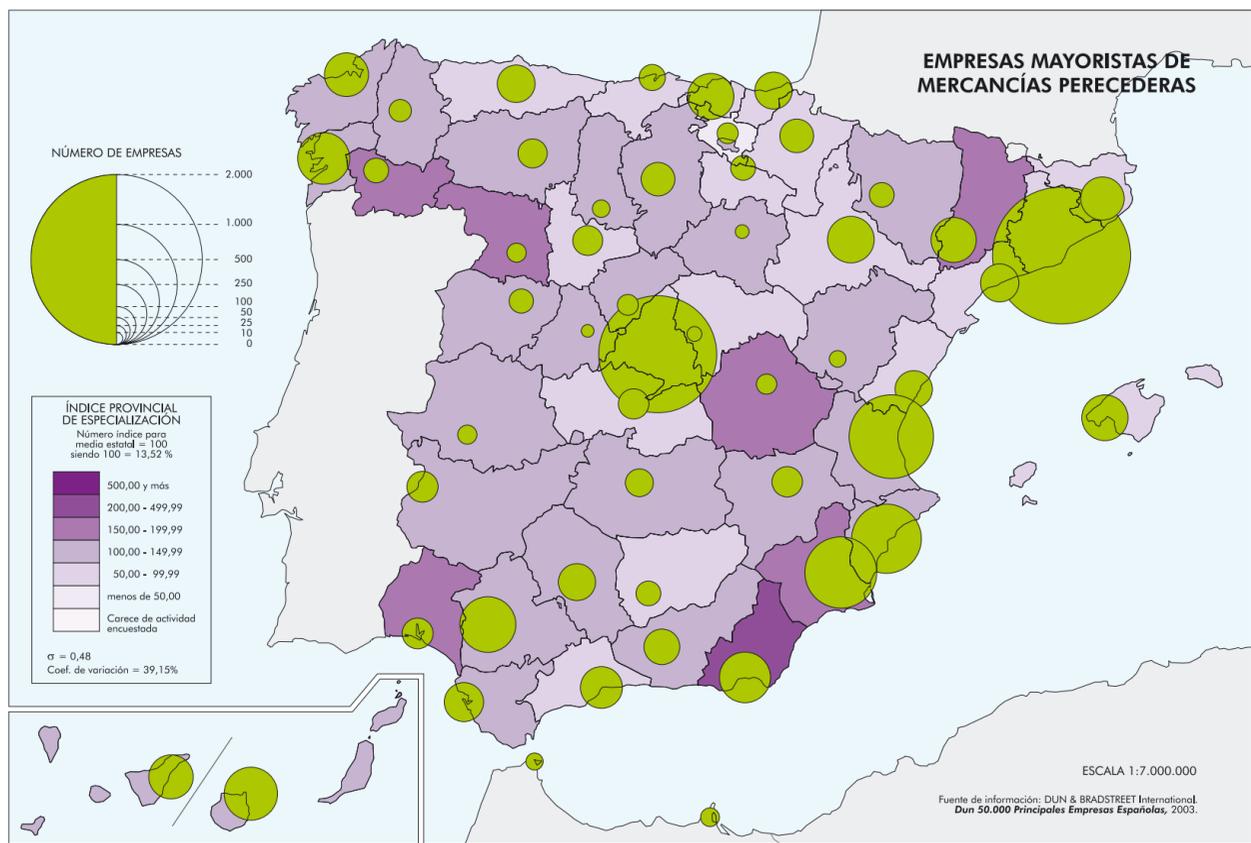
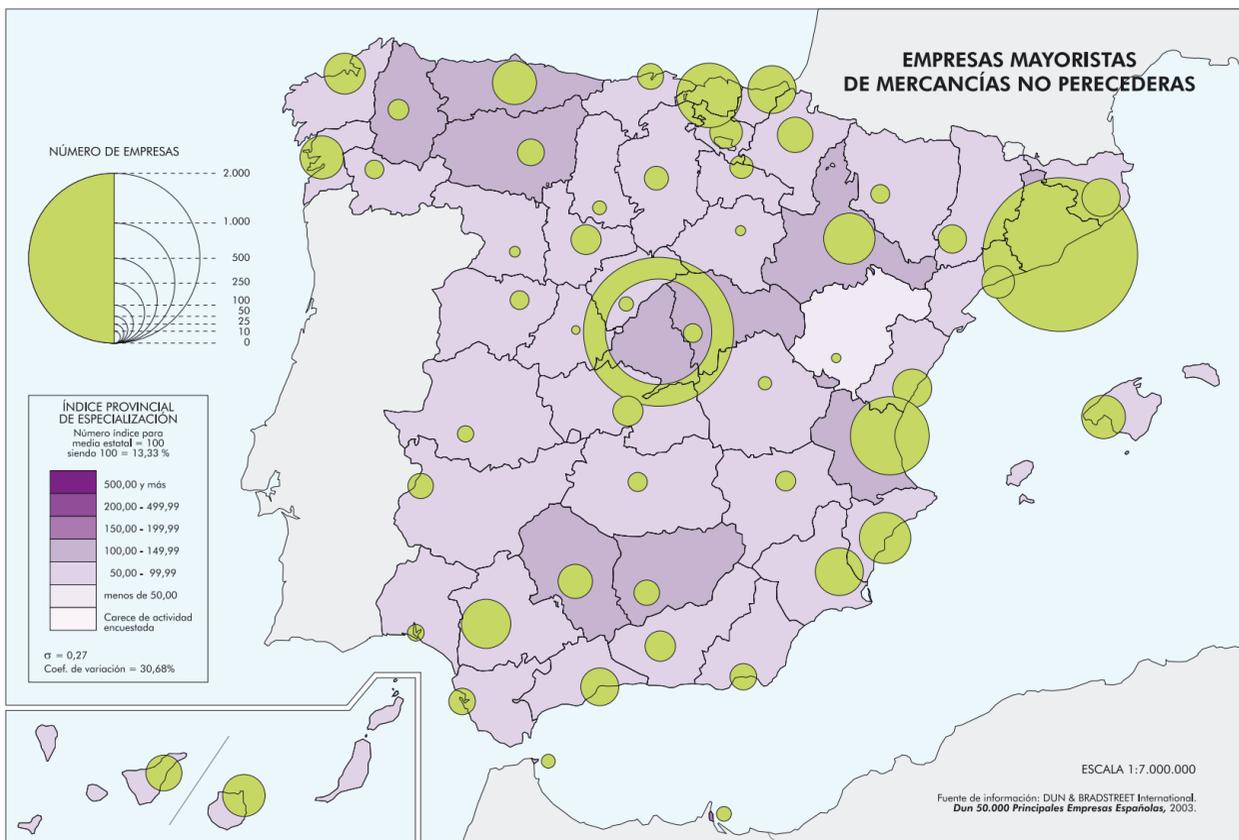


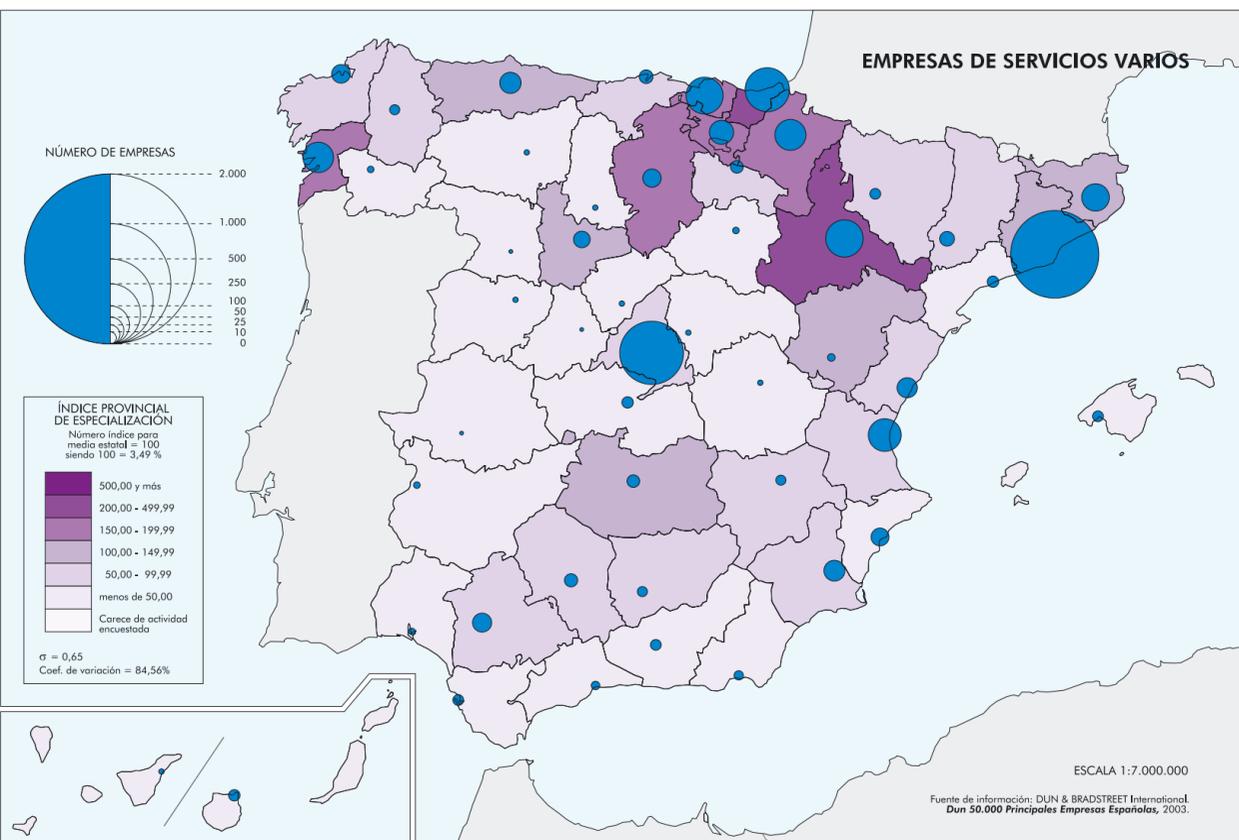
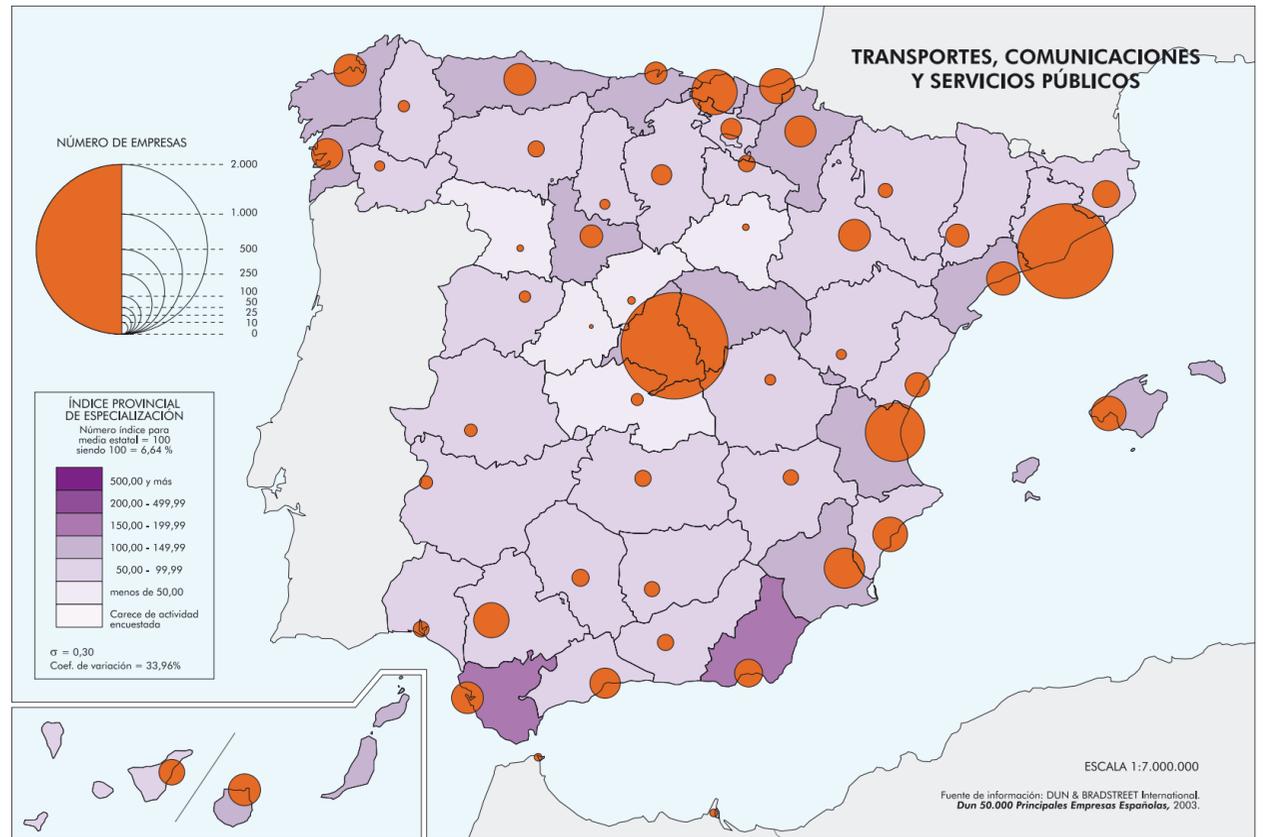
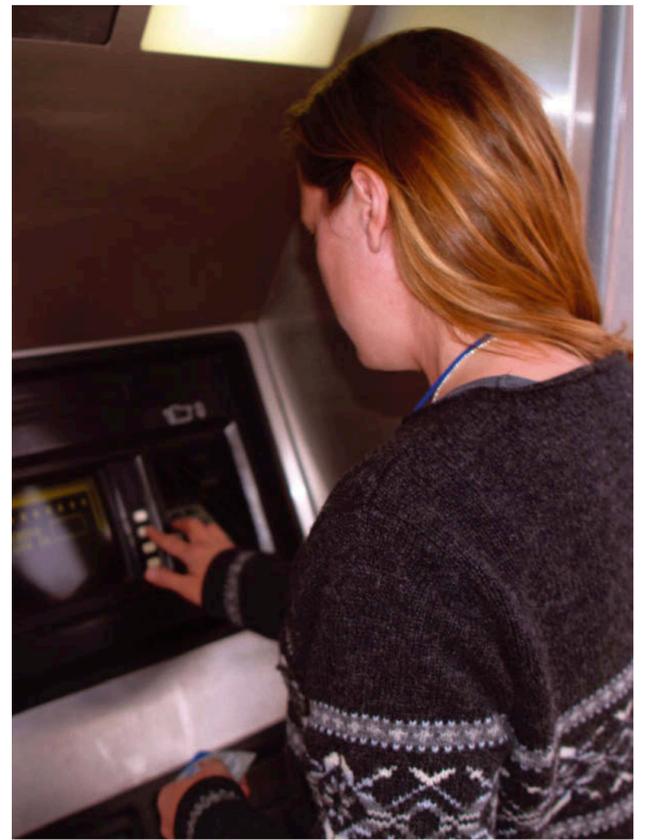
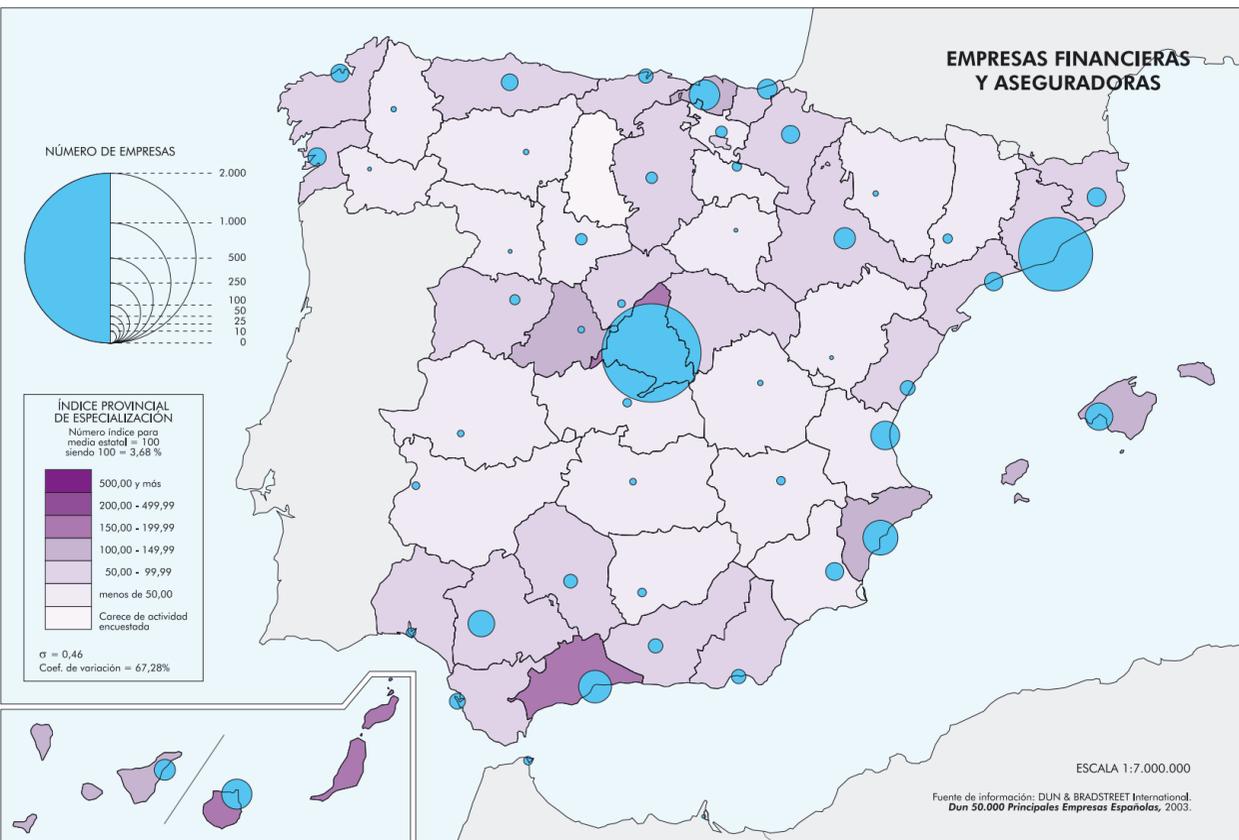


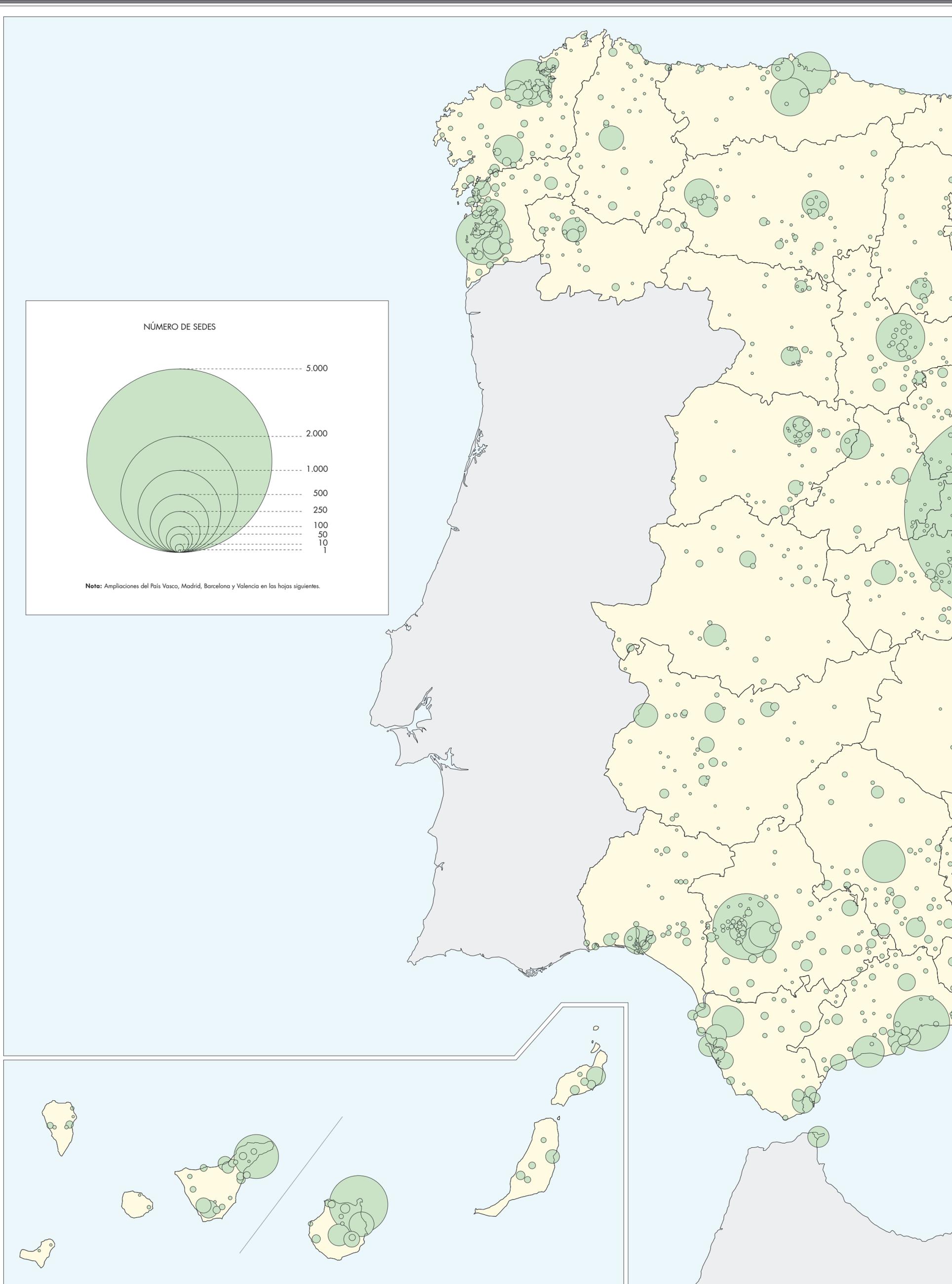


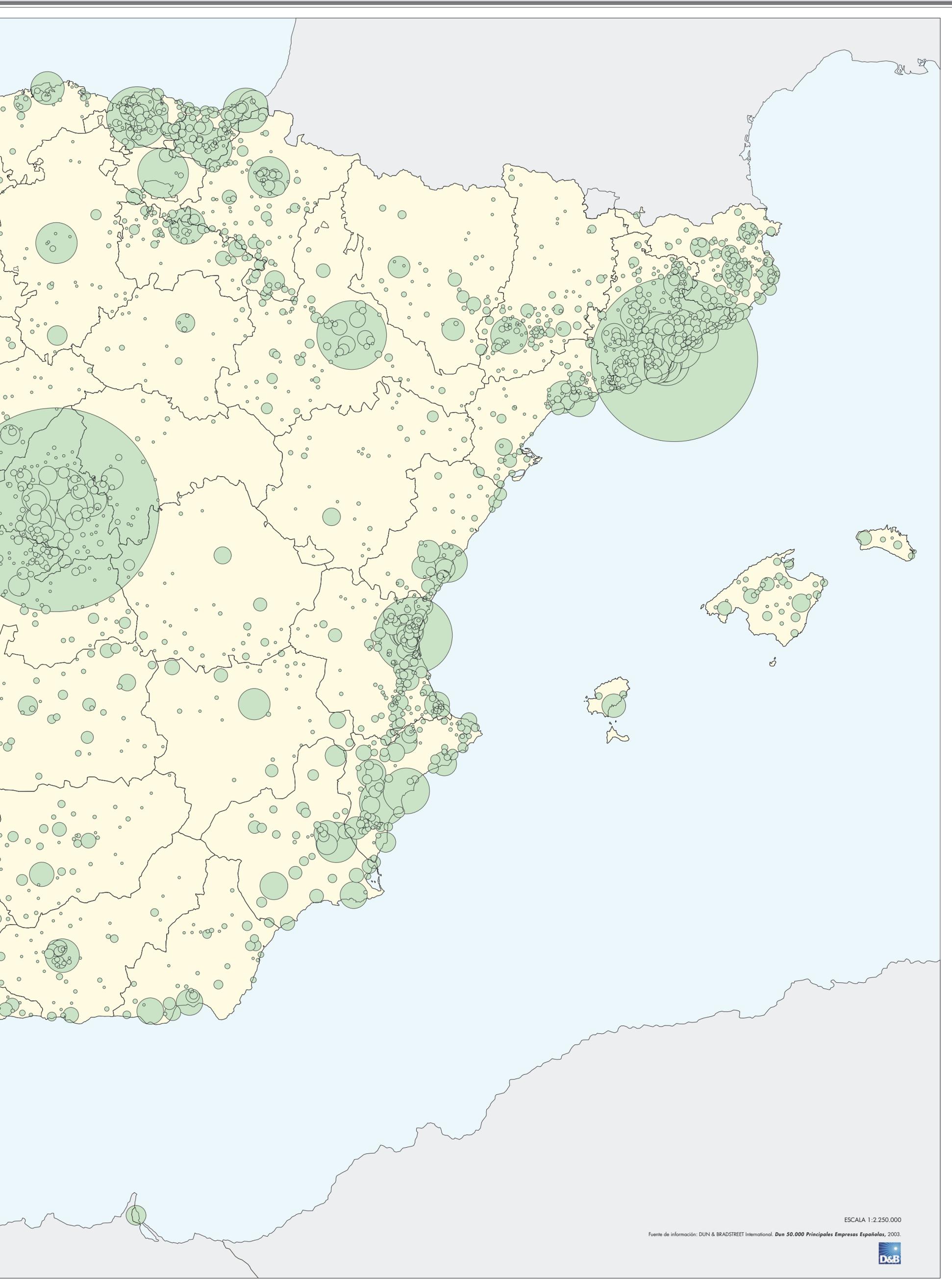










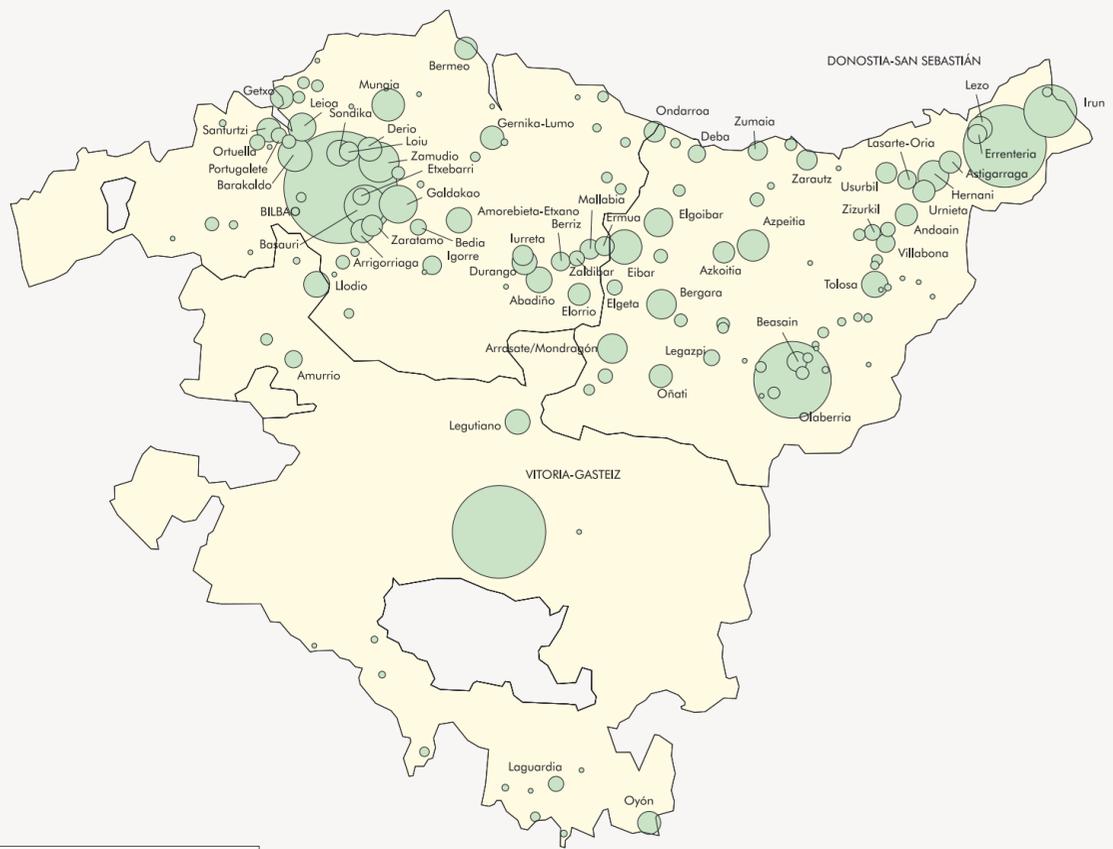


ESCALA 1:2.250.000

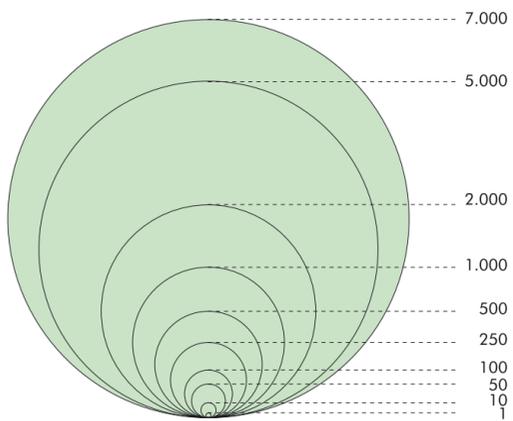
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.



PAÍS VASCO



NÚMERO DE SEDES

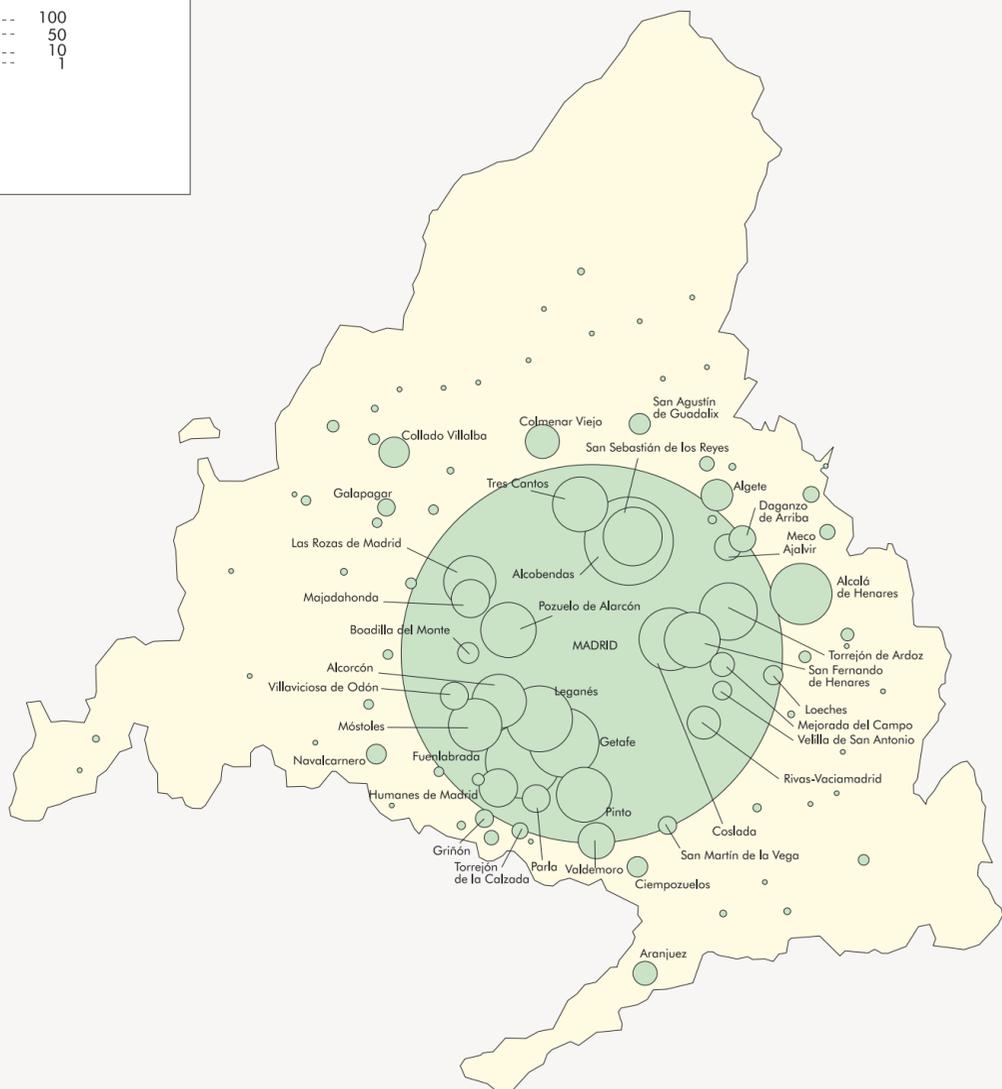


Nota: aparecen rotulados los municipios con diez o más sedes sociales.

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

ESCALA 1:750.000

MADRID



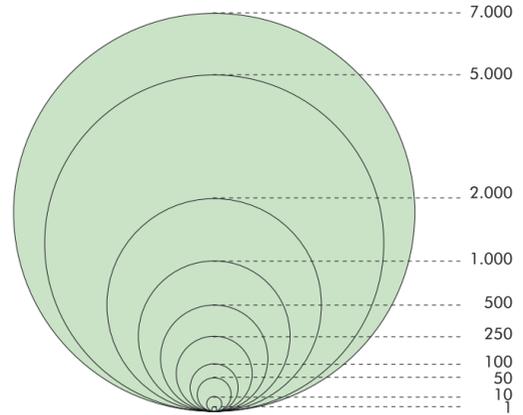
ESCALA 1:750.000

BARCELONA



ESCALA 1:666.667

NÚMERO DE SEDES



Nota: aparecen rotulados los municipios con diez o más sedes sociales.

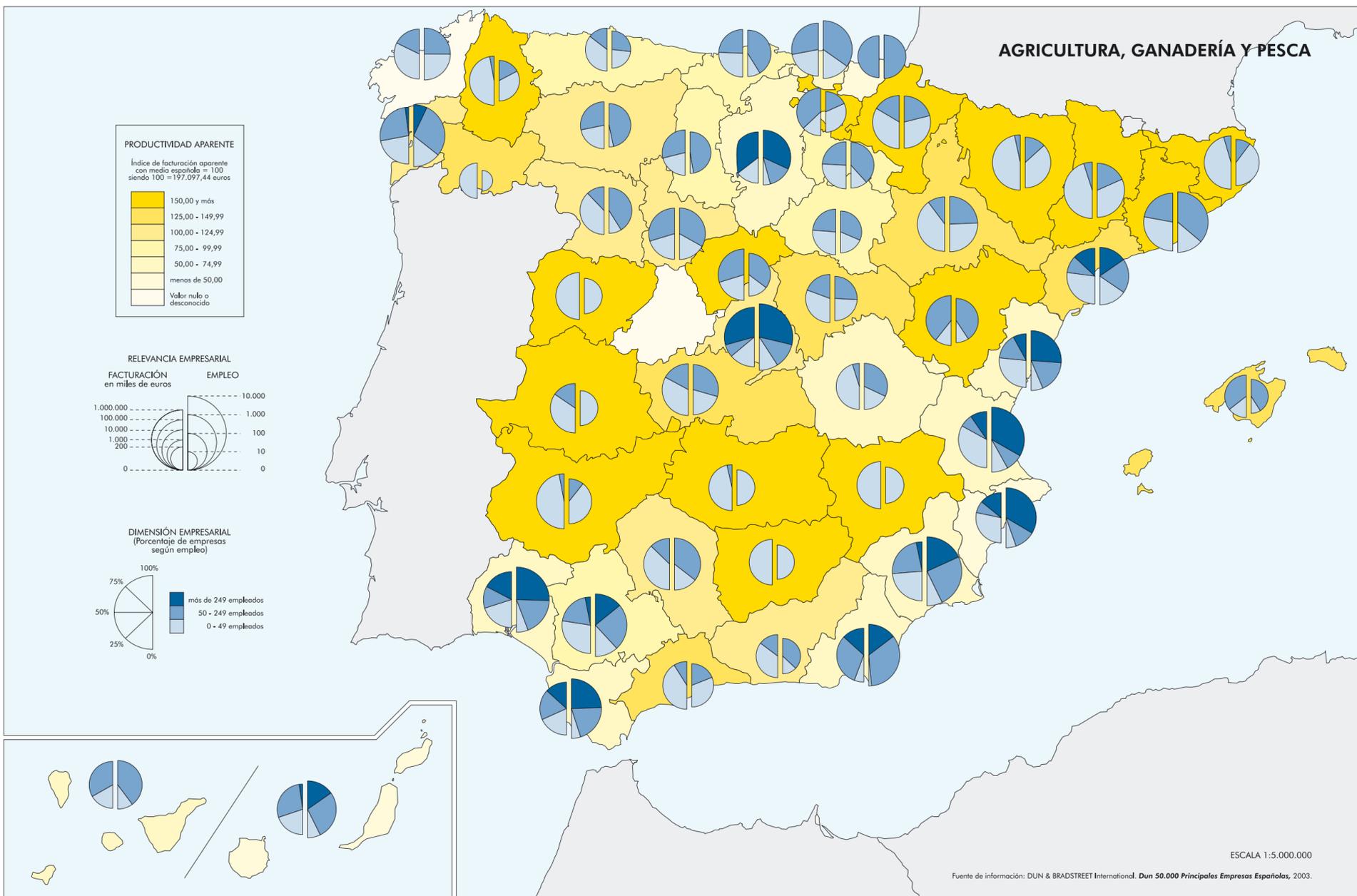
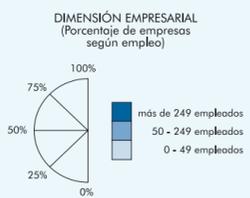
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

VALENCIA



ESCALA 1:666.667

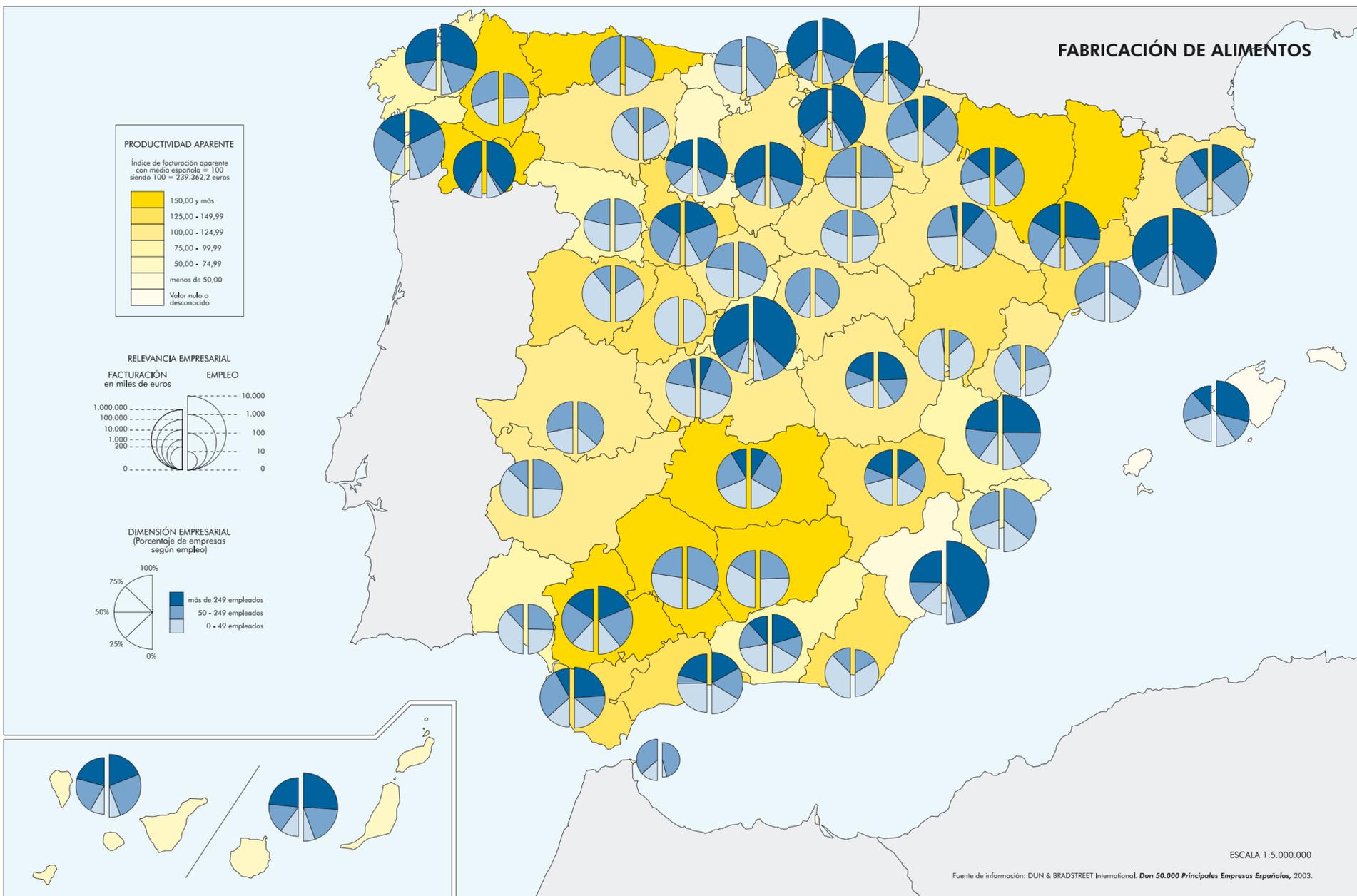
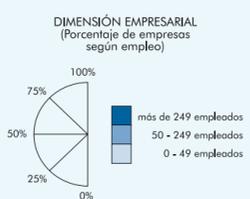
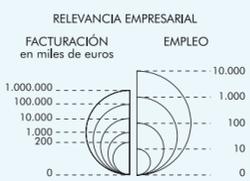
AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA



ESCALA 1:5.000.000

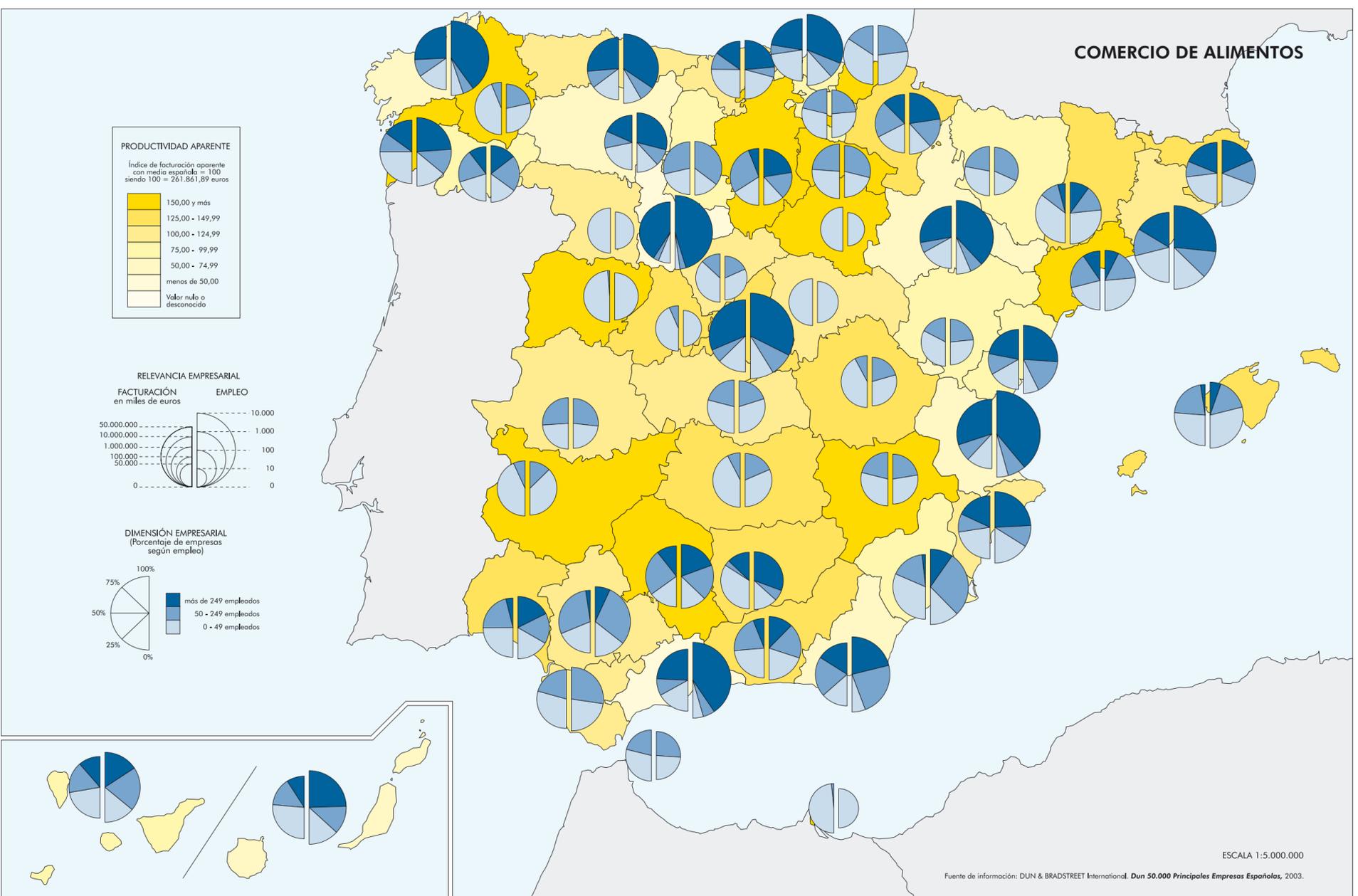
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

FABRICACIÓN DE ALIMENTOS



ESCALA 1:5.000.000

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

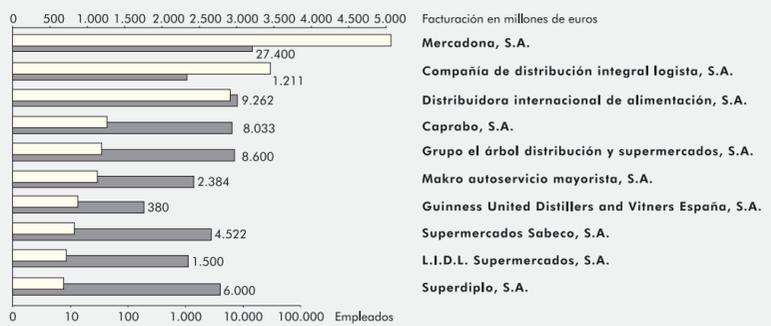


### LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

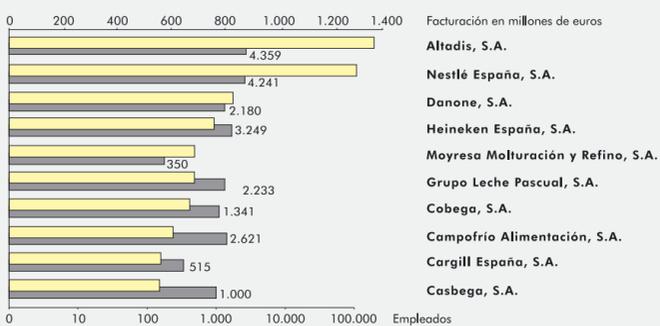
#### AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA



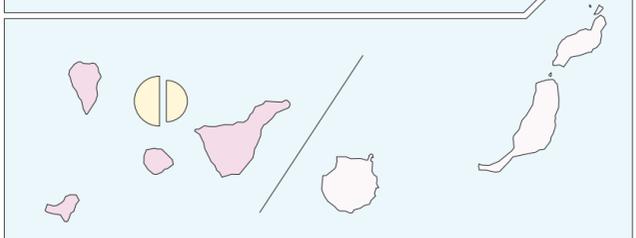
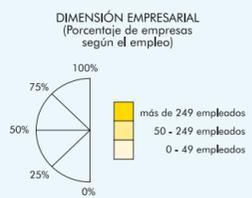
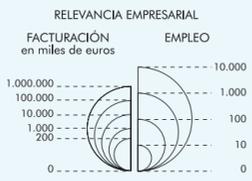
#### COMERCIO DE ALIMENTOS



#### FABRICACIÓN DE ALIMENTOS

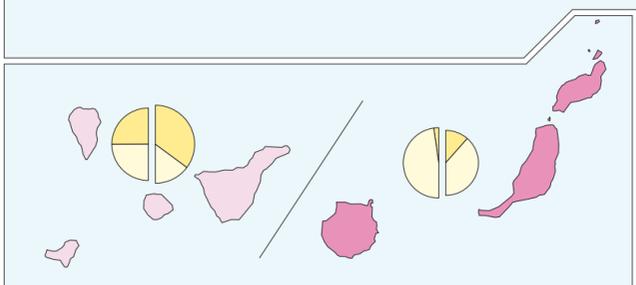
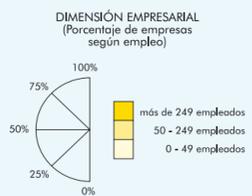
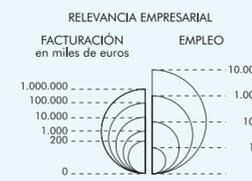


FABRICACIÓN TEXTIL

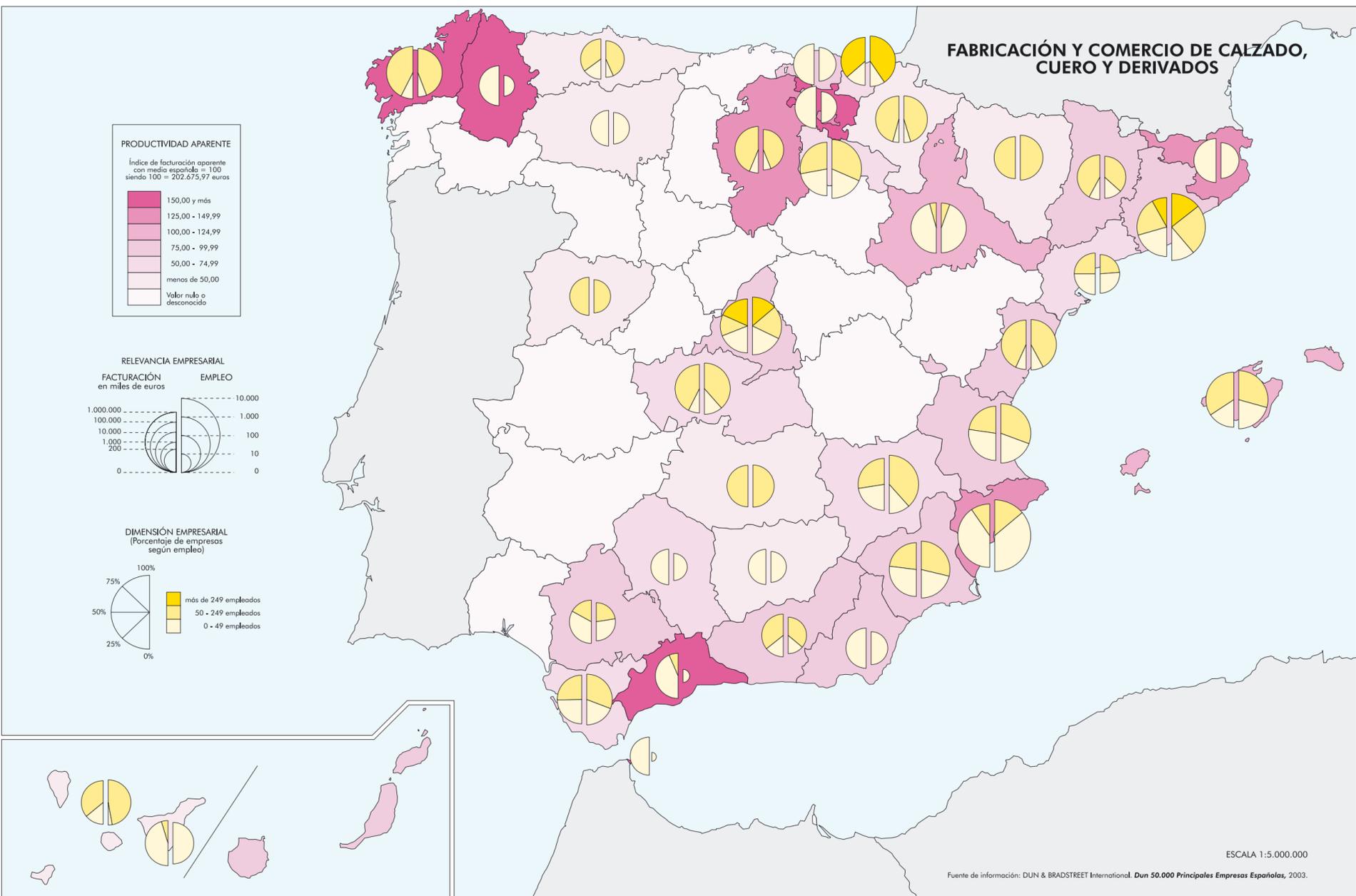


ESCALA 1:5.000.000  
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

COMERCIO DE TEJIDOS Y PRENDAS DE VESTIR

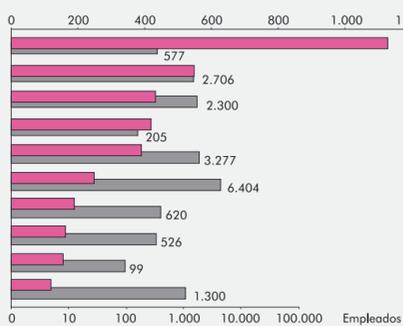


ESCALA 1:5.000.000  
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.



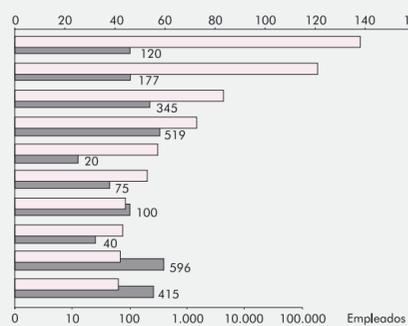
### LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

#### FABRICACIÓN TEXTIL

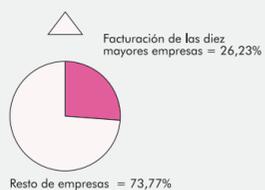


- Industria de diseño textil, S.A.
- Punto-Fa, S.L.
- Sara Lee D.E. España, S.A.
- Eurifiel confección, S.A.
- Industrias y Confecciones, S.A.
- Cortefiel, S.A.
- Burberry (Spain), S.A.
- Catalana de Polimers, S.A.
- Tavex Algodonera, S.A.
- Saez Merino, S.A.

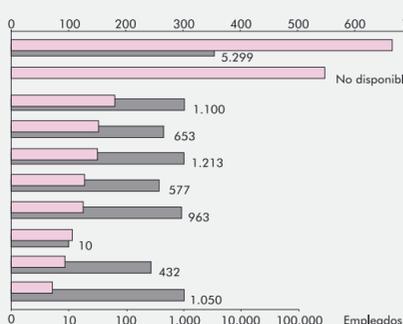
#### FABRICACIÓN Y COMERCIO DE CALZADO, CUERO Y DERIVADOS



- Coffusa, S.A.
- Tempe, S.A.
- Chicco española, S.A.
- Colomer y Munmany, S.A.
- Tenería moderna, S.A.L.
- Grupp internacional, S.A.
- La Doma, S.A. de curtidos
- Analco auxiliar calzado, S.A.
- Sociedad catalana de talleres artesanos Louis Vuitton, S.A.
- Anbao distribución, S.A.



#### COMERCIO DE TEJIDOS Y PRENDAS DE VESTIR

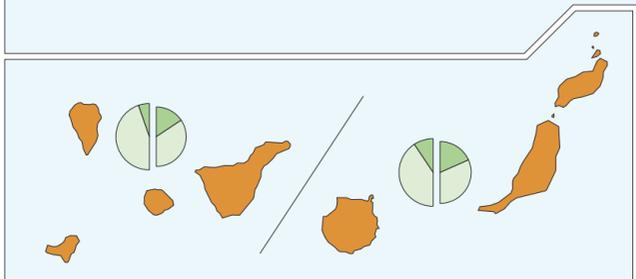
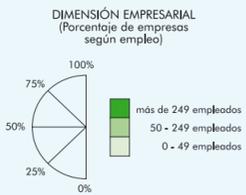


- Zara España, S.A.
- Mango MNG Holding, S.L.
- Grupo Massimo Dutti, S.A.
- Pull & Bear España, S.A.
- Quiral, S.A.
- Prenatal, S.A.
- Bershka BSK España, S.A.
- Cabotine, S.L.
- Nylstar Centro Direzionale S P A, Sucursal en España
- C & A Modas S.A. y Compañía S. CTA.

#### LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

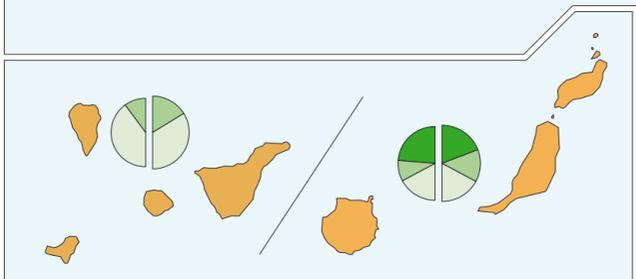
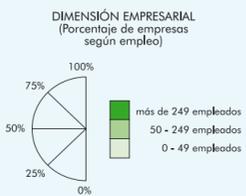


FABRICACIÓN Y COMERCIO DE MADERA



ESCALA 1:5.000.000  
 Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

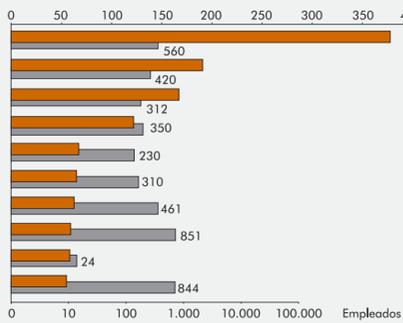
FABRICACIÓN Y COMERCIO DE MOBILIARIO



ESCALA 1:5.000.000  
 Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

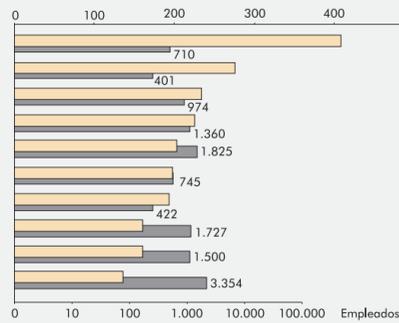
LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

FABRICACIÓN Y COMERCIO DE MADERA

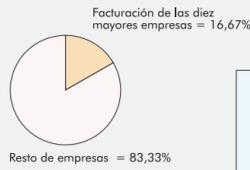
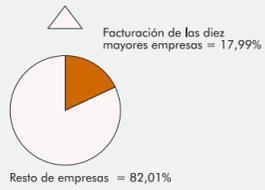


- Financiera Maderera, S.A.
- Tafibra Tableros Aglomerados y de Fibras, A.I.E.
- Móstoles Industrial, S.A.
- Tableros Tradema, S.L.
- Industrias Auxiliares Faus, S.L.
- Maderas Raimundo Díaz, S.A.
- Corchos de Mérida, S.A.
- Puertas Artevi, S.A.
- Maderas Iglesias, S.A.
- Uniarte, S.A.

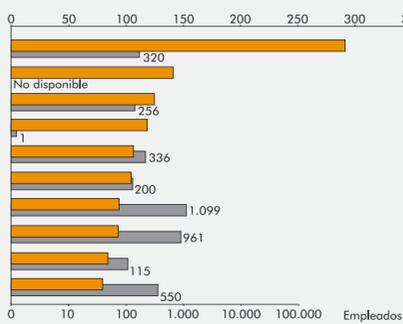
FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PAPEL, PRODUCCIÓN EDITORIAL Y ARTES GRÁFICAS



- Torraspapel, S.A.
- Arbora y Ausonia, S.L.
- Reno de Medici SPA, sucursal en España
- Tetra pack Hispania, S.A.
- Grupo Empresarial Ence, S.A.
- Sociedad General Española de Librería, Diarios, Revistas y Publicaciones, S.A.
- Telefónica Publicidad e Información, S.A.
- Diario El País, S.L.
- Sociedad Anónima Industrias Celulosa Aragonesa
- Sarriopapel y Celulosa, S.A.



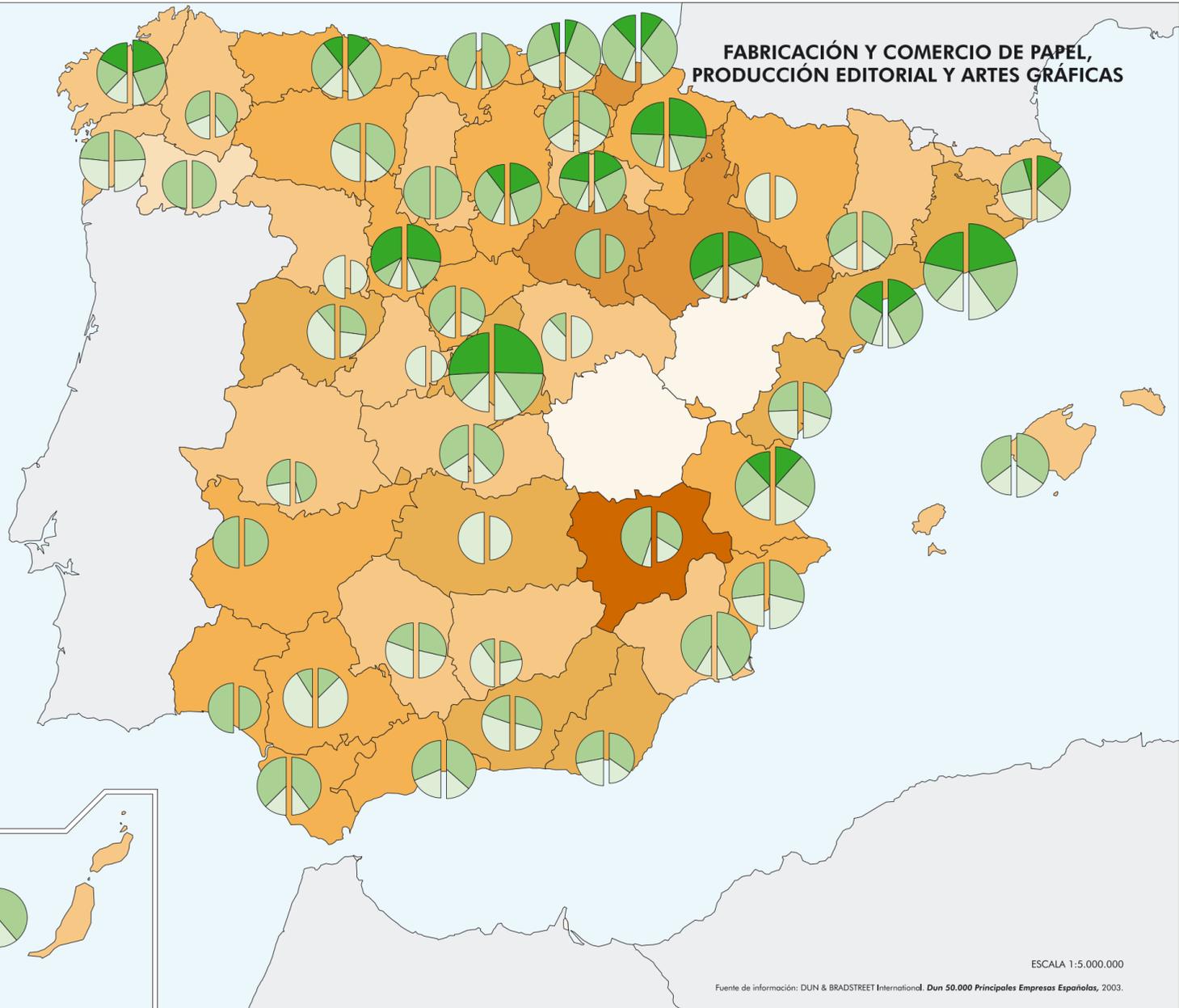
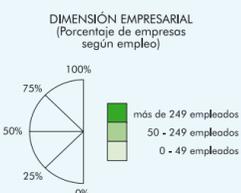
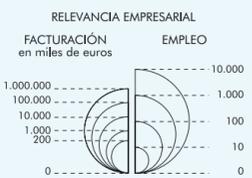
FABRICACIÓN Y COMERCIO DE MOBILIARIO



- Ikea Ibérica, S.A.
- Lladró comercial, S.A.
- Mecalux, S.A.
- Pikolin, S.A.
- Flex equipos de descanso, S.A.
- La Vajilla Eneriz, S.A.
- Postventa Integral del Mobiliario, S.L.
- Tecno confort, S.A.
- Montserrat confort, S.L.L.
- Sarton Canarias, S.A.

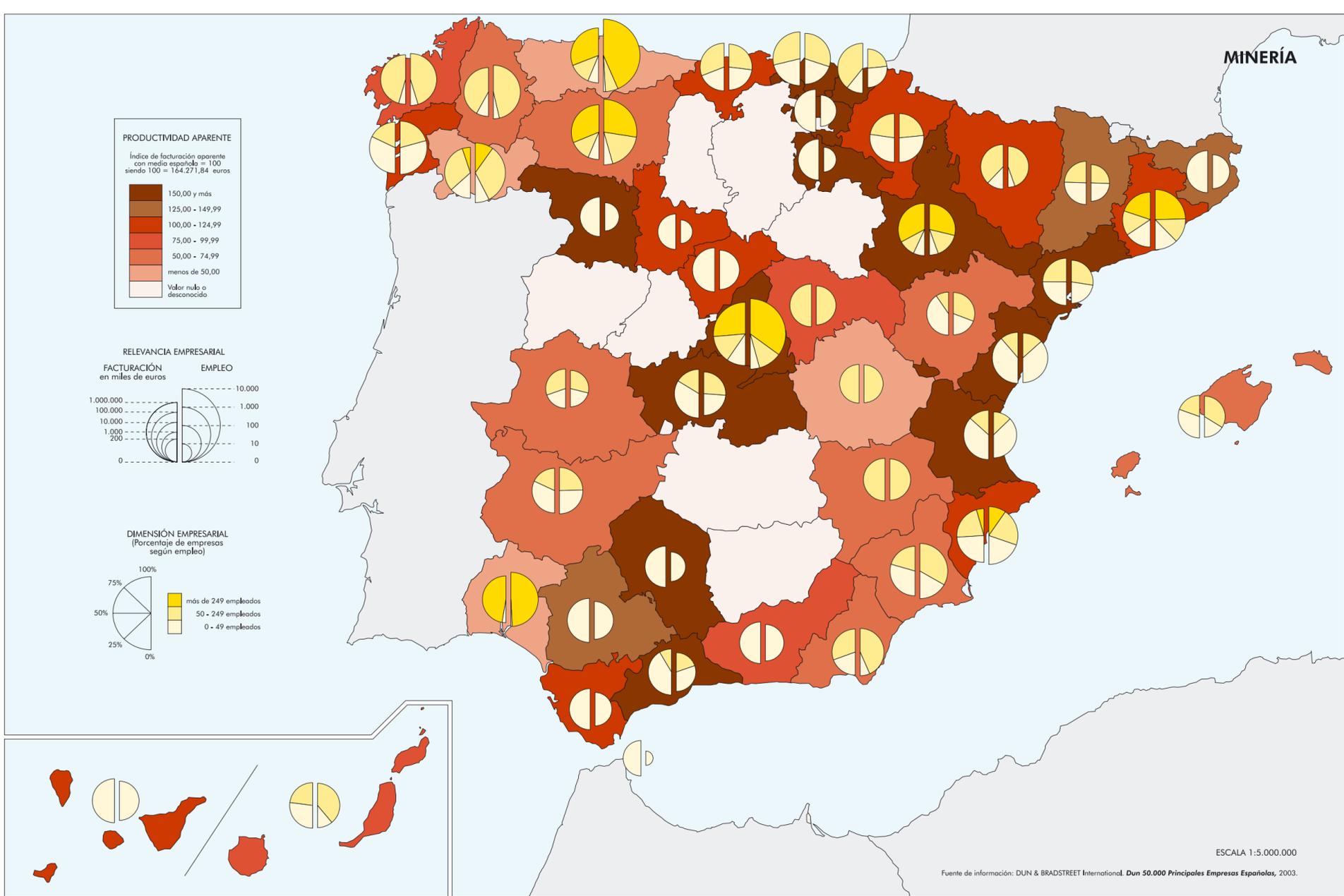


FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PAPEL, PRODUCCIÓN EDITORIAL Y ARTES GRÁFICAS



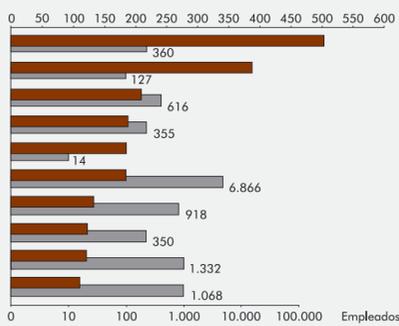
ESCALA 1:5.000.000

Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. Dun 50.000 Principales Empresas Españolas, 2003.



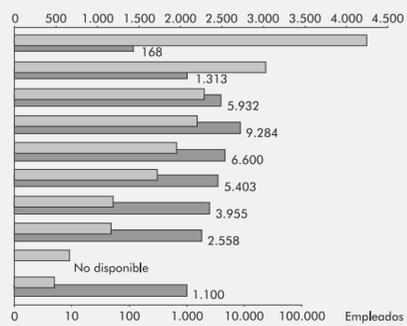
**LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS**

**MINERÍA**



- Repsol Exploración, S.A.
- Repsol Exploración Egipto, S.A.
- Enusa Industrias Avanzadas, S.A.
- Hanson Hispania, S.A.
- Repsol Exploración Murzuq, S.A.
- Hulleras del Norte, S.A.
- Iberpotash, S.A.
- Minera Catalano-Aragonesa, S.A.
- Minero siderúrgica de Ponferrada, S.A.
- Hullera Vasco-Leonesa, S.A.

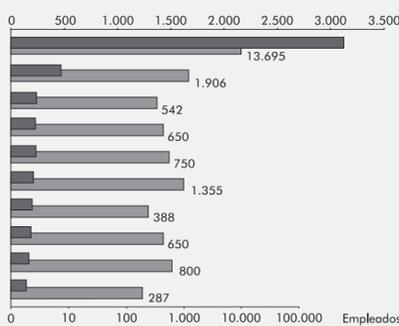
**CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS**



- Grupo Ferrovial, S.A.
- Acciona, S.A.
- Ferrovial Agroman, S.A.
- Necso Entrecanales Cubiertas, S.A.
- Dragados obras y proyectos, S.A.
- FCC Construcción, S.A.
- ACS, Proyectos Obras y Construcciones, S.A.
- Obrascon Huarte Lain, S.A.
- Fomento de Construcciones y Contratas, S.A.
- Corsan-Corviam, S.A.



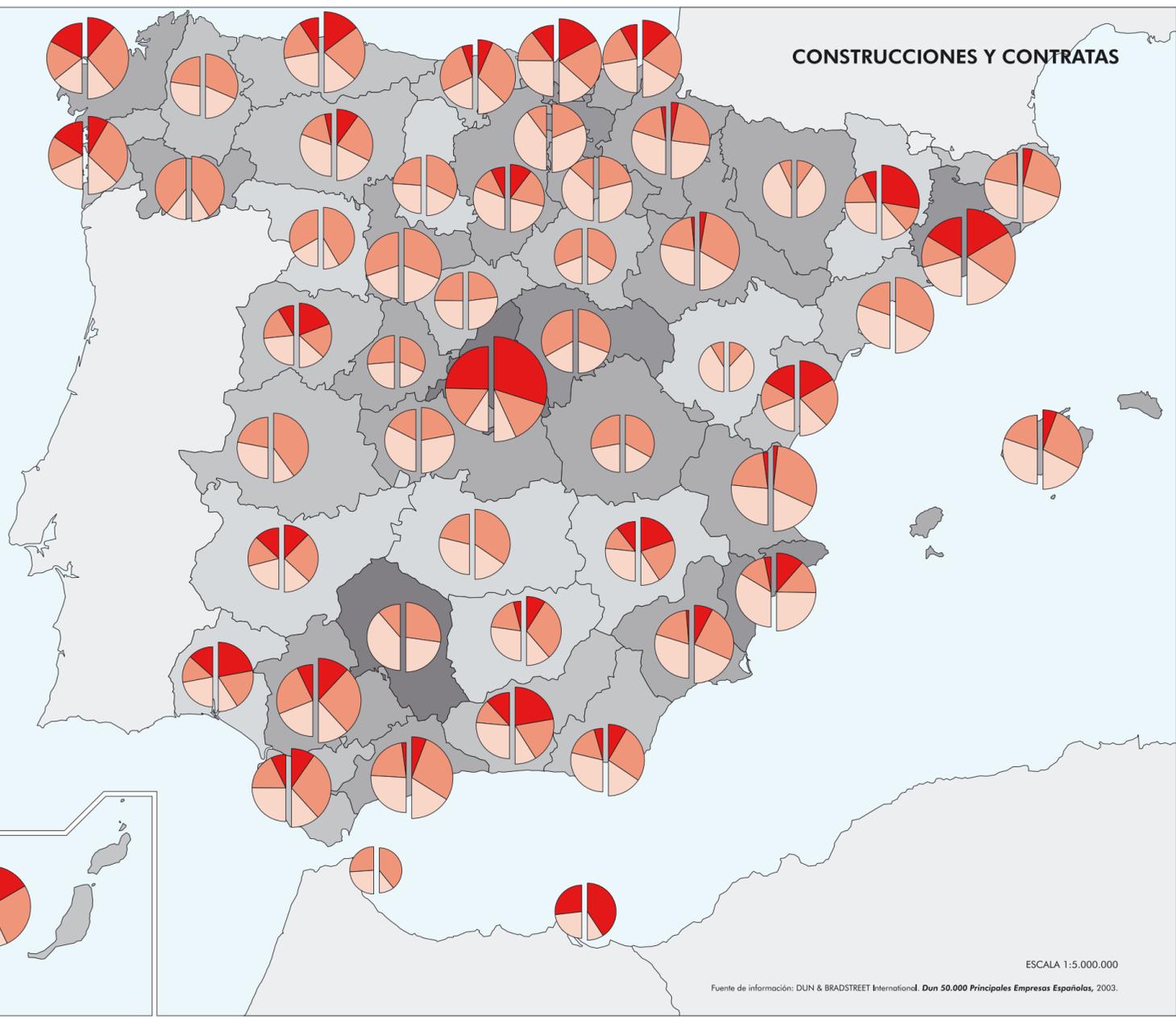
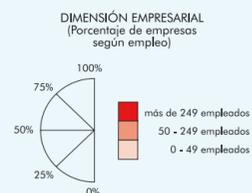
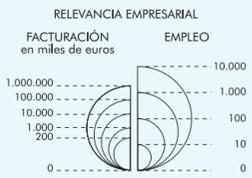
**MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN**



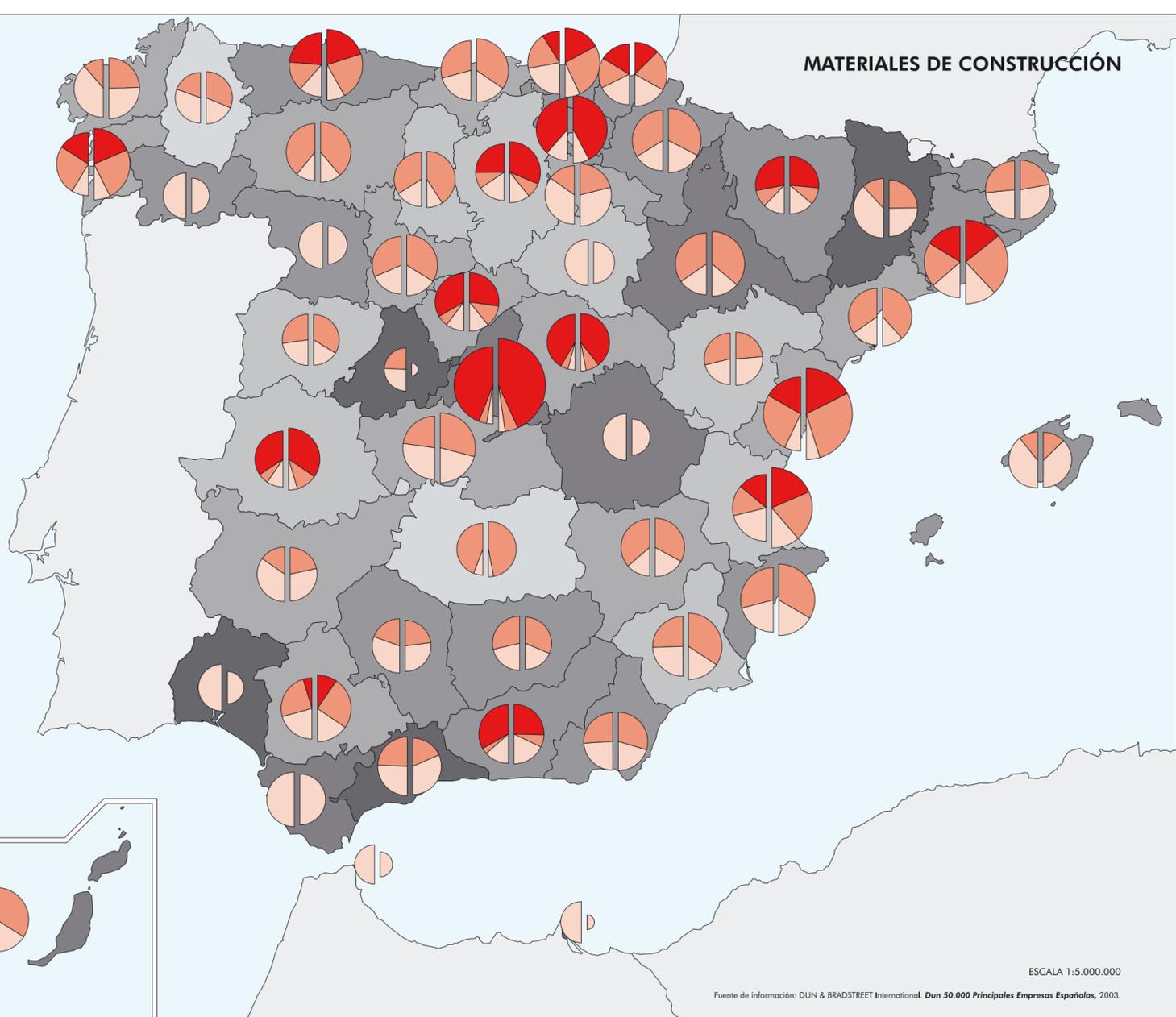
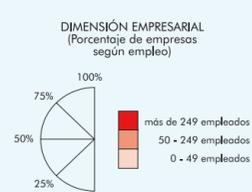
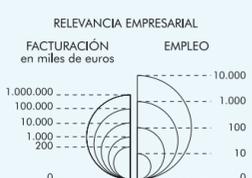
- Compañía Valenciana de Cementos Portland, S.A.
- Saint-Gobain Cristalera, S.A.
- Readymix Asland, S.A.
- Holcim (España), S.A.
- Alúmina Española, S.A.
- Saint-Gobain Vicosa, S.A.
- Hormicemex, S.A.
- Sociedad Anónima Tudela-Veguín
- Lafarge Asland, S.A.
- Uniland Cementera, S.A.



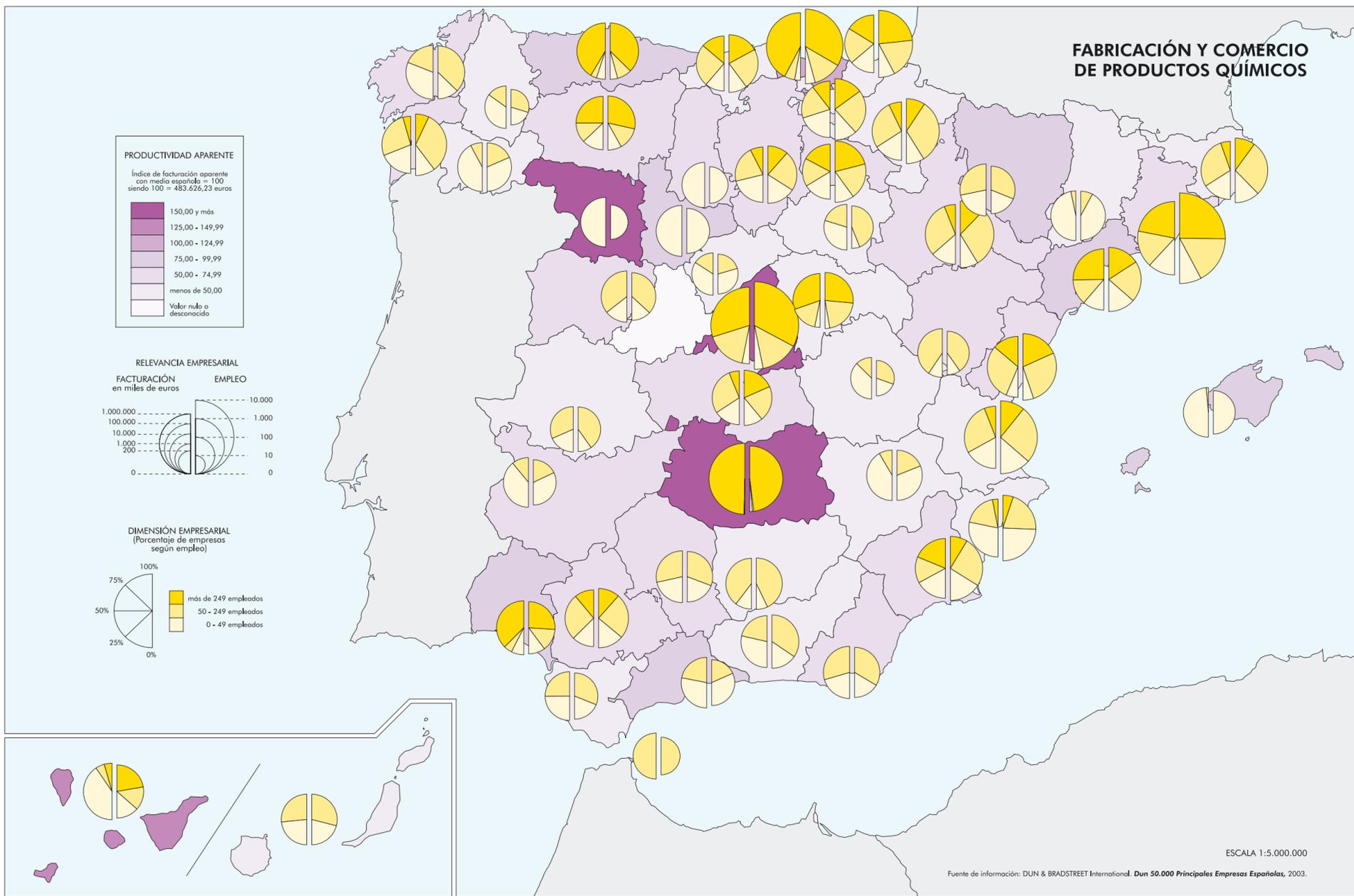
CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS



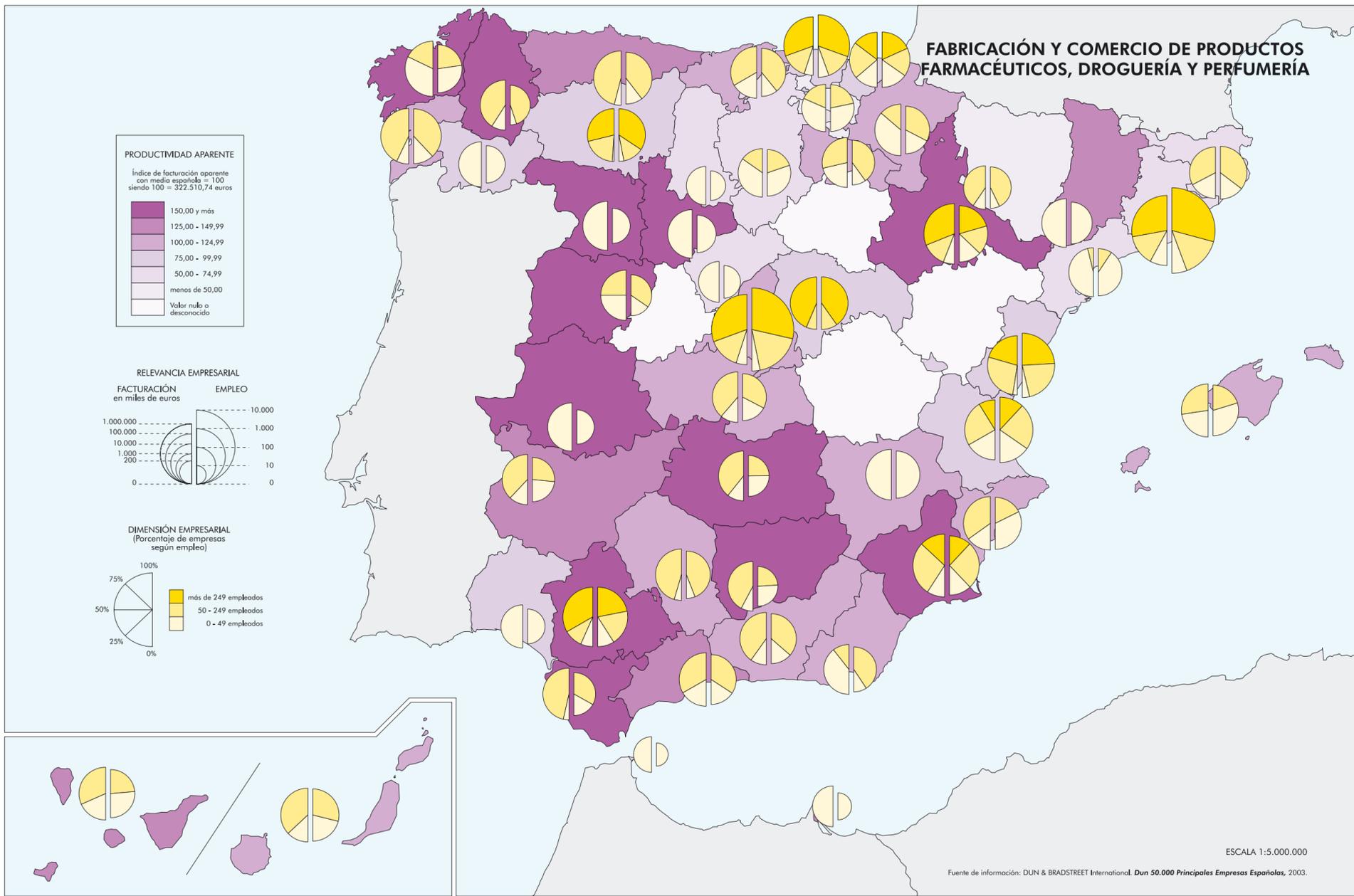
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN



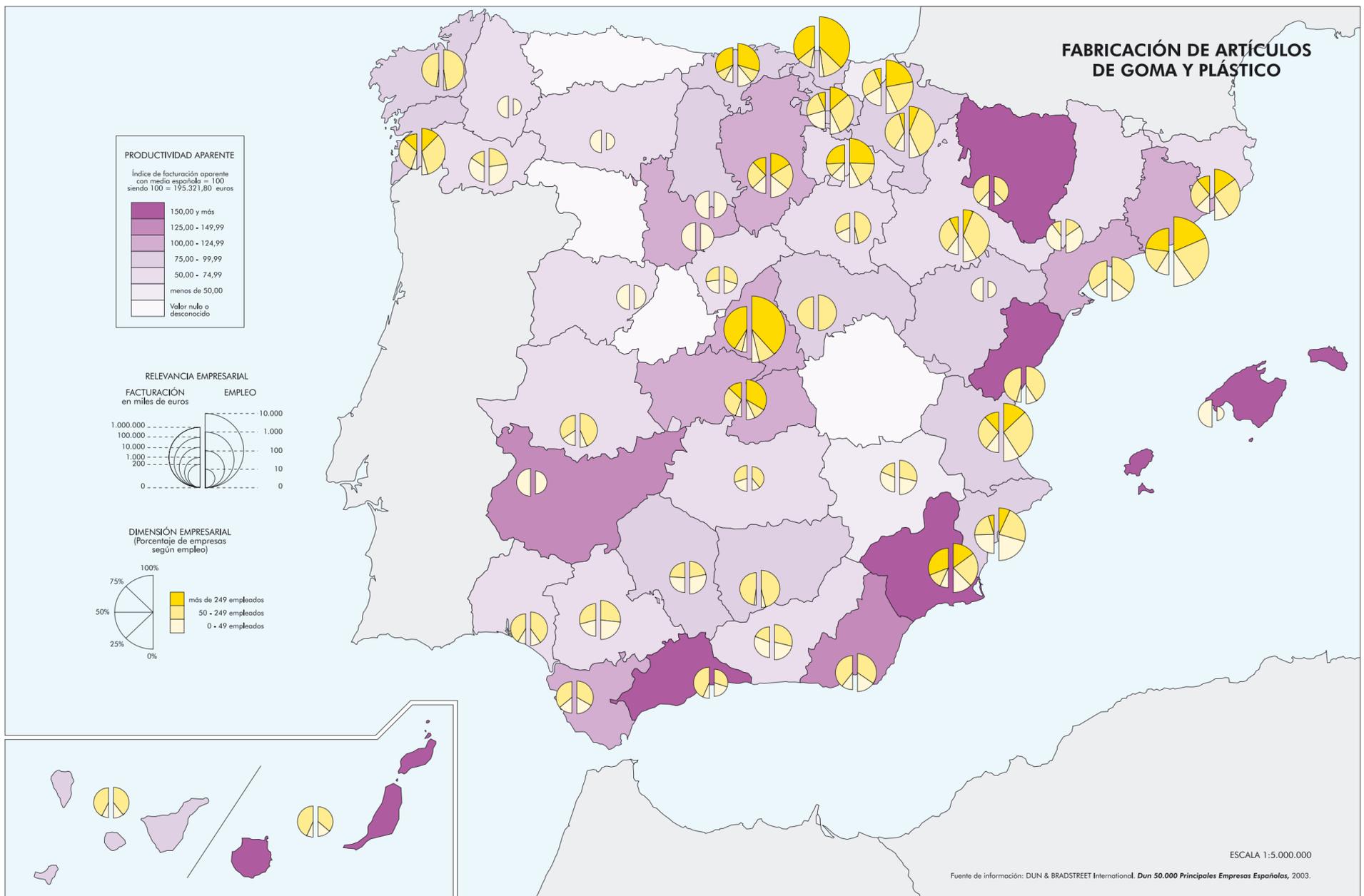
FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PRODUCTOS QUÍMICOS



FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, DROGUERÍA Y PERFUMERÍA

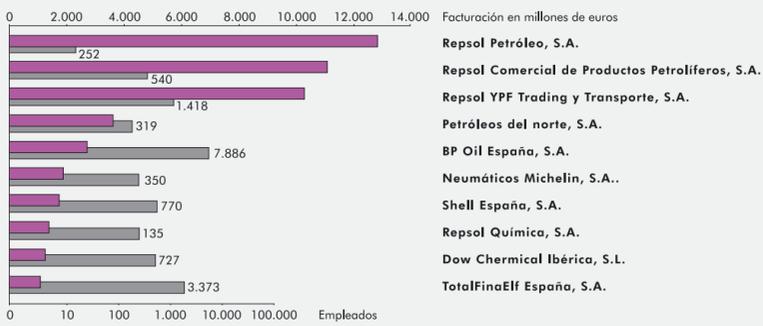


FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE GOMA Y PLÁSTICO



LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PRODUCTOS QUÍMICOS



FABRICACIÓN DE ARTÍCULOS DE GOMA Y PLÁSTICO

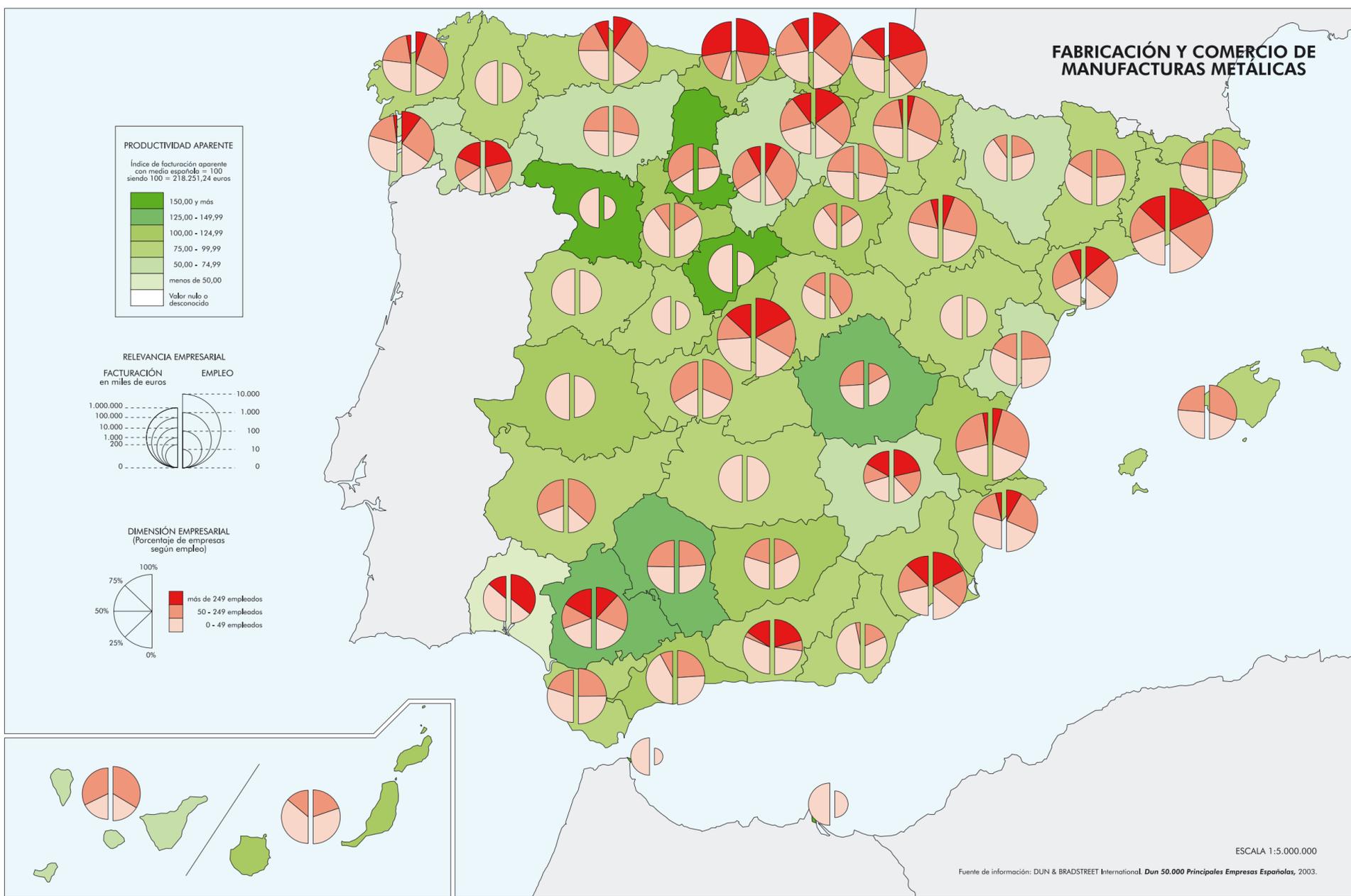
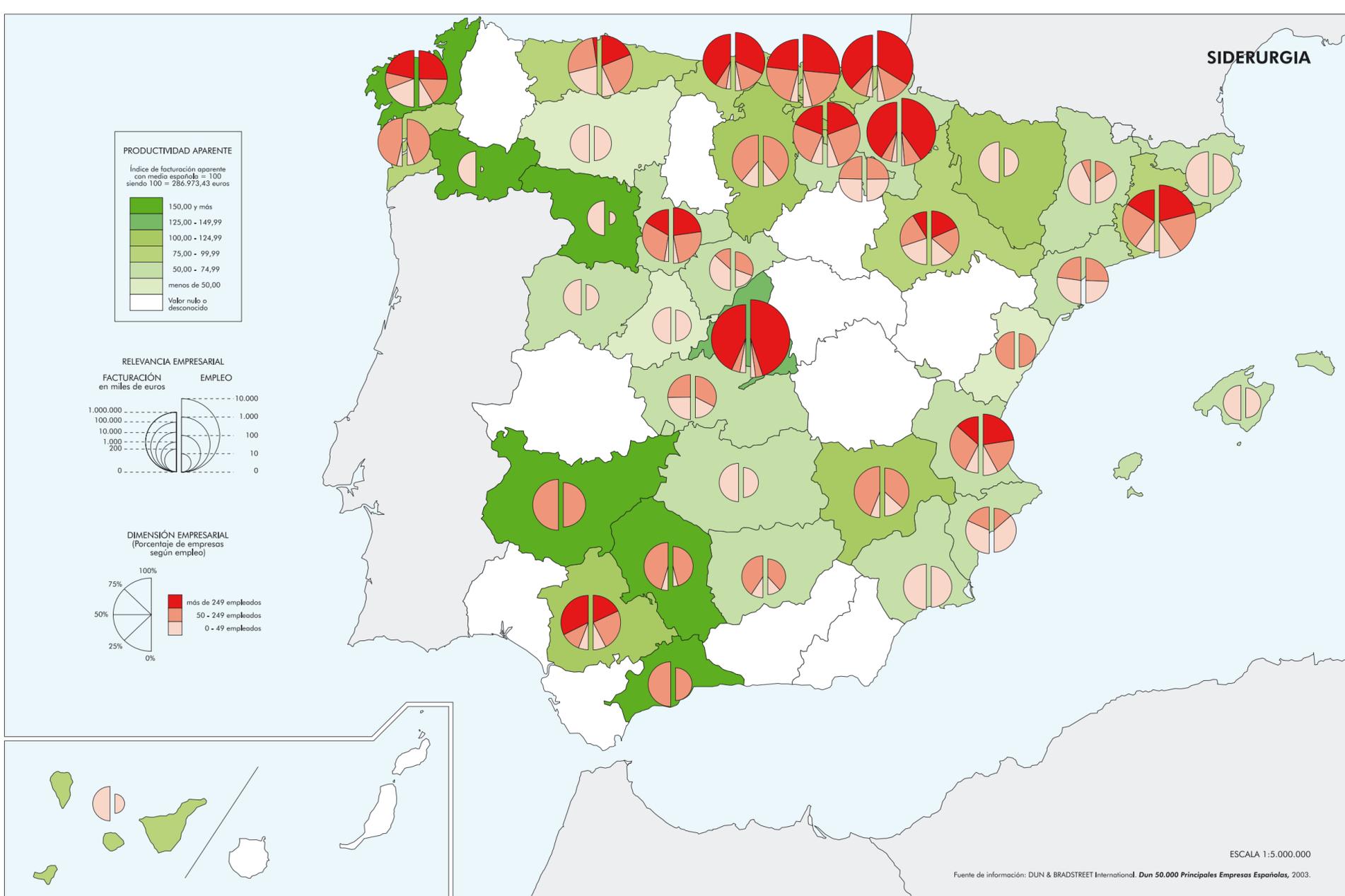


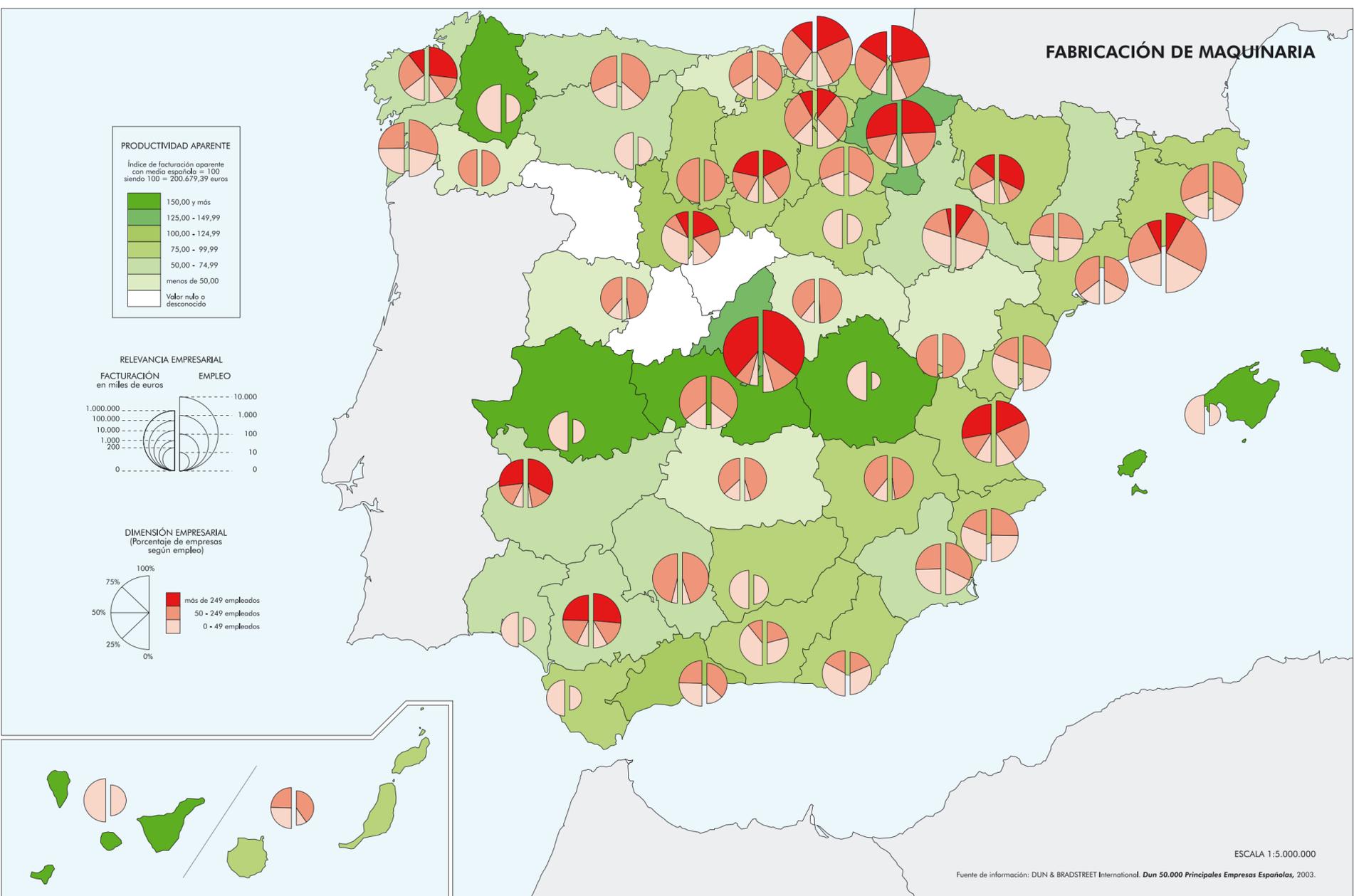
FABRICACIÓN Y COMERCIO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, DROGUERÍA Y PERFUMERÍA



LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

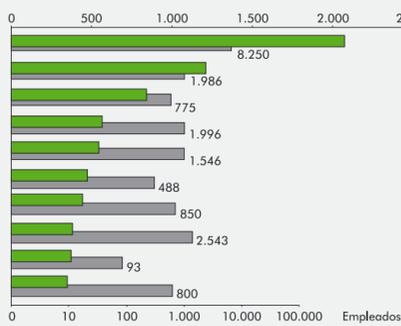






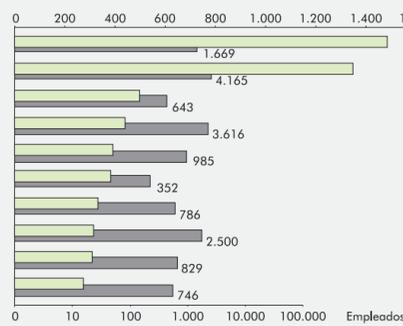
### LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

#### SIDERURGIA



- Aceralía Corporación Siderúrgica, S.A.
- Acerinox, S.A.
- Atlántic Copper, S.A.
- Aceralía Transformados, S.A.
- Alcoa Transformación, S.A.
- Gonvarri Industrial, S.A.
- Aluminio Español, S.A.
- Sidenor Industrial, S.L.
- Sociedad Española de Metales Preciosos, S.A.
- Compañía Española de Laminación, S.L.

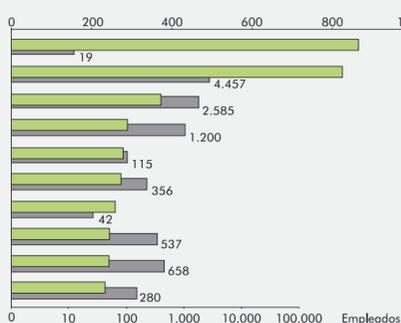
#### FABRICACIÓN DE MAQUINARIA



- Hewlett-Packard Española, S.A.
- Alcatel España, S.A.
- Compaq Computer España, S.L.
- Zardoya Otis, S.A.
- Gamesa Eólica, S.A.
- Investrónica, S.A.
- John Deere Ibérica, S.A.
- Schindler, S.A.
- Global Manufacturers Services Valencia, S.A.
- Fujitsu ICL España, S.A.



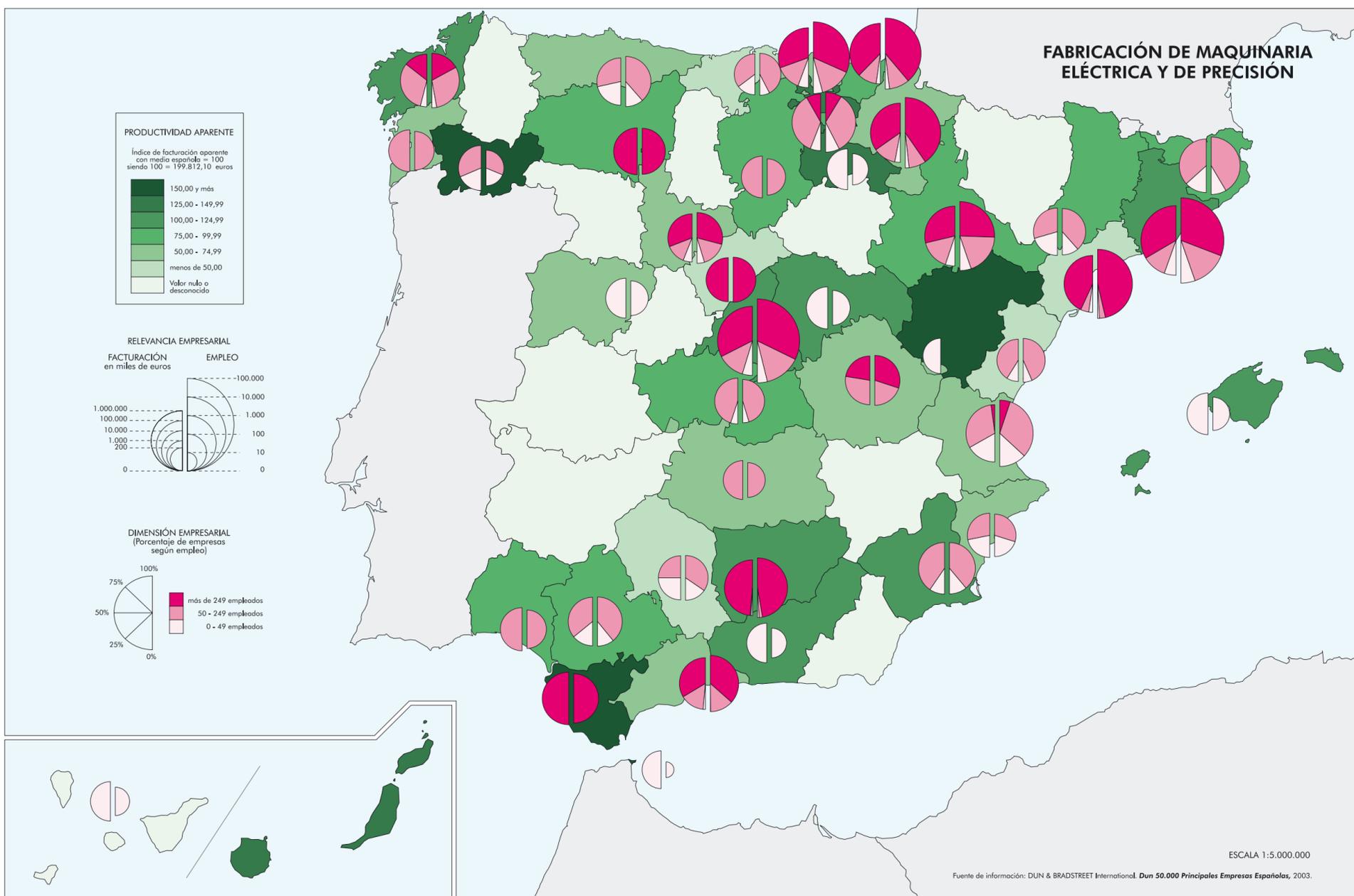
#### FABRICACIÓN Y COMERCIO DE MANUFACTURAS METÁLICAS



- Aceralía Redondos Comercial, S.A.
- Compañía Roca Radiadores, S.A.
- Leroy Merlin, S.A.
- Frape-Behr, S.A.
- Francisco Ros Casares, S.A.
- Acería Compacta de Bizkaia, S.A.
- Benteler Ibérica Holding, S.L.
- Crown Cork de España, S.A.
- Teka Industrial, S.A.
- Grupo Gillette España, S.L.

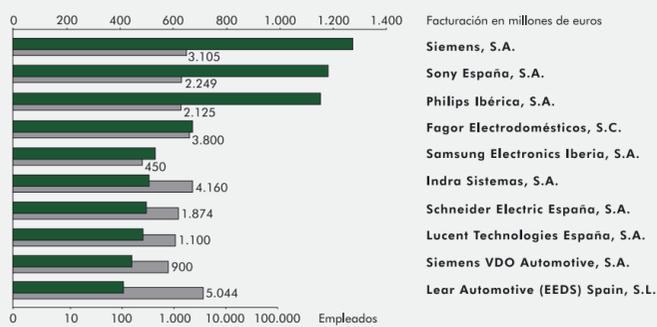


FABRICACIÓN DE MAQUINARIA ELÉCTRICA Y DE PRECISIÓN

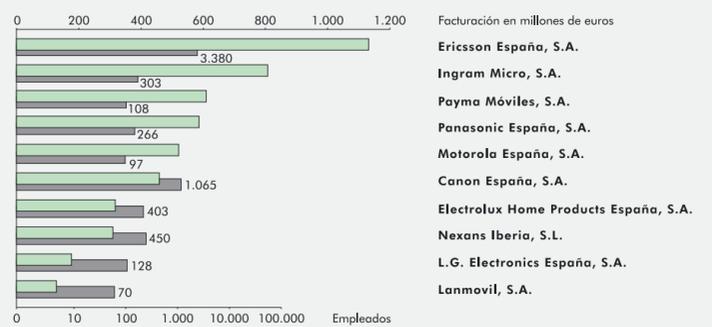


LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

FABRICACIÓN DE MAQUINARIA ELECTRÓNICA Y DE PRECISIÓN



COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y DE PRECISIÓN



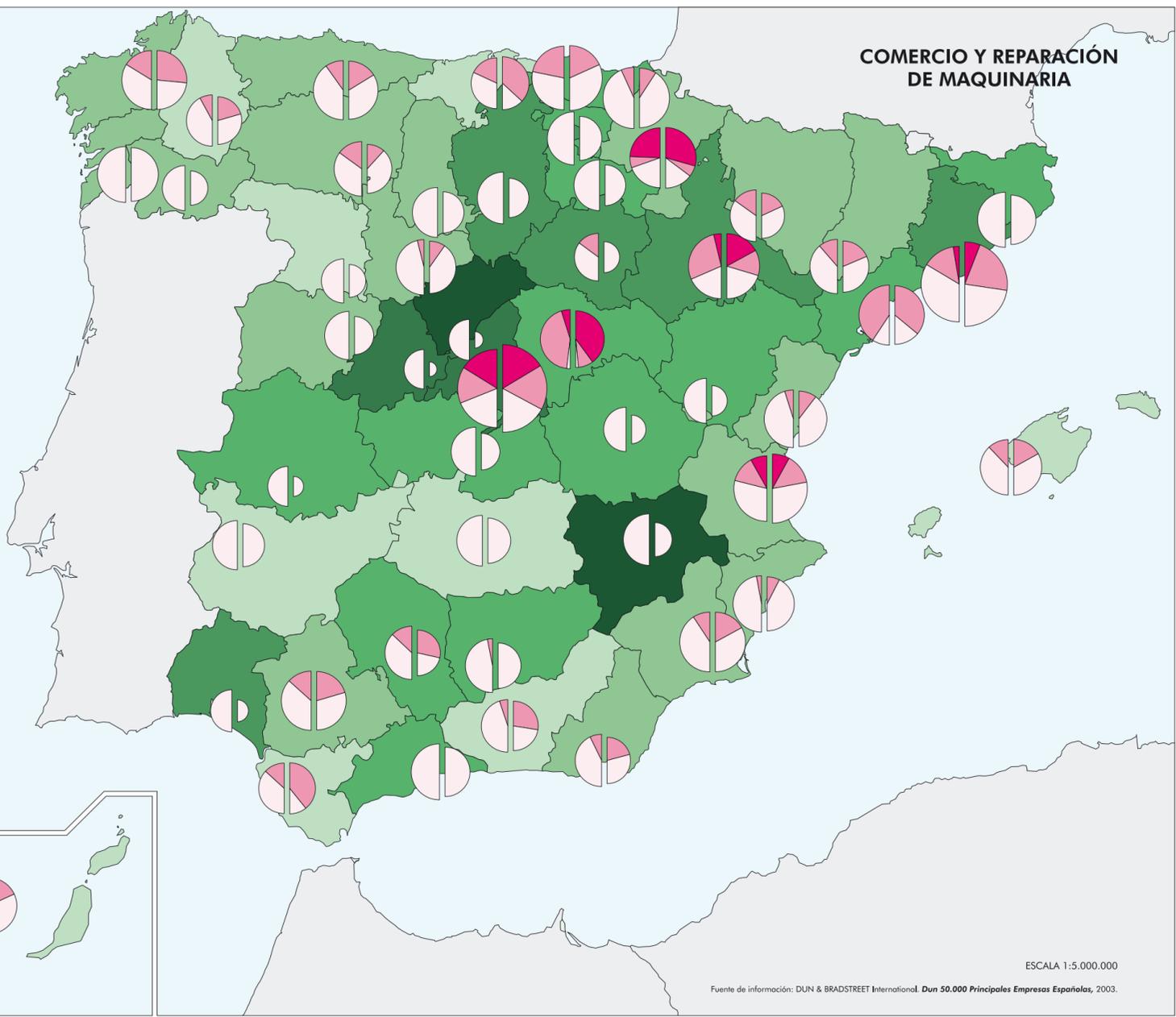
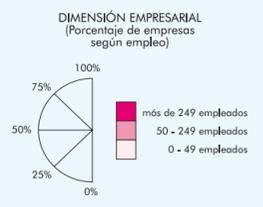
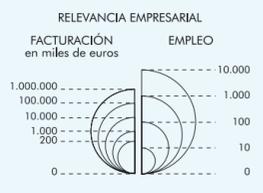
COMERCIO Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA



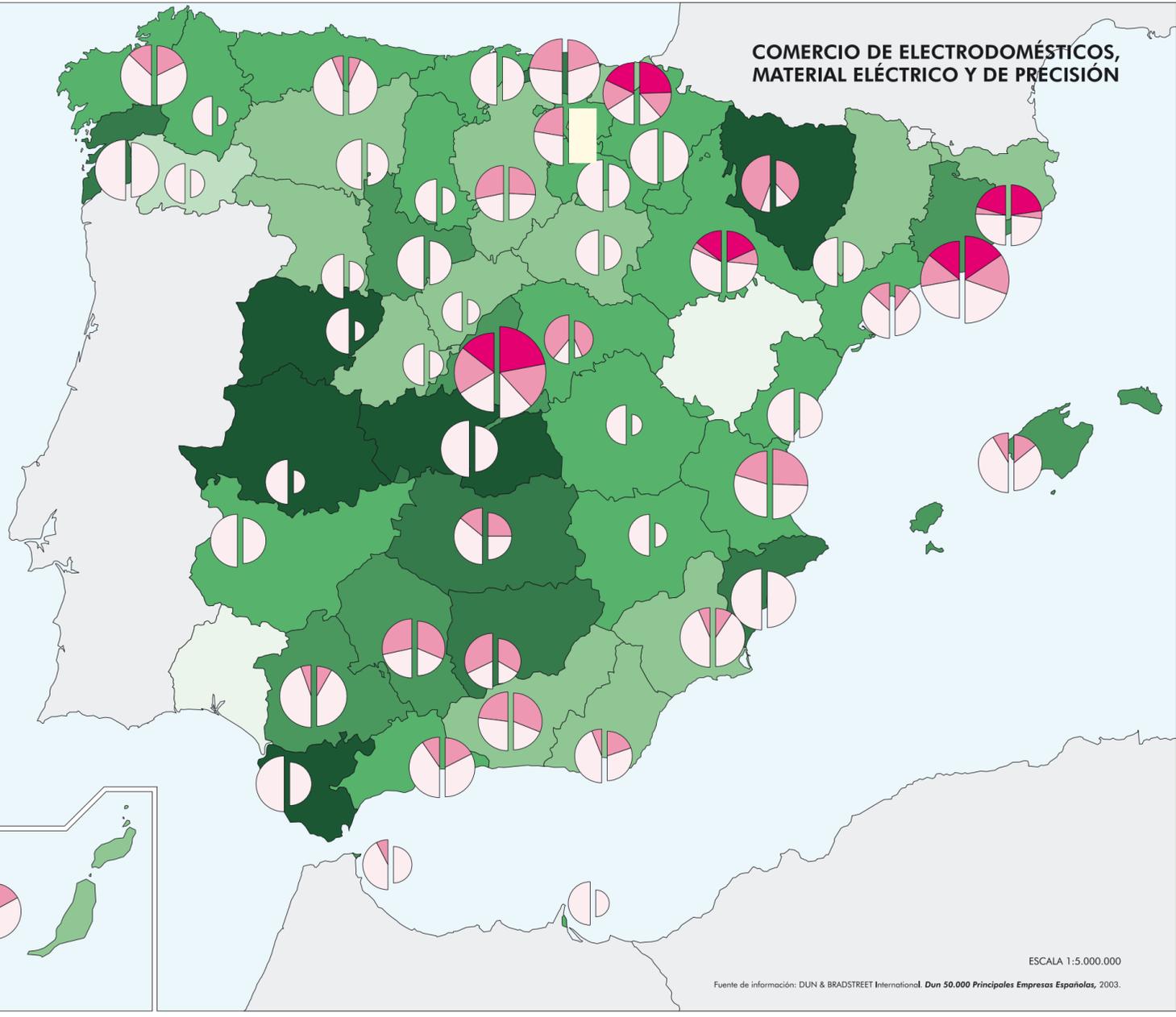
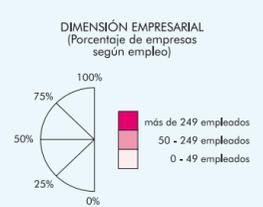
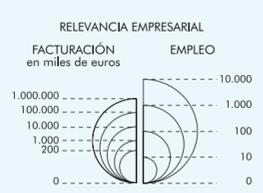
LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA



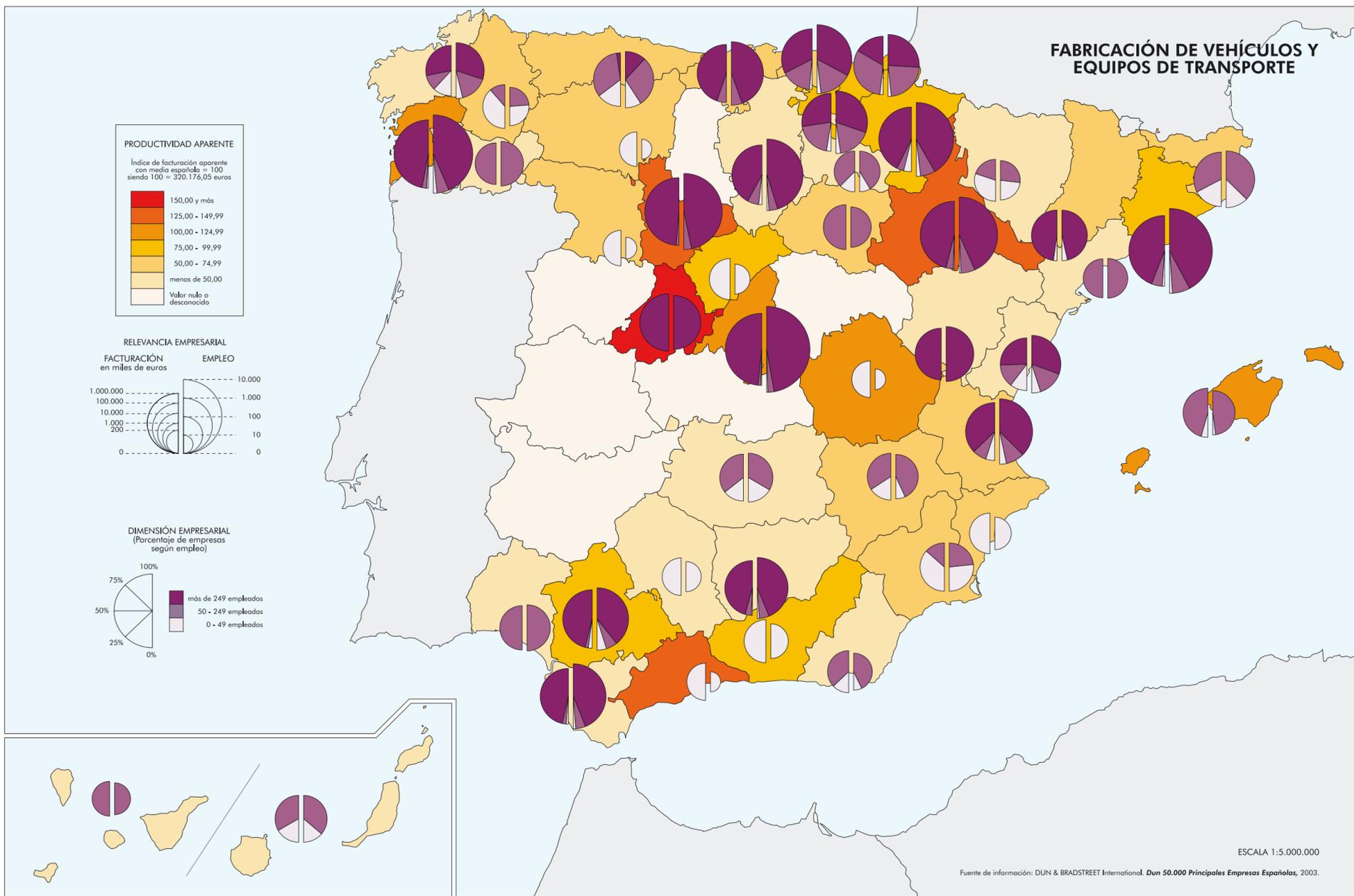
COMERCIO Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA



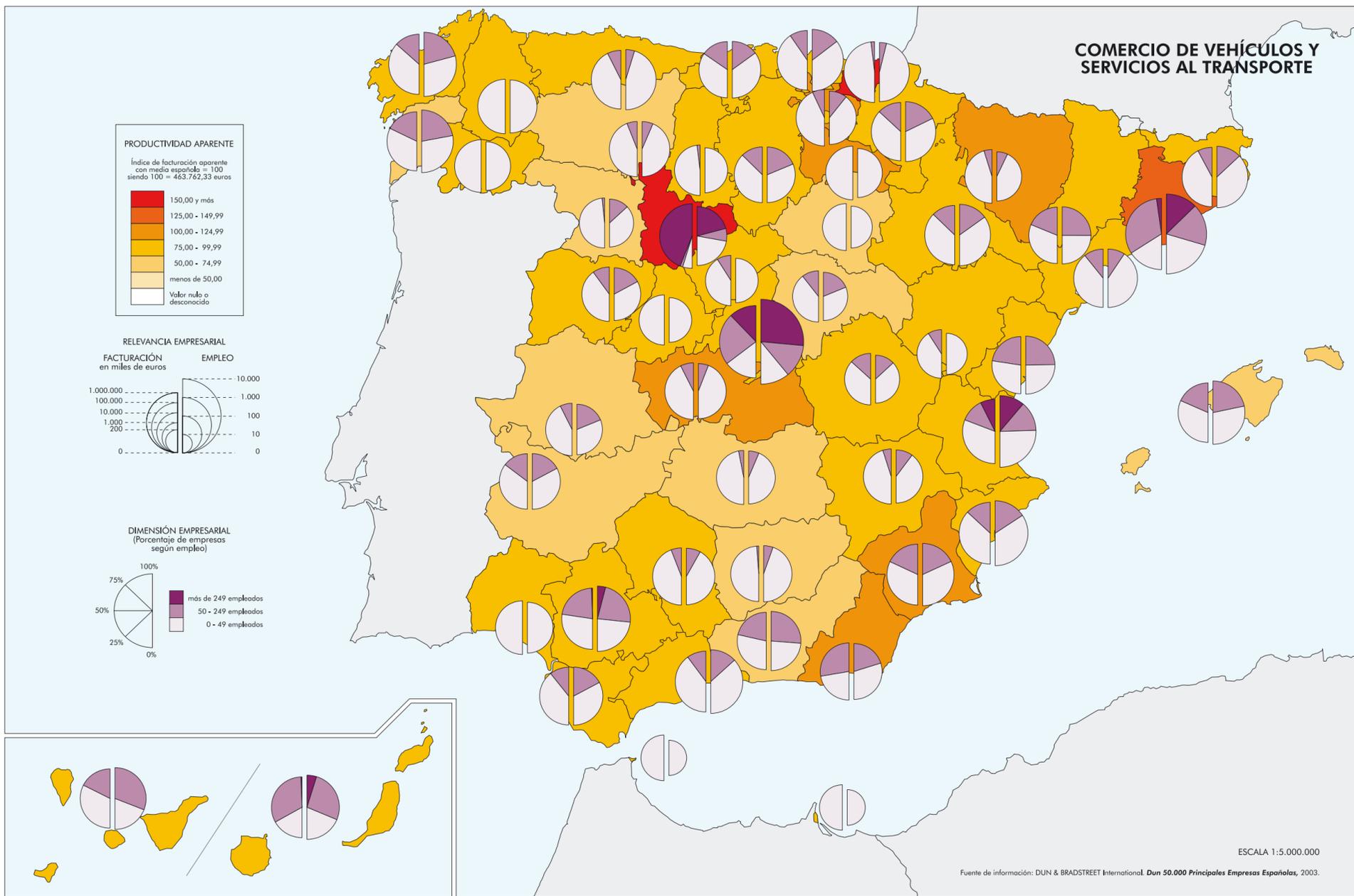
COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y DE PRECISIÓN

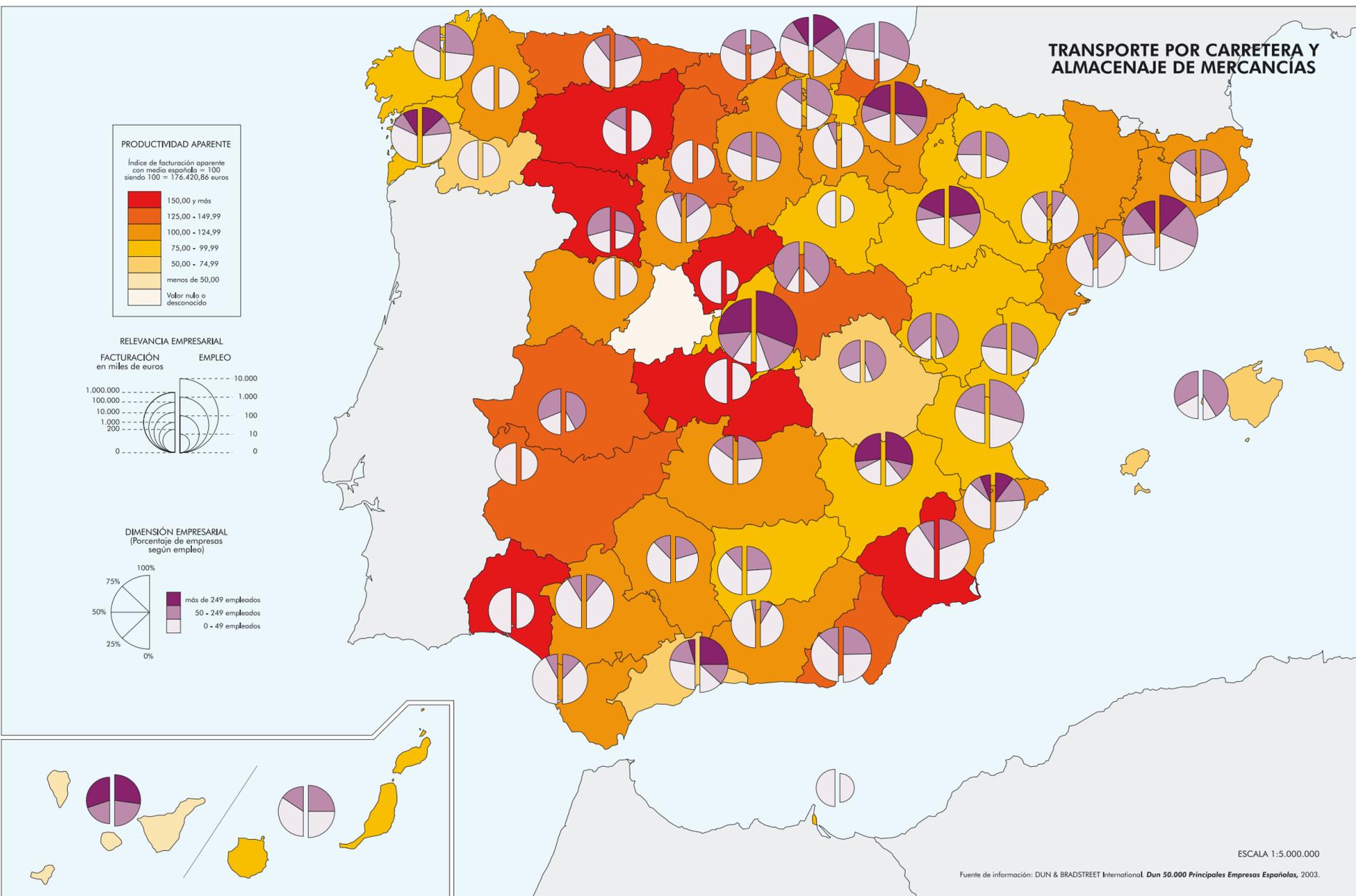


FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE



COMERCIO DE VEHÍCULOS Y SERVICIOS AL TRANSPORTE



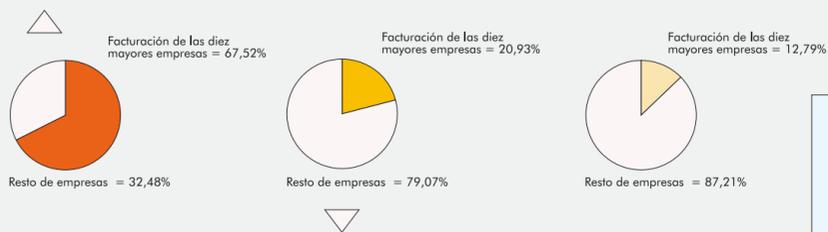
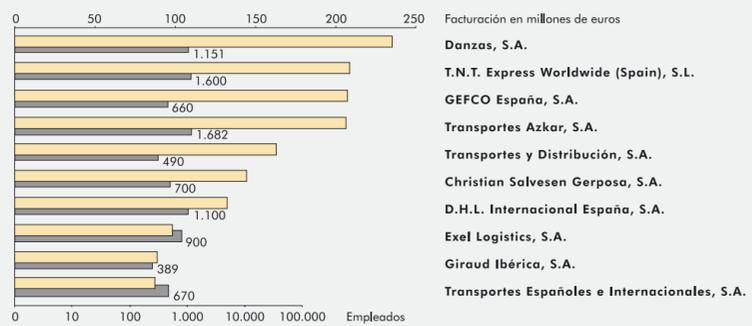


### LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

#### FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS Y EQUIPOS DE TRANSPORTE



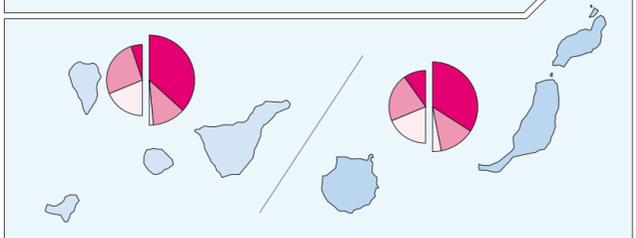
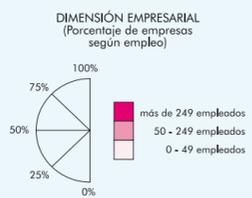
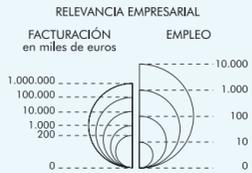
#### TRANSPORTE POR CARRETERA Y ALMACENAJE DE MERCANCÍAS



#### COMERCIO DE VEHÍCULOS Y SERVICIOS AL TRANSPORTE

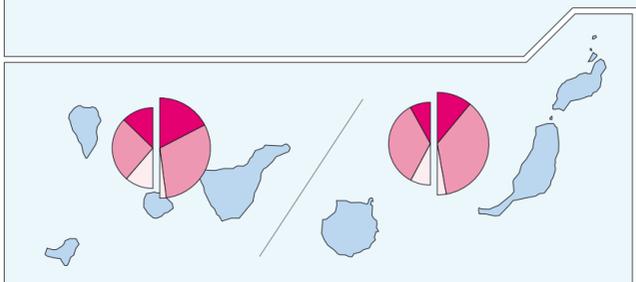
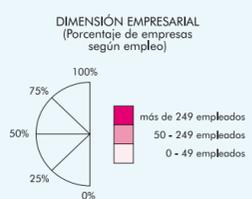


SERVICIOS A EMPRESAS



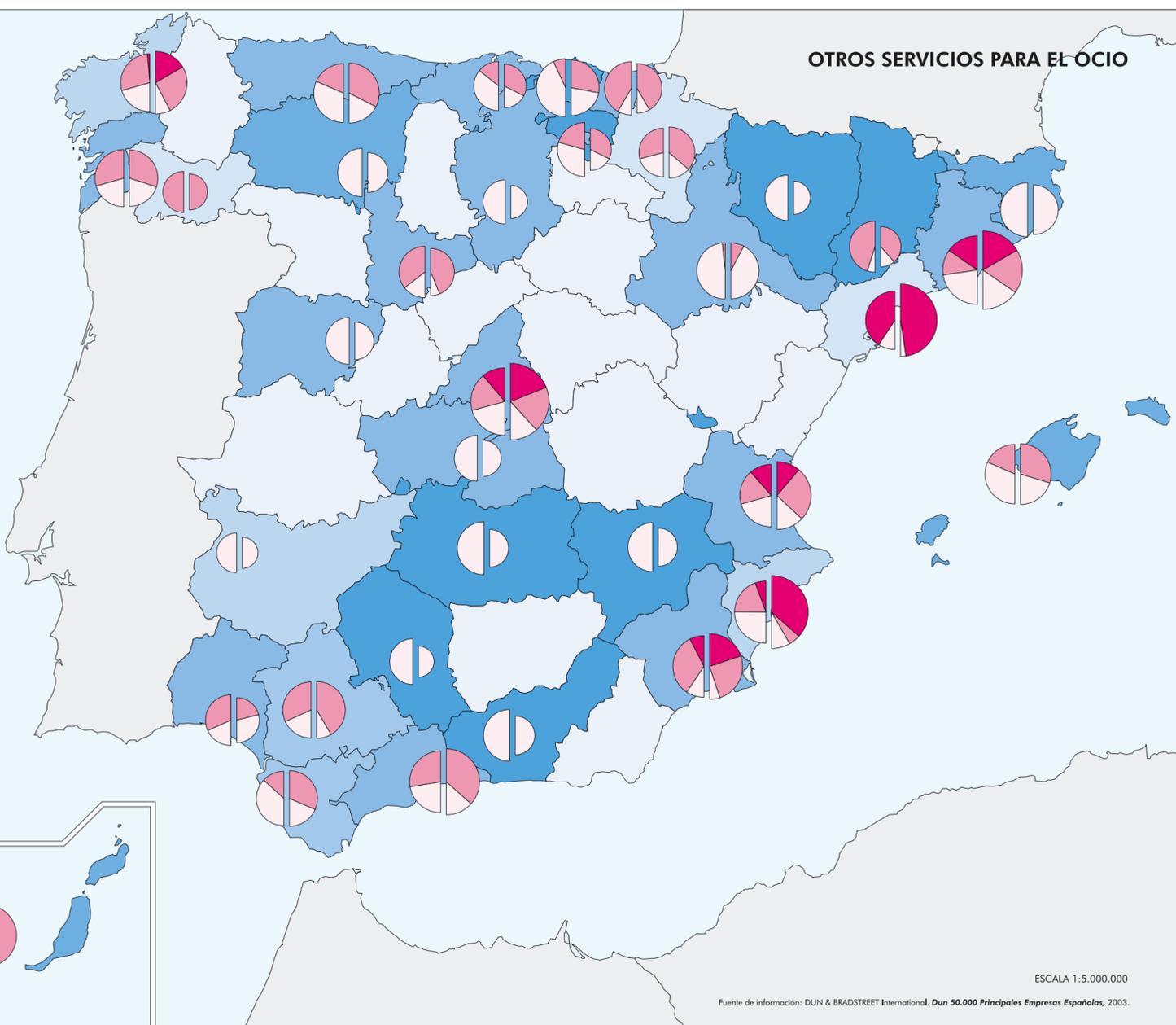
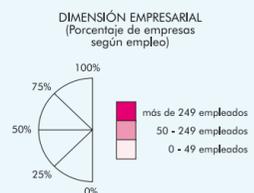
ESCALA 1:5.000.000  
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

SERVICIOS DE HOSTELERÍA Y DE VIAJES



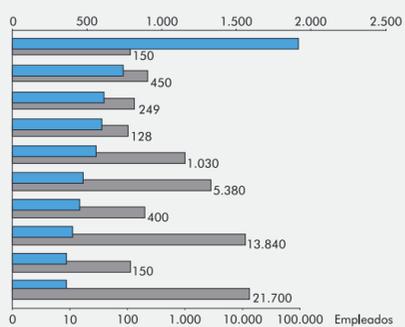
ESCALA 1:5.000.000  
Fuente de información: DUN & BRADSTREET International. *Dun 50.000 Principales Empresas Españolas*, 2003.

OTROS SERVICIOS PARA EL OCIO



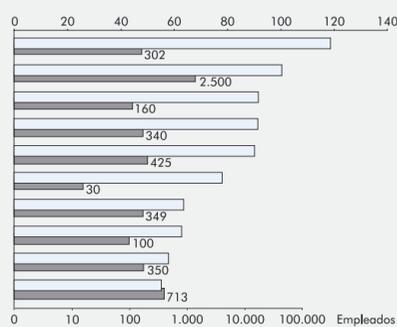
LAS DIEZ MAYORES EMPRESAS

SERVICIOS A EMPRESAS



- Solred, S.A.
- Media Planning, S.A.
- Carat España, S.A.
- Publiespaña, S.A.
- Adecco TT, Sociedad Anónima Empresa de Trabajo Temporal
- Accenture, S.L.
- Sun Microsystems Ibérica, S.A.
- Prosegur Compañía de Seguridad, S.A.
- Universal McCann, S.A.
- Eulen, S.A.

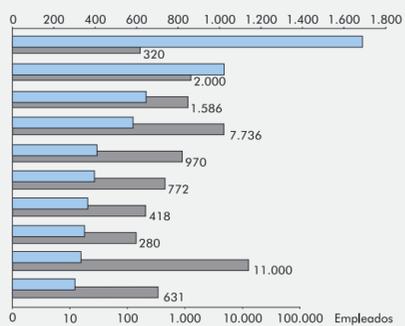
OTROS SERVICIOS PARA EL OCIO



- Fútbol Club Barcelona
- Port Aventura, S.A.
- Automáticos Orenes, S.L.
- Global Game Machine Corporation, S.A.
- Real Madrid Club de Fútbol
- Juegos San José, S.A.
- Valencia Club de Fútbol, S.A.D.
- Parque Temático de Madrid, S.A.
- Gran Casino de Barcelona, S.A.
- Casino de Juego Gran Madrid, S.A.



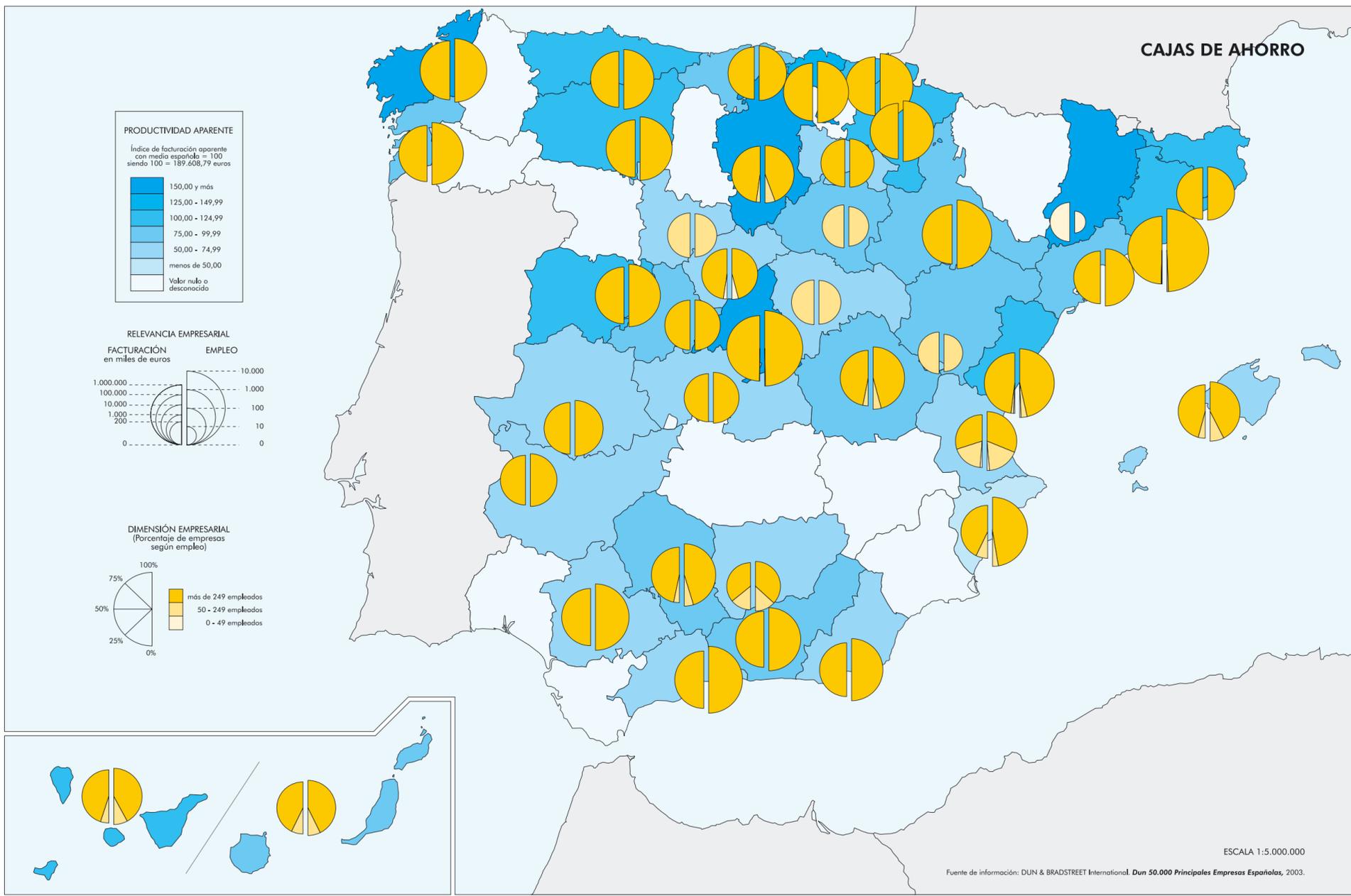
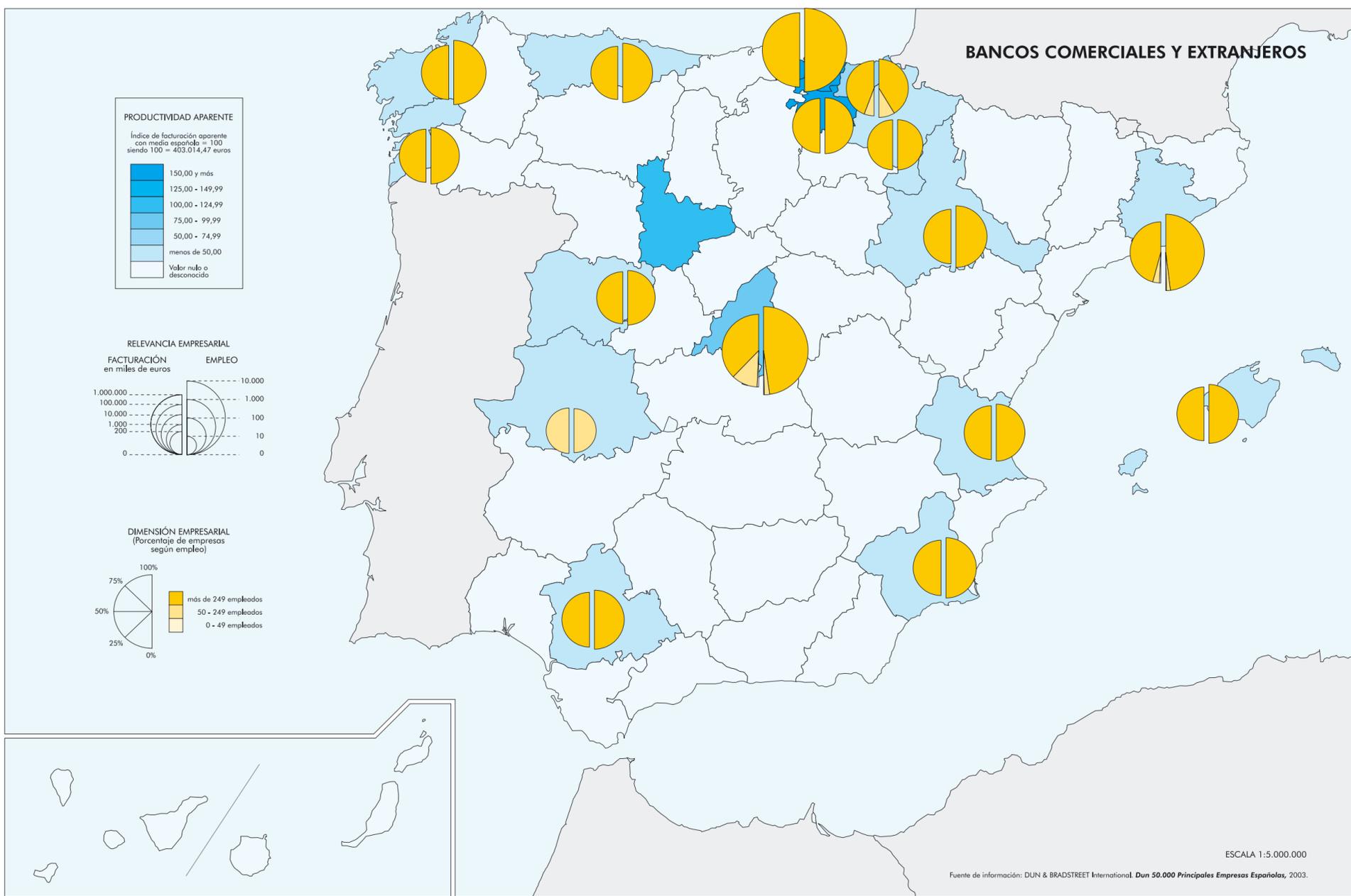
SERVICIOS DE HOSTELERÍA Y DE VIAJES



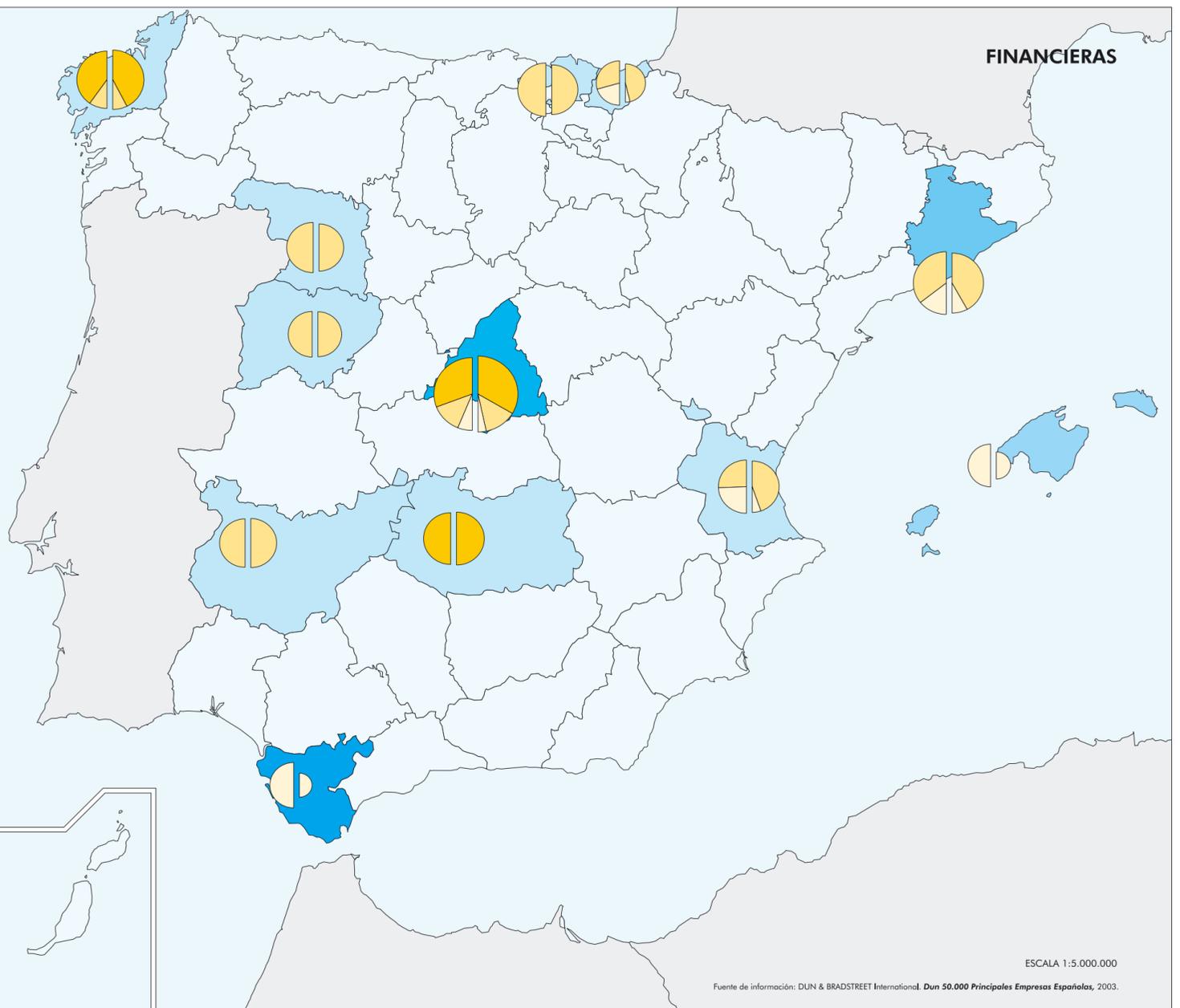
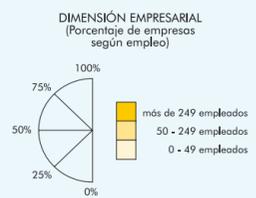
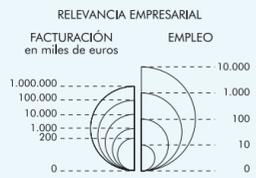
- Amadeus Global Travel Distribution, S.A.
- Viajes El Corte Inglés, S.A.
- Viajes Halcón, S.A.
- Sol Meliá, S.A.
- Viajes Marsans, S.A.
- CWT Viajes de Empresa, S.A.U.
- Viajes Ibero-service, S.A.
- Viajes Iberofej, S.A.
- Riusa, S.A.
- Viajes Barceló, S.L.

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

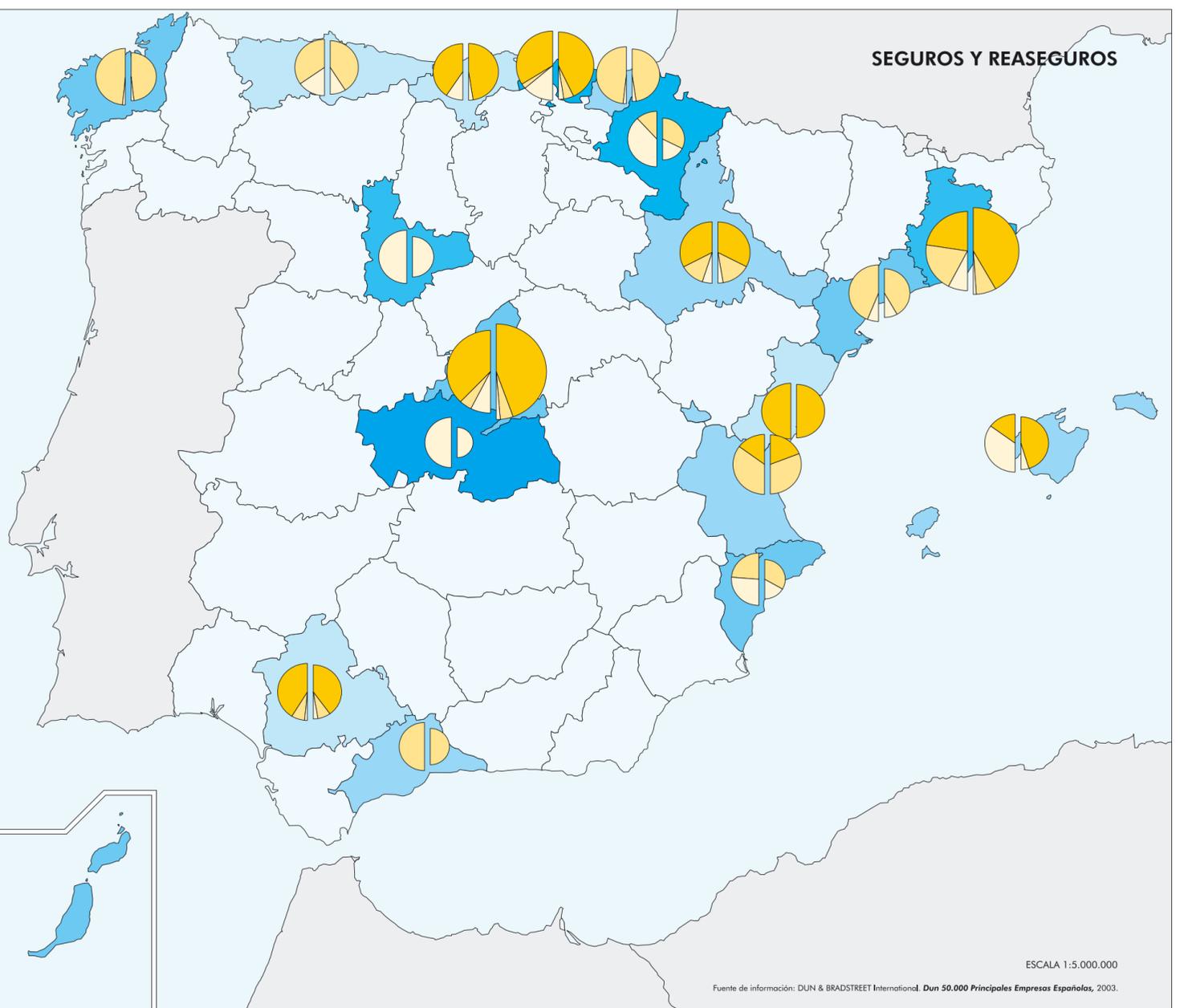
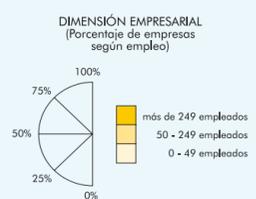


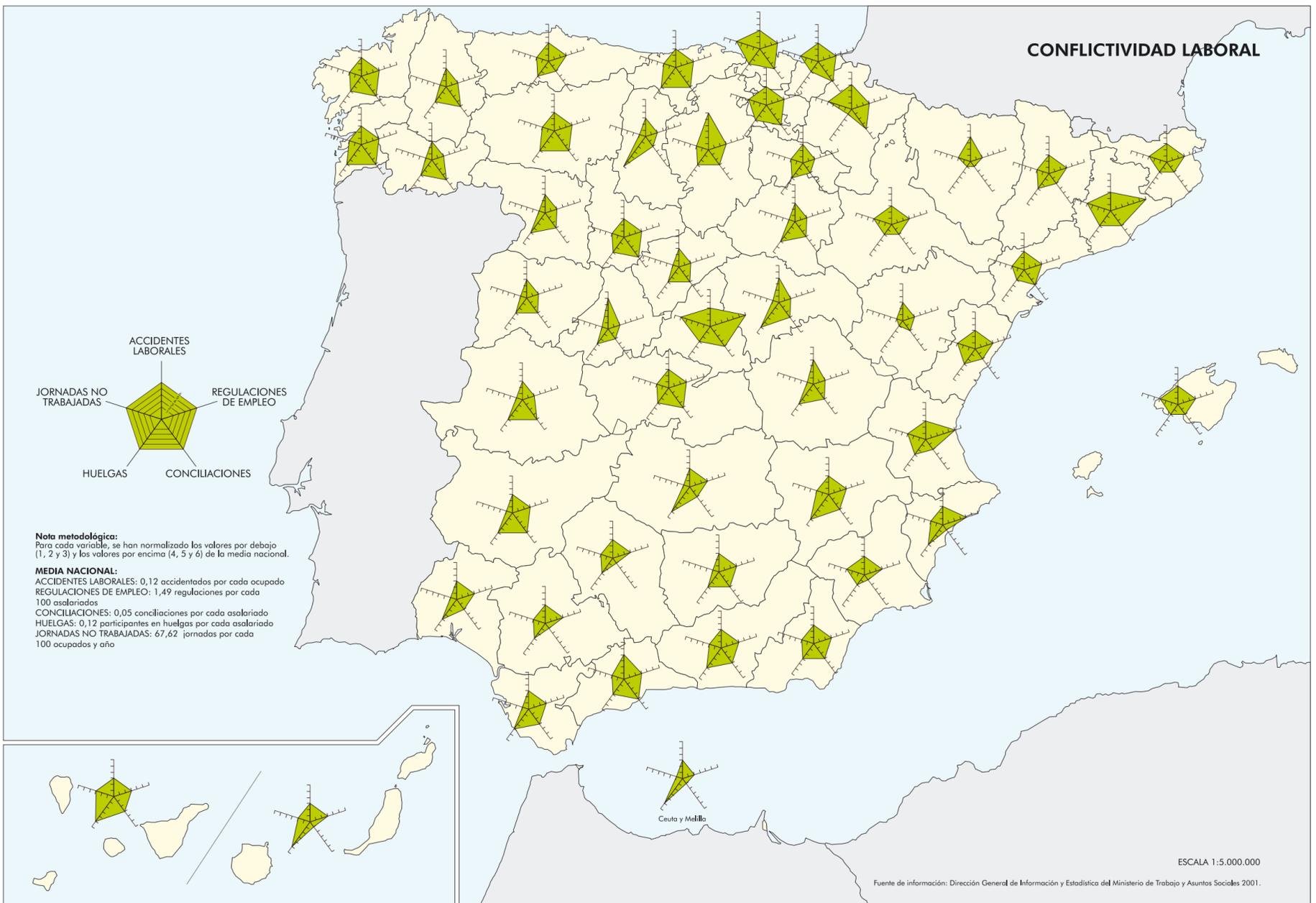
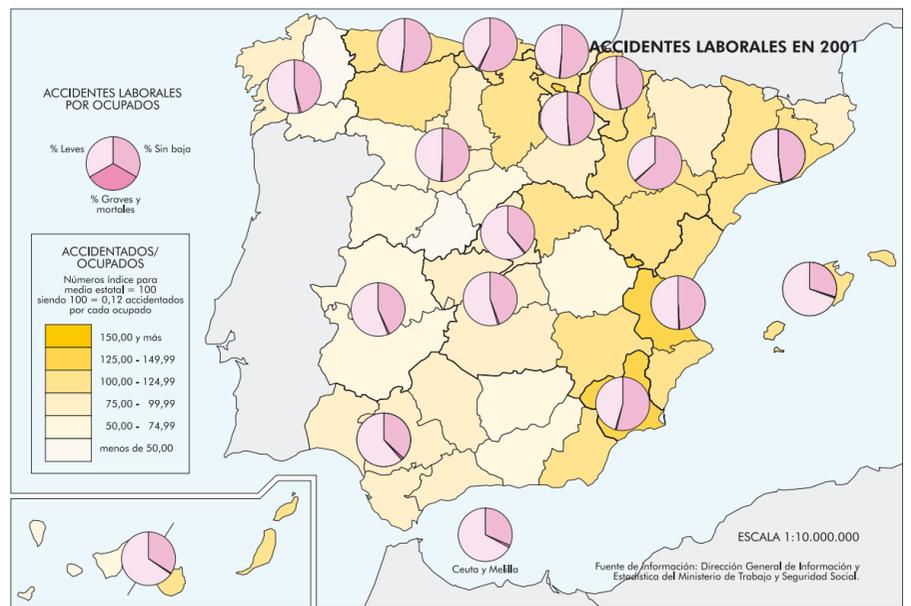
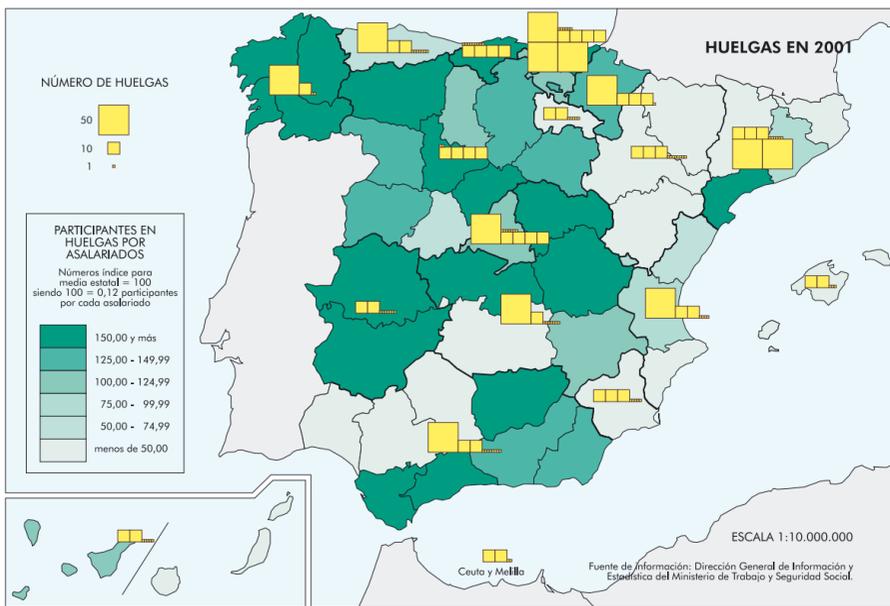
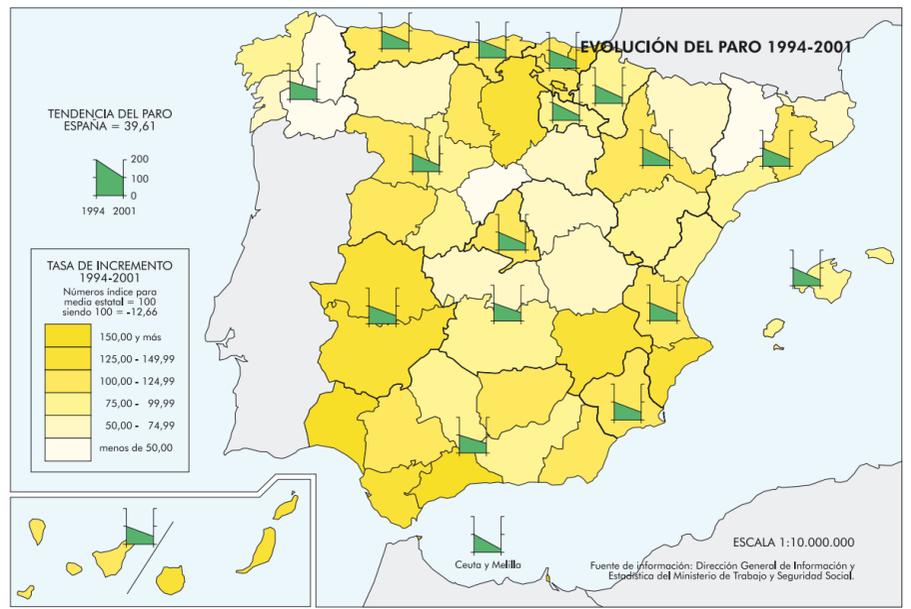
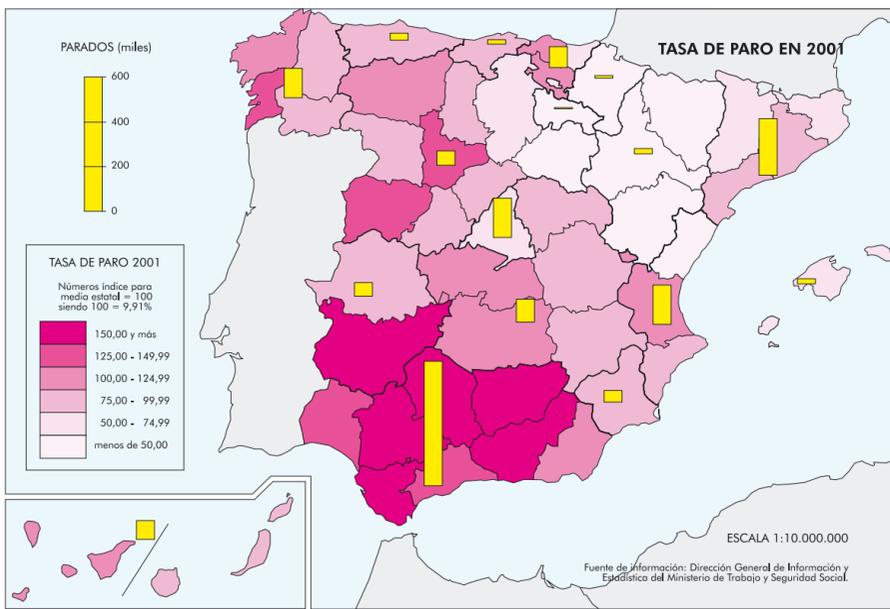


FINANCIERAS

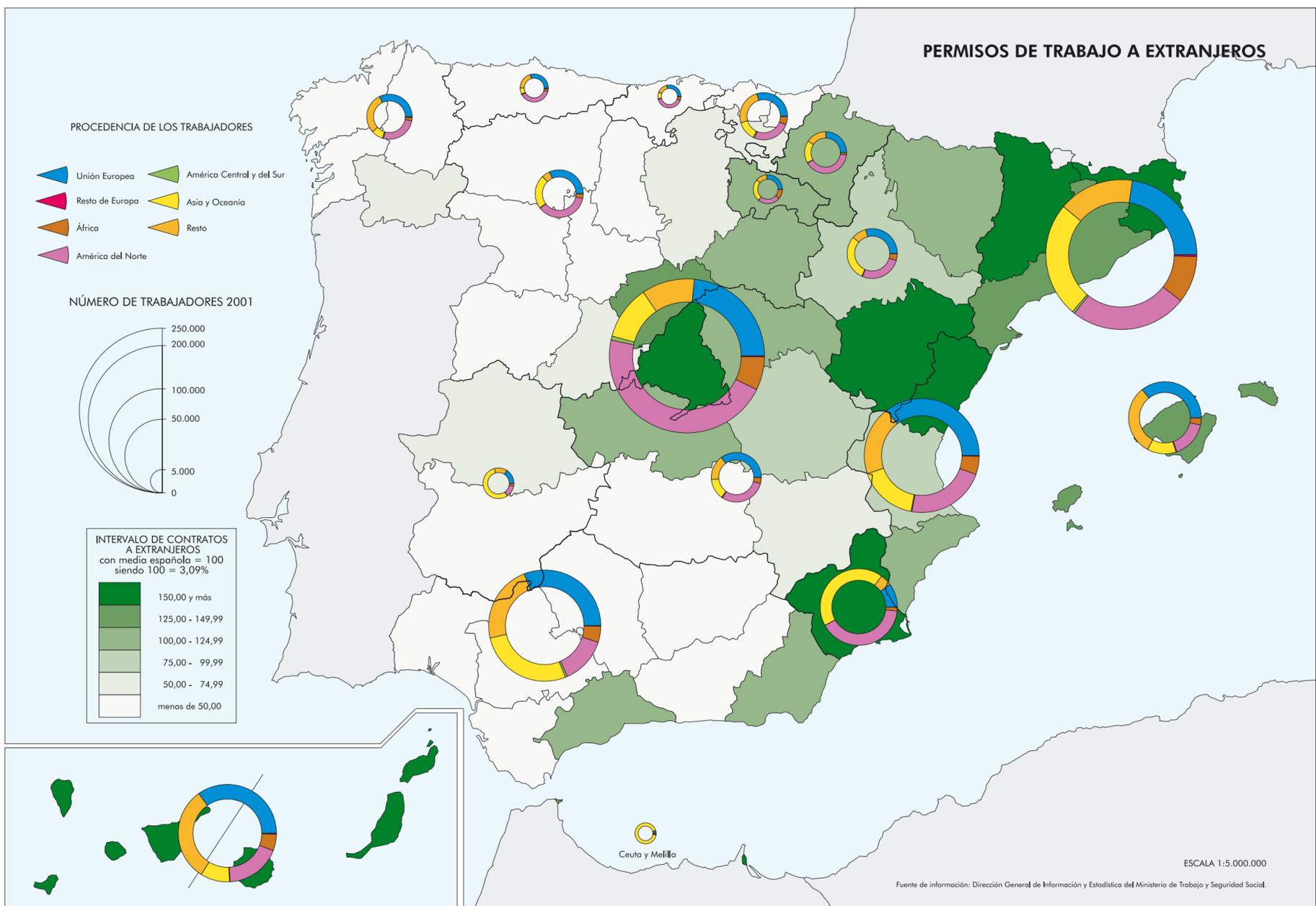


SEGUROS Y REASEGUROS

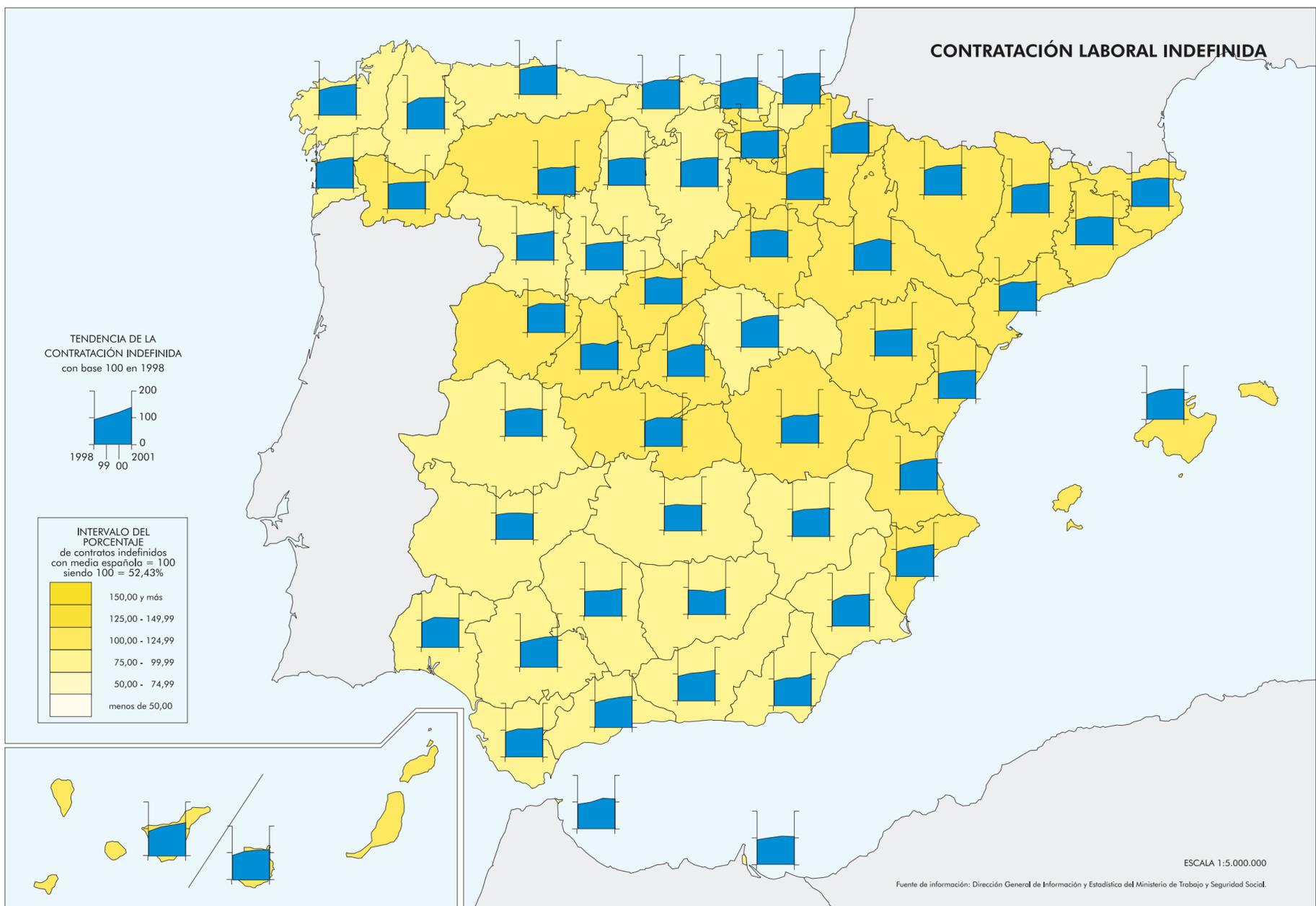


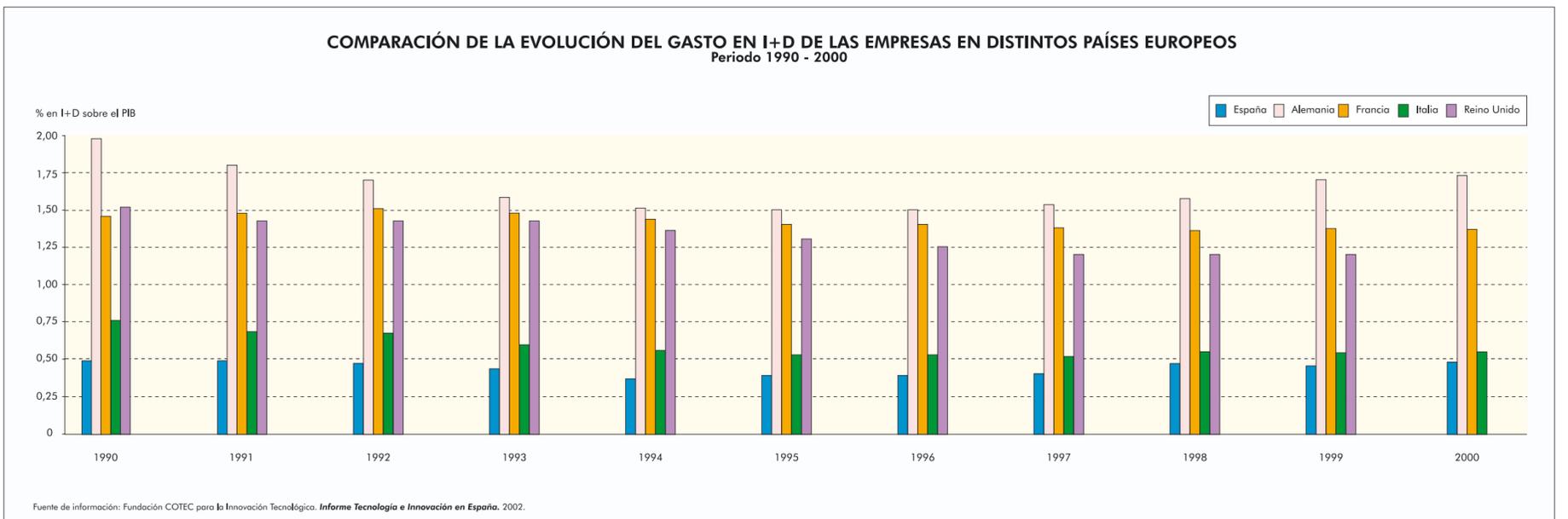
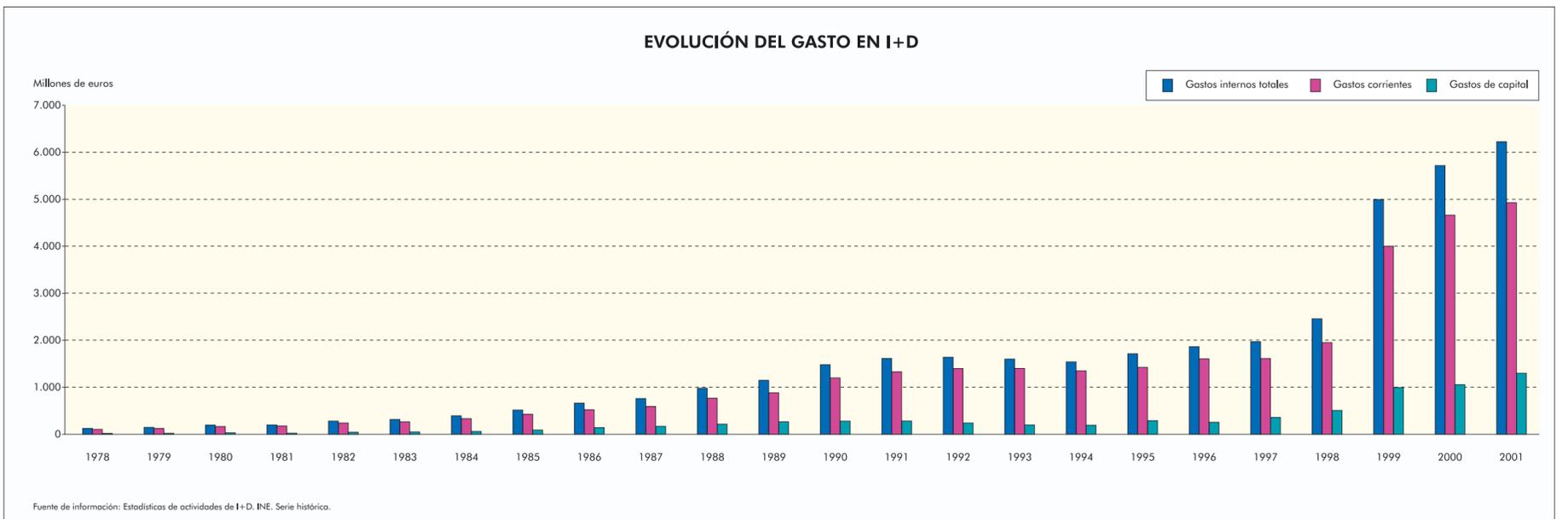
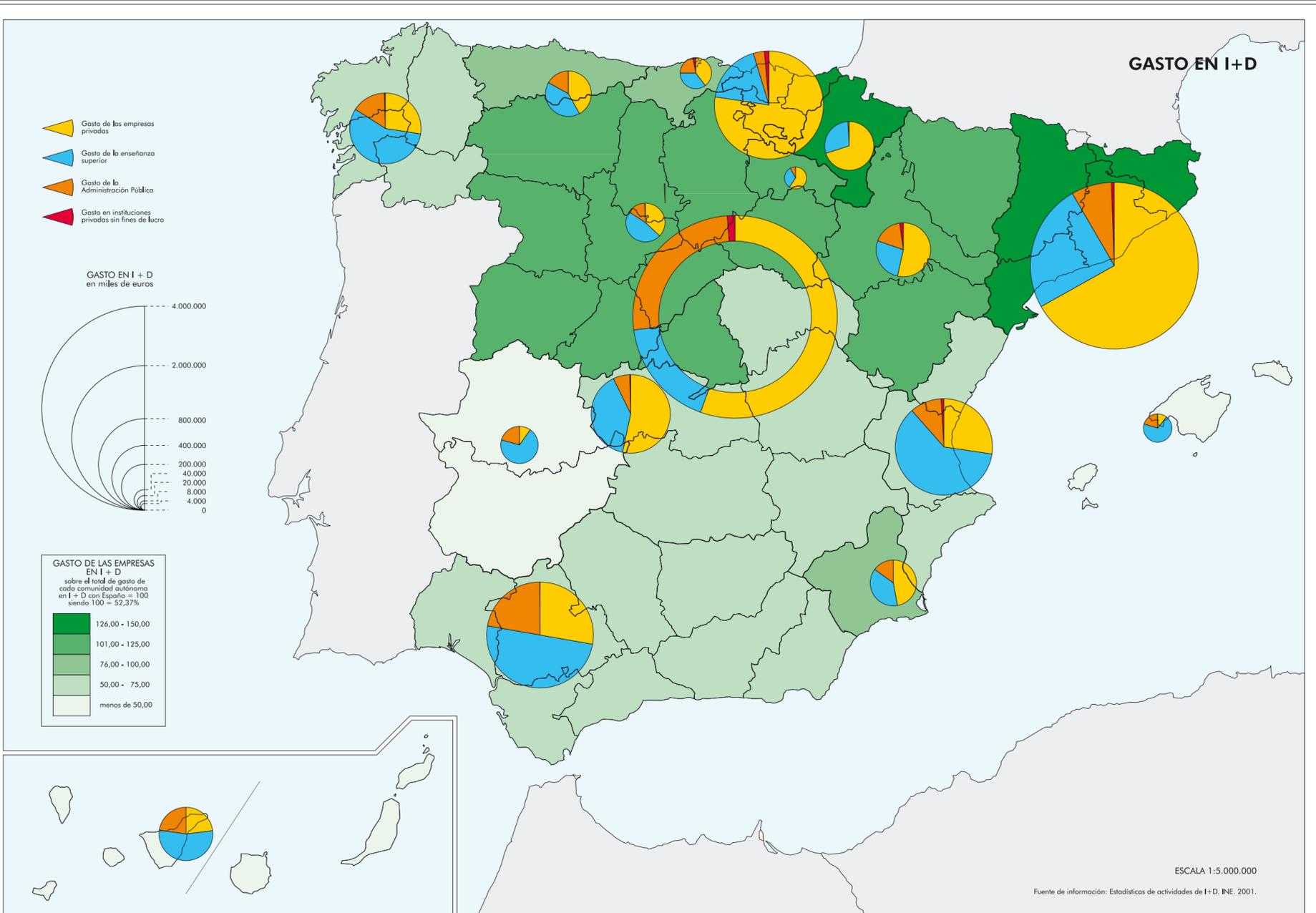


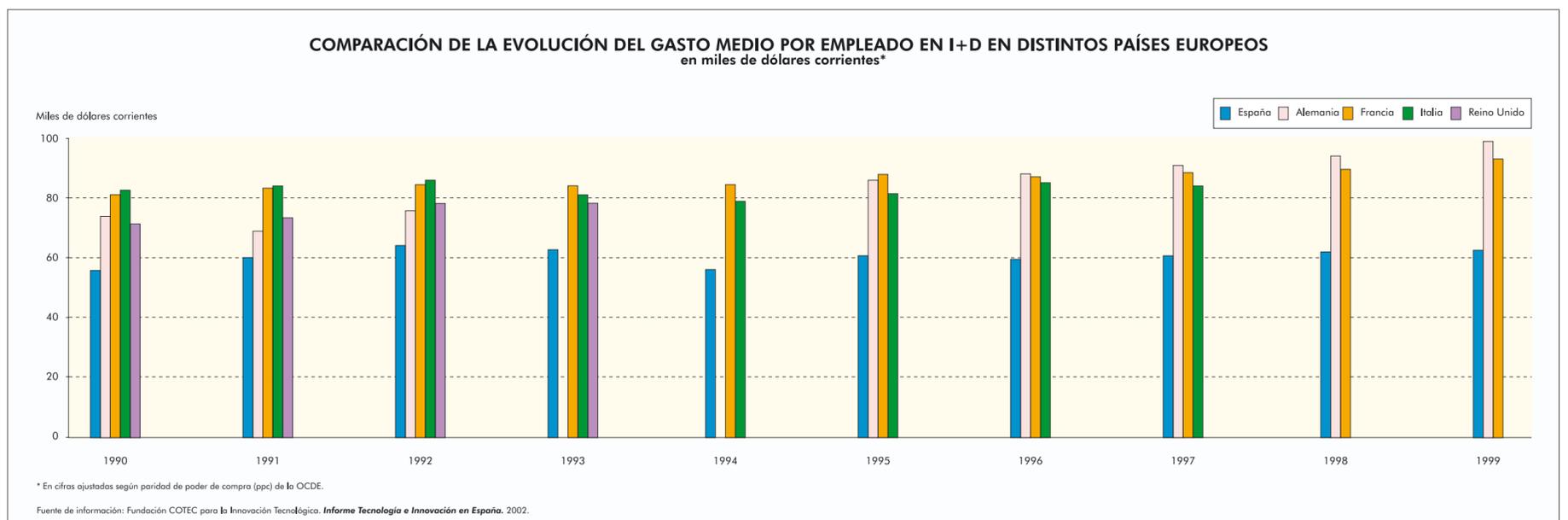
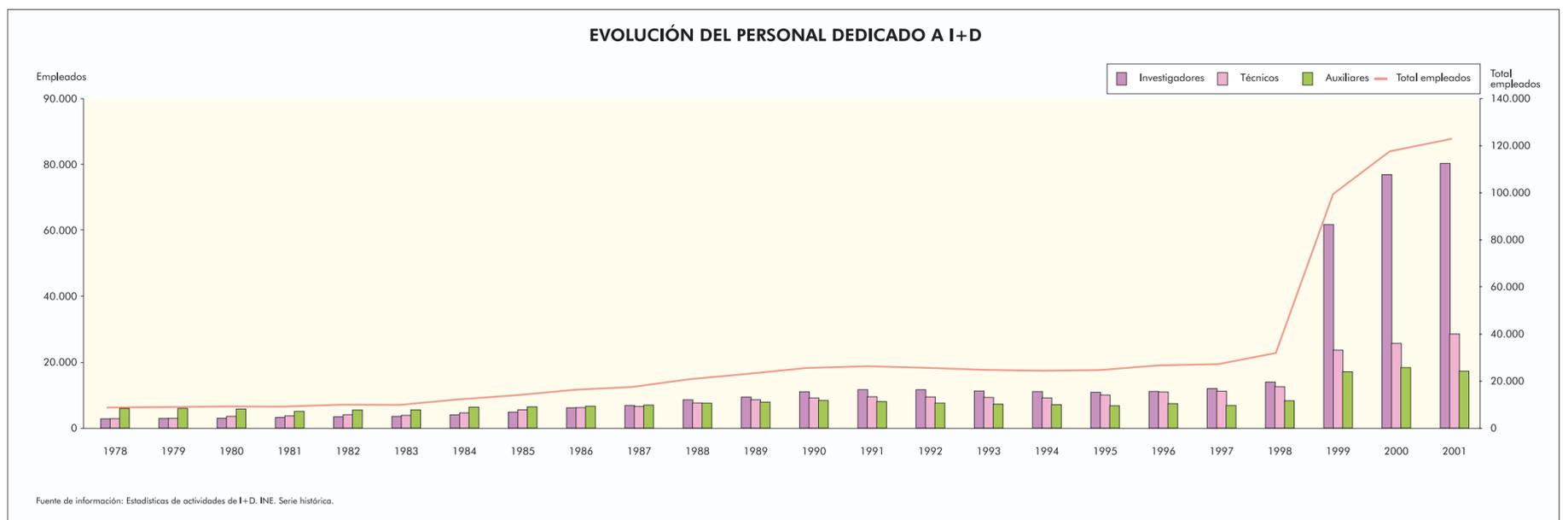
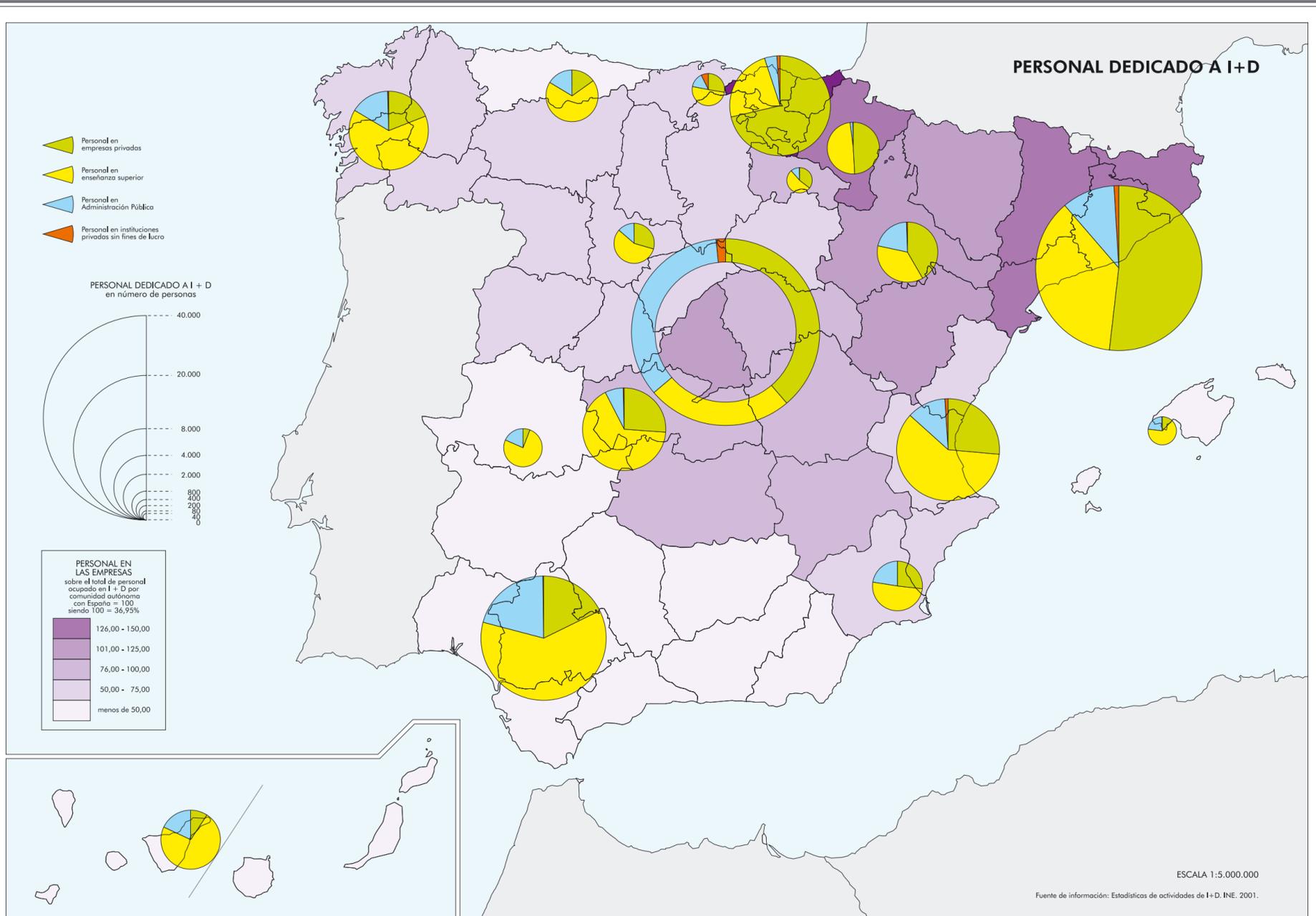
PERMISOS DE TRABAJO A EXTRANJEROS



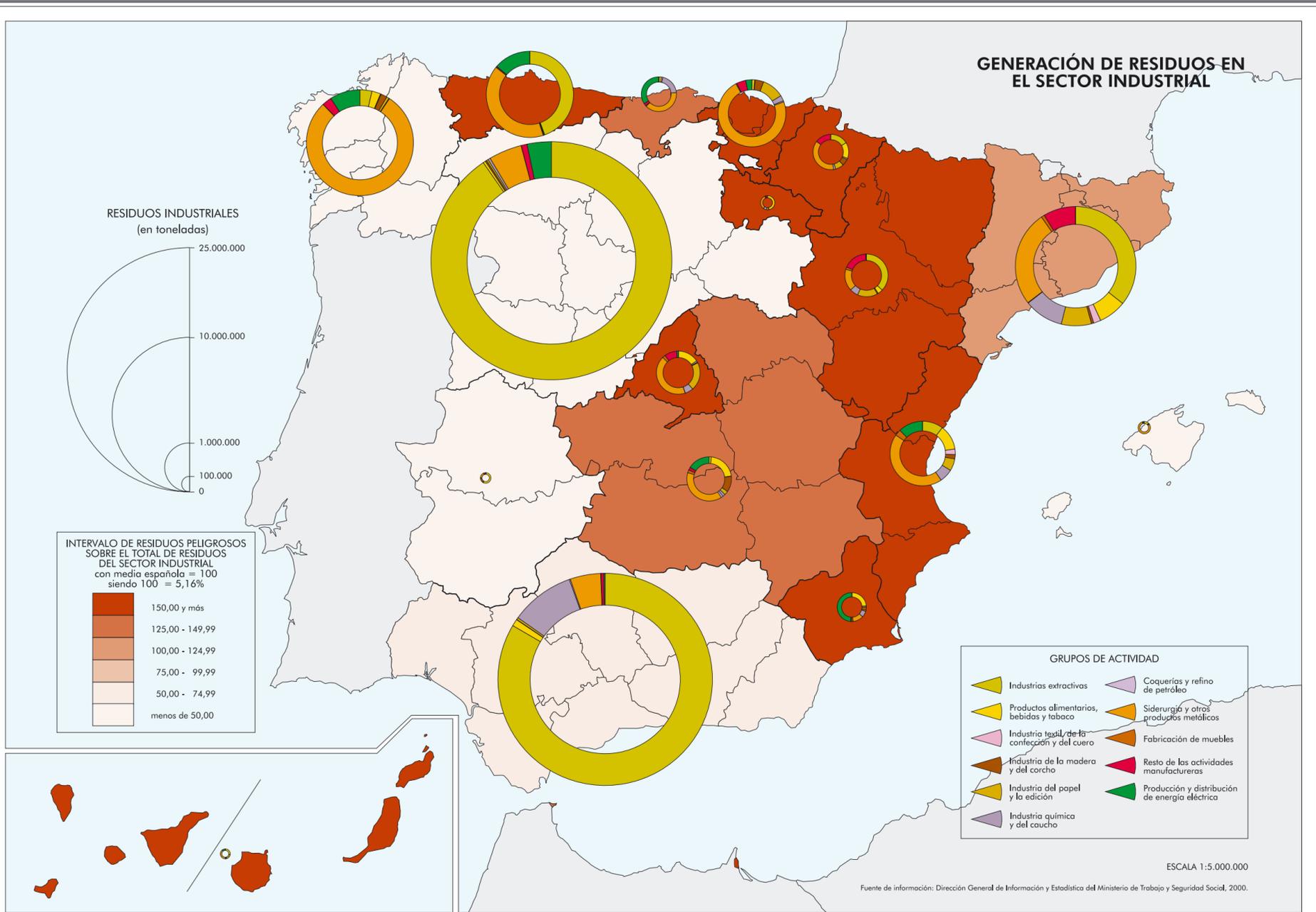
CONTRATACIÓN LABORAL INDEFINIDA



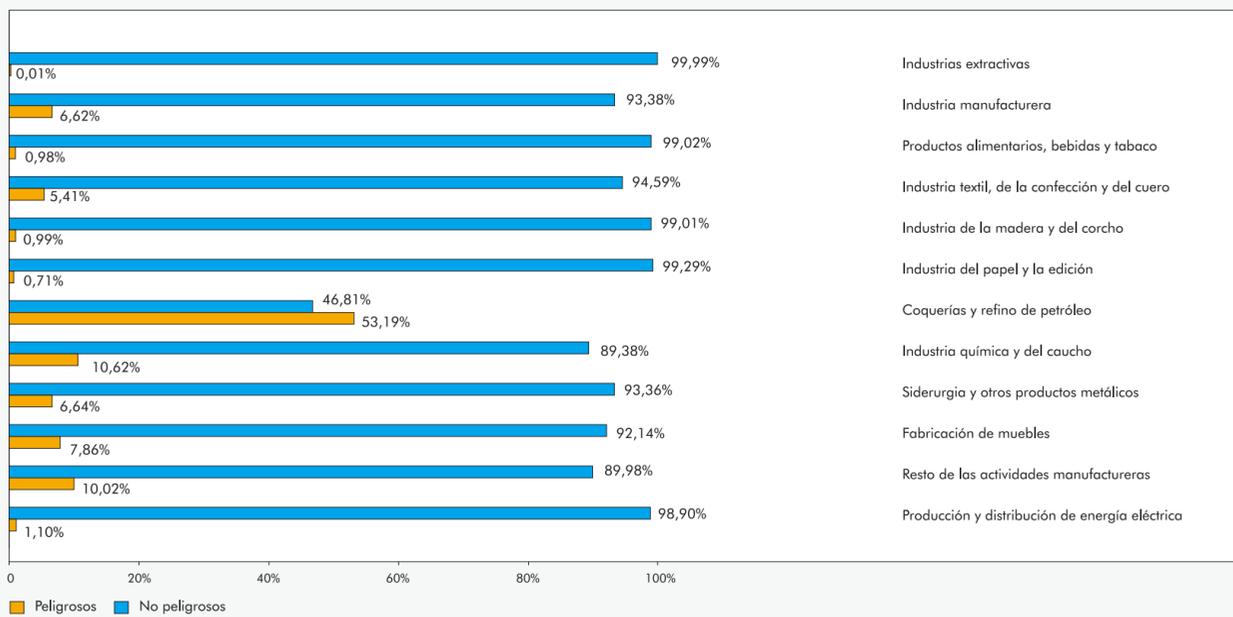








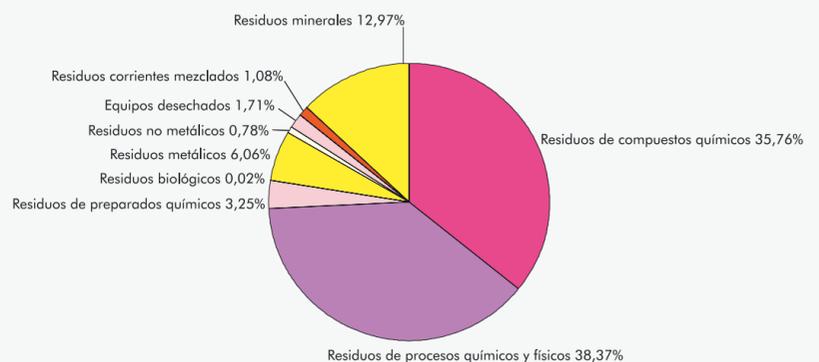
### RESIDUOS GENERADOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL SEGÚN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA



### DISTRIBUCIÓN DE LOS RESIDUOS NO PELIGROSOS

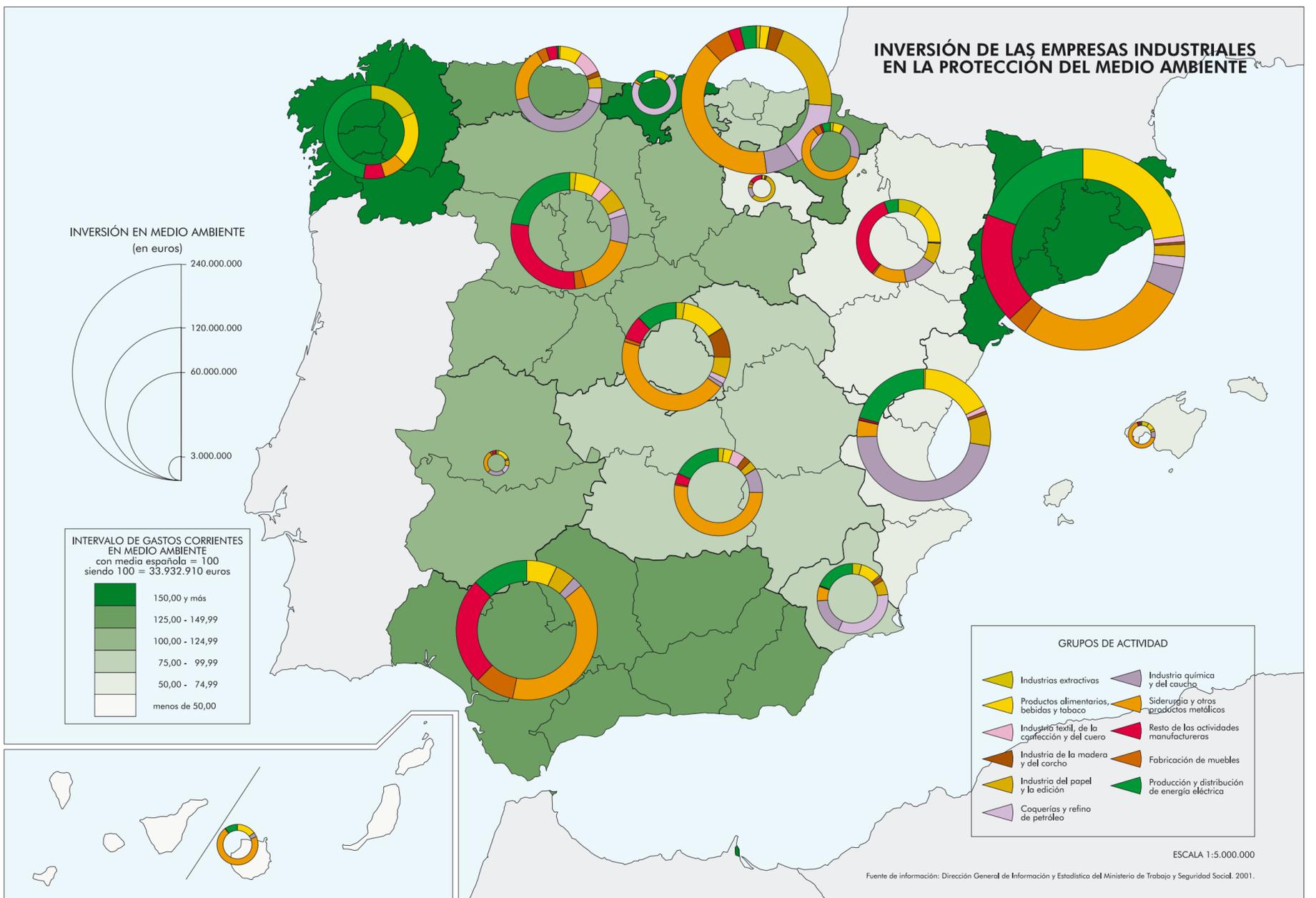


### DISTRIBUCIÓN DE LOS RESIDUOS PELIGROSOS

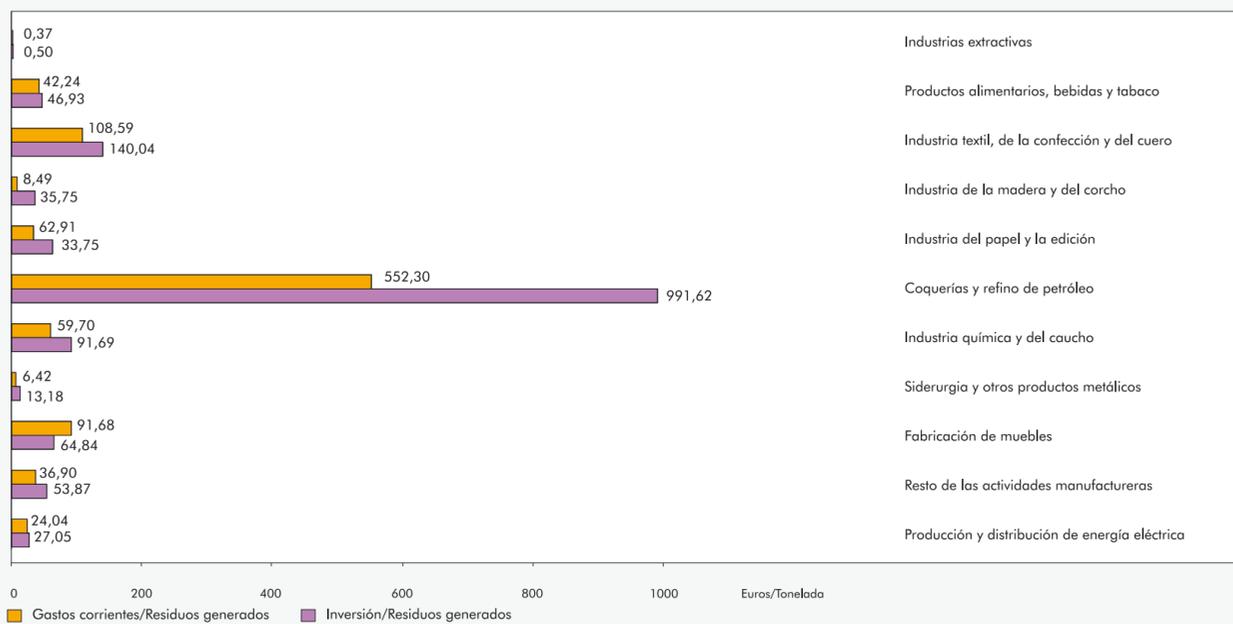


Fuente de información: INE. Encuesta sobre generación de residuos en el sector industrial, 2000.

**INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE**



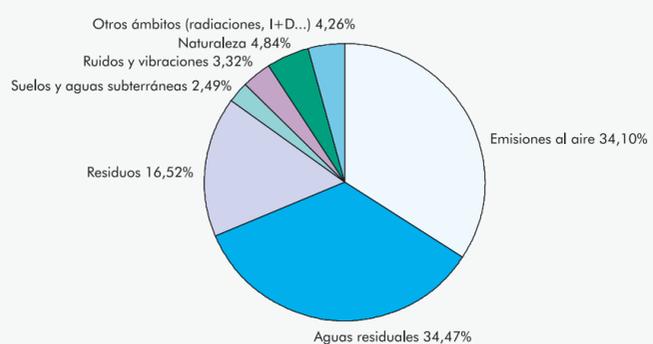
**INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN LA PROTECCIÓN DE MEDIOAMBIENTE**



Los gastos corrientes comprenden fundamentalmente los gastos de personal ocupado en actividades de protección ambiental y los pagos por compras de servicios de protección ambiental a terceros, ya sean a otras empresas o a las administraciones públicas en forma de tasas. También se incluyen los cánones por vertidos y los gastos asociados a los equipos utilizados.

La inversión se define como los recursos de capital adquiridos por la empresa para ser utilizados en el proceso productivo durante más de un año. Dentro de este concepto, hay que distinguir los incrementos reales de activos (compras de bienes de equipos o de activos inmateriales) y las disminuciones de activos (ventas o cesiones de equipos o activos inmateriales) realizados por la empresa en el año de referencia.

**INVERSIÓN EN EQUIPOS DE INSTALACIONES INDEPENDIENTES**

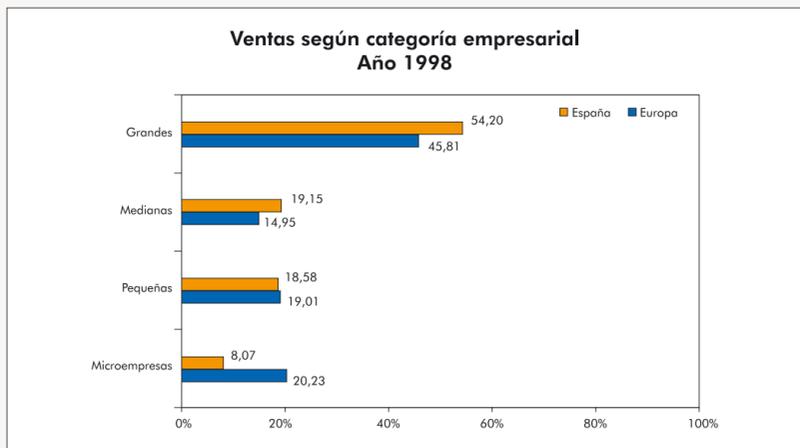
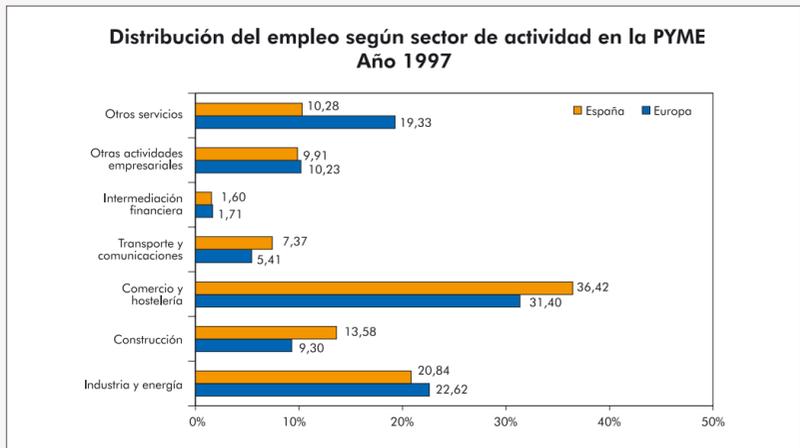
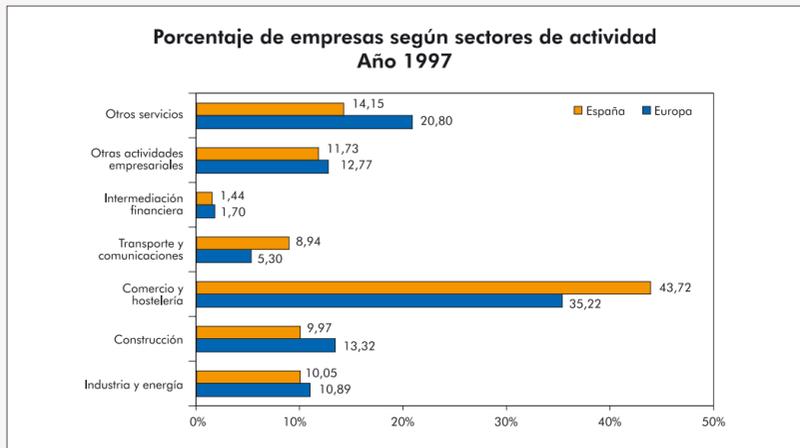
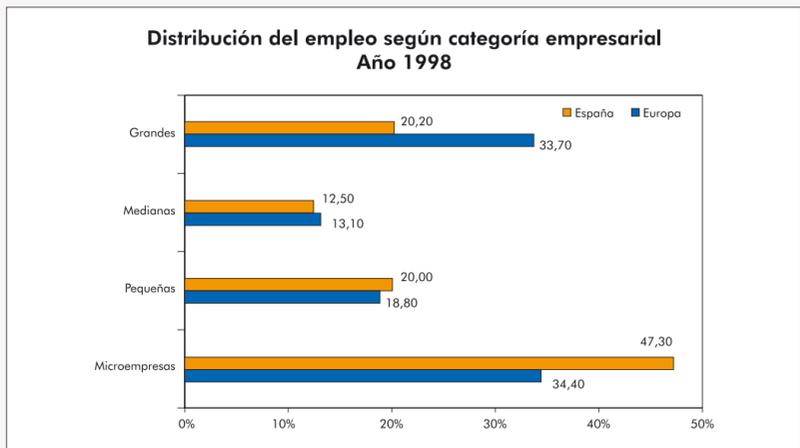
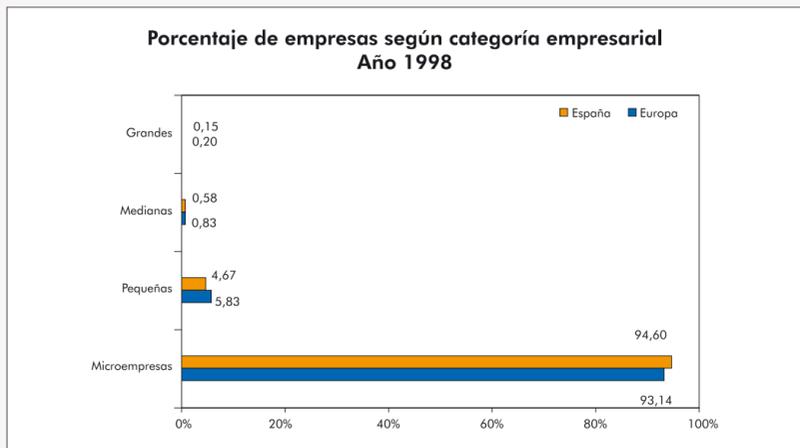


**INVERSIÓN EN INSTALACIONES DE EQUIPOS INTEGRADOS**



Fuente de información: INE. Encuesta sobre el gasto de las empresas industriales en protección medioambiental. 2000.

COMPARATIVA ENTRE LA PYME EUROPEA Y LA PYME ESPAÑOLA



Las pymes españolas en relación con las europeas

El hecho de considerar la situación de las pymes españolas en relación con sus homólogas europeas resulta una parte esencial en el análisis de éstas, por cuanto la Europa Comunitaria constituye el marco competitivo principal de la economía española. Hacia la Unión Europea se dirigen más del 70% de nuestras exportaciones y, desde la UE, proceden del orden del 67% de las importaciones españolas.

En 1998, en la Unión Europea existían un total de 19.330.000 empresas consideradas como pymes, es decir, las empresas de menos de 250 asalariados, que tienen una facturación anual de menos de 40 millones de euros y/o un balance inferior a 27 millones de euros y un capital social en el que menos de un 25% es propiedad de una gran empresa, según establece la Recomendación de la Comisión Europea de 3 de abril de 1996 (96/280/CE).

En el mismo año, el porcentaje de las pequeñas y medianas empresas en la Unión Europea constituían el 99,79% del tejido empresarial, agrupando en torno al 66% del empleo y totalizando una media del 54% de las ventas. Mientras que en España existían un total de 2.475.000 pymes alcanzando un peso relativo en el conjunto del tejido empresarial del 99,86%, con una participación en el empleo un 13,8% mayor que en Europa, y un 8,3% menor en las ventas, para prácticamente el mismo porcentaje de pymes.

Entre 1996 y 1998, la economía europea creó 941.000 empresas (5,1% de aumento) de las que 940.000 (99,8%) fueron pymes: 94% microempresas, 4,5% pequeñas empresas y 1,3% medianas empresas. En el mismo lapso temporal, en España se crearon 89.979 empresas (3,7% de incremento), que representaron el 9,5% sobre el total de las pymes europeas creadas.

A lo largo de este período de tiempo, las empresas europeas han registrado un coeficiente de variación global del 2%, si bien la movilidad empresarial ha sido mayor para las medianas empresas (3,6%), lo que cabría explicar, como en el caso español, por el efecto combinado de varios factores tendientes a la fragmentación empresarial en este segmento intermedio, unido al tránsito hacia la categoría de gran empresa. A partir de los valores del indicador de movilidad empresarial, puede afirmarse que ésta fue mayor en España respecto del conjunto europeo, como signo de un tejido empresarial menos evolucionado que tiende a cambiar con mayor rapidez. En este sentido, en la última década pueden apreciarse algunos cambios de interés en la categoría de pyme. A este respecto, las microempresas españolas y europeas ganaron dimensión junto con las grandes empresas, mientras que las pequeñas y medianas parecen ser las que mayor presión competitiva soportan y, en consecuencia, tenderían a una mayor tecnificación, a la vez que estarían más expuestas a contingencias –situaciones de crisis y/o crecimiento– origen de la mayor variabilidad de su número y concentración de empleo registrados.

Los problemas metodológicos no permiten extraer conclusiones definitivas sobre el papel de las pymes en la creación de empleo. El tamaño de las empresas según su número de asalariados cambia con el paso del tiempo, ya que algunas pequeñas empresas se convierten en grandes y viceversa, y la contribución de las empresas de diferente tamaño al crecimiento del empleo no puede medirse comparando simplemente el número relativo de asalariados que tienen en dos momentos del tiempo. La única manera de medir dicha contribución es haciendo un seguimiento del desarrollo de empresas a lo largo del tiempo, a fin de poder rastrear los cambios que puedan registrarse en éstas según el número de asalariados. Actualmente, sólo se dispone de datos de este tipo sobre la demografía de las empresas de 5 de los Estados miembros (Finlandia, Suecia, Portugal, España y Francia) y respecto a un reducido número de años. Aunque su evolución ha sido distinta en cada país, parece que durante la primera mitad de los noventa, las empresas muy pequeñas (menos de 20 asalariados) y las grandes (de 250

asalariados o más) tendieron a experimentar una pérdida desproporcionada de empleo, mientras que las pequeñas empresas (20-49 asalariados) y las medianas (50-240 asalariados) obtuvieron mejores resultados. La distribución sectorial de las pymes pone de relieve, a lo largo de los últimos años, la pérdida de importancia relativa, tanto para el caso europeo como español, de la industria y la construcción frente a los servicios. Esta menor importancia del sector secundario –tanto respecto del número de empresas, como del empleo y el valor de las ventas que concentra–, se ve compensada en su totalidad por un sector de servicios más elástico. Así, un 1% de crecimiento en el número de empresas de servicios supone, respectivamente, un 4,7% más de ventas y 4% más de empleo; a diferencia de la industria, en la que estos porcentajes se reducen al 3% y 2%. En el caso de la construcción se registra una pérdida de tamaño, al haber un 0,6% más de empresas que concentran un 2,6% menos de empleo.

La tendencia a lo largo de esta última década muestra que la importancia del empleo en los distintos sectores coincide para las pymes europeas y españolas. Sin embargo, existe una diferencia de grado. Así, el empleo en la construcción en las pymes es mayor en España, lo mismo que en el comercio, la hostelería y los transportes y comunicaciones. Por el contrario, en la industria, las pymes europeas concentran algo más de empleo, lo mismo que en el caso de los restantes servicios. Estos hechos ponen de relieve un tránsito más lento de la economía española hacia una sociedad presidida por el uso de las nuevas tecnologías y vinculada al sector terciario.

Además de contribuir en el crecimiento del empleo, las pymes tienden a adaptarse mejor que las grandes empresas a los cambios del mercado, a la vez que suelen ser importantes fuentes de innovación, por lo que ayudan a aumentar el potencial de crecimiento de la economía. Con respecto a la innovación e I+D, los indicadores estadísticos señalan que en España el porcentaje de pymes con innovación interna es la mitad de la media europea (21,6% España, 44% Europa), que nuestras pymes cooperan para innovar un 4,2% menos y que llevan a cabo un esfuerzo de innovación un 35% menor que sus homólogas europeas.

Sin embargo, al mismo tiempo, las pymes también presentan desventajas en algunos aspectos cuando compiten con las grandes empresas. En la mayoría de los casos, encuentran más dificultades para conseguir financiación, sobre todo en sus comienzos, ya que las dificultades de cumplir las disposiciones oficiales y el sistema tributario probablemente son mayores con relación a la facturación que en las grandes empresas. Por estas razones, las medidas generalmente se destinan a las pymes con el fin de ayudarlas a competir en igualdad de condiciones con las grandes empresas.

En este sentido las administraciones públicas, conscientes de que debe otorgarse un tratamiento específico al grupo de pequeñas y medianas empresas, debido a su relevancia en el sector empresarial, en la creación de empleo y en el dinamismo económico de las distintas regiones, han adquirido compromisos específicos con el fin de apoyarlas.

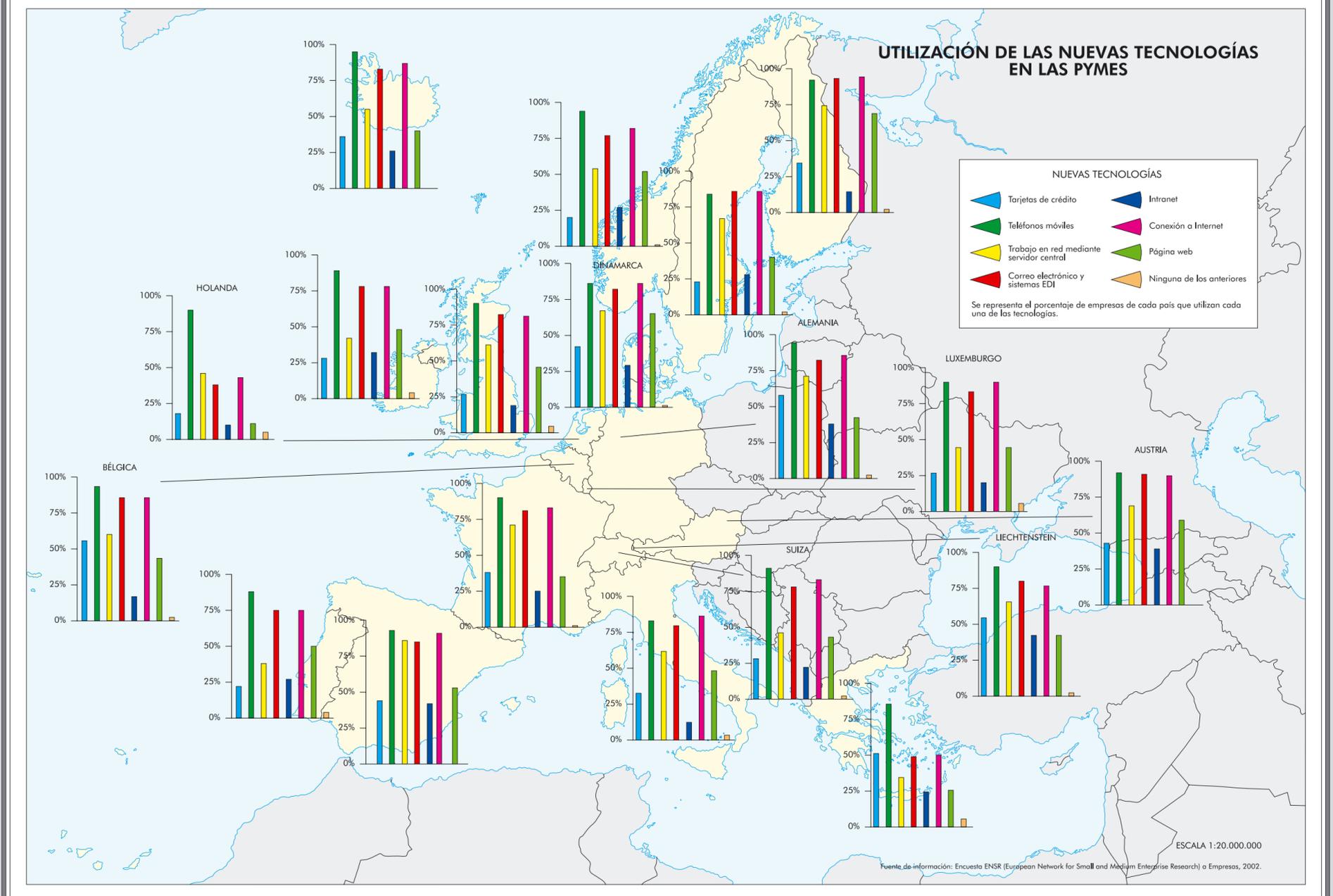
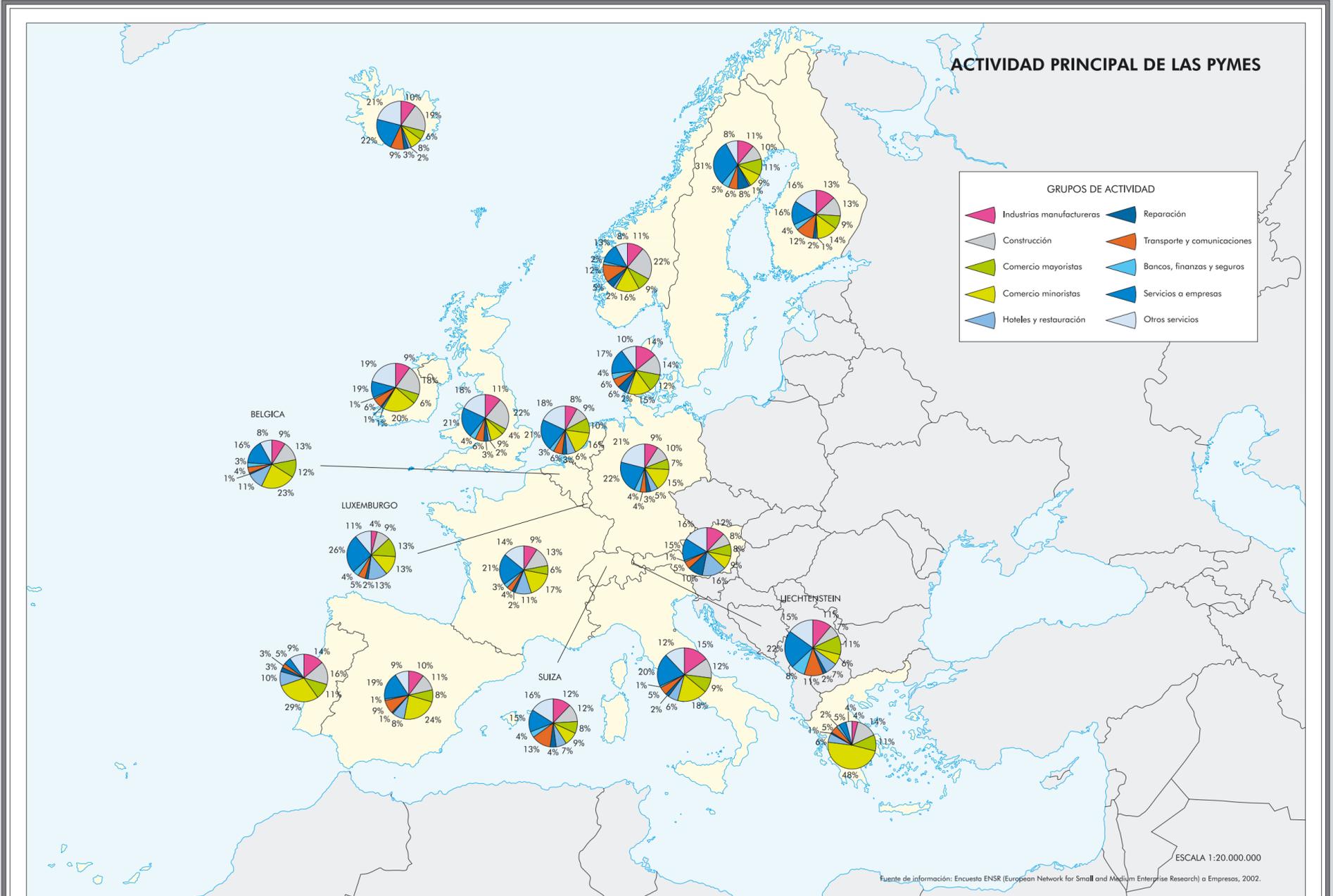
Con este fin, el Consejo Europeo pidió a la Comisión Europea que llevara a cabo una serie de actuaciones para crear un entorno favorable para la creación y desarrollo de empresas innovadoras, y en particular de las pymes. Este marco se definió el 20 de junio del 2000, con la aprobación de la Carta Europea de la Pequeña Empresa y, posteriormente, con la Decisión del Consejo de la Unión Europea de 20 de diciembre del 2000, se aprobó el Programa plurianual a favor de la empresa y el espíritu empresarial para las pymes (2001-2005), sustentado en cinco objetivos básicos.

1. Fomentar el crecimiento y la competitividad de las empresas sobre la base de una economía internacionalizada y fundada en el conocimiento.
2. Fomentar el espíritu empresarial.
3. Simplificar y mejorar el marco administrativo y reglamentario de las empresas, para favorecer su investigación, innovación y creación.
4. Mejorar el entorno financiero de las empresas y en particular de las pymes mediante los fondos estructurales y las ayudas del Banco Europeo de Inversiones;
5. Facilitar el acceso de las empresas a los servicios de apoyo, los programas y las redes comunitarias, y mejorar su coordinación.

El Gobierno español adquirió un compromiso de apoyo a los mayores y mejores generadores de empleo y riqueza, con la creación, en 1996 y por vez primera, de una Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, que dependía del entonces Ministerio de Economía y Hacienda. En julio del 2000, se desarrolló una nueva estructura orgánica básica del Ministerio de Economía, por lo que la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa pasó a depender de la Secretaría de Estado de Economía, de la Energía y de la Pyme, con una ampliación de las competencias asignadas hasta entonces.

En el 2001 se puso en práctica el Plan de Consolidación y Competitividad de la Pyme (Plan pyme 2000-2006), que contempla medidas de apoyo y actuaciones de fomento destinadas a las pymes, en el marco de una política orientada a consolidar el tejido empresarial español, mejorar el medio ambiente y propiciar la generación de riqueza y creación de empleo por parte del Área de Promoción Económica de la Secretaría General de Financiación de la Dirección General política pyme.

Fuente de información: Ministerio de Economía. Secretaría de Estado de Economía de la Energía y de la Pyme. Dirección General de Política de la Pyme. Informe: Las pyme en España 1996-2000. DIRCE, INE, 2002.



# INSTITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL ATLAS NACIONAL DE ESPAÑA

Director General  
ALBERTO SERENO ÁLVAREZ

Subdirector General de Aplicaciones Geográficas  
SEBASTIÁN MAS MAYORAL

Jefe del Área de Cartografía Temática y Atlas Nacional - Director del Proyecto  
ALFREDO DEL CAMPO GARCÍA

Directores anteriores del Proyecto  
FERNANDO ARANAZ DEL RÍO (desde 1986 hasta 2003)  
JOSÉ MARÍA GARCÍA-COUREL Y DE MENDOZA (desde 2003 hasta 2005)

Coordinación Editorial  
ALFREDO DEL CAMPO GARCÍA

Coordinación del Grupo	Redacción Cartográfica	Producción General		
MARÍA CRISTINA IGUÁCEL ABEIGÓN	MARÍA CRISTINA IGUÁCEL ABEIGÓN CONCEPCIÓN ROMERA SÁEZ EURECA MEDIA S. L.	DIEGO GÓMEZ SÁNCHEZ LAURA CARRASCO PÉREZ		
Diseño Gráfico	Presentación Multimedia	Operador Cartográfico	Edición y Trazado	Talleres Cartográficos
MANUEL AVENDAÑO LAYUNTA LAURA CARRASCO PÉREZ RAMÓN ORS IRIARTE DAVID TAPIADOR ESCOBAR ALFONSO DE TOMÁS GARGANTILLA	ALFONSO DE TOMÁS GARGANTILLA	ÍÑIGO RINCÓN JIMÉNEZ-MOMEDIANO EURECA MEDIA S. L.	TORCUATO RIVAS VEGA	CARLOS CIRUELOS GUIJARRO

## COLABORADORES CIENTÍFICOS

JORDI VILASECA (UOC)

## ORGANISMOS E INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

DUN & BRADSTREET International



# ATLAS NACIONAL DE ESPAÑA

- 1 Presentación, introducción e índice

## SECCIÓN I

### INFORMACIÓN GENERAL BÁSICA

- 2 Referencias generales
- 3a } Referencias cartográficas
- 3b } Tablas de datos geográficos
- 3c } Imagen y paisaje
- 4 Referencias históricas

## SECCIÓN II

### EL MEDIO TERRESTRE

- 5 } Geología
- 6 } Relieve
- 7 } Edafología
- 8 } Geofísica
- 9 } Climatología
- 10 } Hidrología
- 11 } Biogeografía, flora y fauna
- 12 } Espacios naturales protegidos

## SECCIÓN III

### EL MEDIO MARINO

- 13 El medio marino

## SECCIÓN IV

### INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

- 14a Información demográfica
- 14b Potenciales demográficos

## SECCIÓN V

### OCUPACIÓN DEL TERRITORIO Actividades económicas básicas

- 15 Ocupación del territorio y urbanismo
- 16 Minería
- 17 Agricultura, ganadería, selvicultura y pesca

## SECCIÓN VI

### ACTIVIDADES INDUSTRIALES

- 18 Energía
- 19 } Sector Industria. Datos generales
- 20 } Sector Industria. Datos sectoriales
- 21 Construcción, obras públicas y edificación

## SECCIÓN VII

### TRANSPORTES Y COMUNICACIÓN

- 22 Transporte por carretera
- 23 Transporte por ferrocarril
- 24 Transporte aéreo
- 25 Transporte marítimo
- 26 I Transporte urbano
- 26 II y otros medios de transporte
- 27 Comunicaciones

## SECCIÓN VIII

### COMERCIO Y FINANZAS

- 28 Actividades empresariales
- 29 Comercio interior
- 30 Comercio exterior
- 31 Finanzas y hacienda

## SECCIÓN IX

### OTRAS ACTIVIDADES Y SERVICIOS

- 32 Organización del Estado
- 33 Turismo
- 34 Sanidad
- 35 Educación y Ciencia
- 36a Arte y Cultura
- 36b Deportes
- 37 Trabajo, Seguridad Social y Servicios Sociales
- 38 Defensa, Seguridad y Justicia

## SECCIÓN X

### PROBLEMAS MEDIOAMBIENTALES

- 39 Problemas medioambientales

## SECCIÓN XI

### EL CONOCIMIENTO DEL TERRITORIO

- 40 El conocimiento del territorio: El Instituto Geográfico Nacional
- 41 El conocimiento del territorio: Otros organismos oficiales

## SECCIÓN XII

### INFORMACIÓN SOCIOLÓGICA

- 42 Sociología familiar
- 43 Sociología laboral
- 44 Sociología cultural
- 45 Sociología electoral

## SECCIÓN XIII

### SÍNTESIS GENERAL

- 46 Índice toponímico
- 47 Índices generales



COMERCIALIZA:

**Centro Nacional de Información Geográfica**

General Ibáñez de Ibero, 3  
28003 MADRID

Información General Tel. 91 597 95 14  
Fax 91 553 29 13

Venta de Publicaciones Tel. 91 597 96 44  
Fax 91 535 25 91  
<http://www.cnig.es>

E-mail: [webmaster@cnig.es](mailto:webmaster@cnig.es) - [consulta@cnig.es](mailto:consulta@cnig.es)

Servicios Regionales y Centros Provinciales