



ESTUDIO

ANÁLISIS DE LA PYME EN ESPAÑA

Marco estructural y comparado
con la Unión Europea

10/26

FEBRERO 2026

COPYME

CONFEDERACIÓN GENERAL DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS

ÍNDICE

0. RESUMEN EJECUTIVO

PRINCIPALES HALLAZGOS

BRECHAS ESTRUCTURALES IDENTIFICADAS.

IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO METODOLÓGICO

1.1. OBJETIVO Y ALCANCE DEL ESTUDIO

1.2. DEFINICIÓN DE PYME Y DELIMITACIÓN ESTADÍSTICA

1.3. FUENTES UTILIZADAS

1.3.1. Fuentes nacionales

1.3.2. Fuentes internacionales

1.3.3. Integración metodológica de fuentes

1.4. CRITERIOS DE COMPARACIÓN INTERNACIONAL

PARTE I. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

2. DIMENSIÓN Y COMPOSICIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL EN ESPAÑA

2.1. NÚMERO DE EMPRESAS Y DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO

2.1.1. Implicaciones estructurales de la distribución por tamaño

2.1.2. Comparación internacional y efecto composición

2.1.3. Consideración analítica

2.2. PESO DE LAS MICROEMPRESAS Y EMPRESAS SIN ASALARIADOS

2.2.1. Impacto estructural del segmento sin asalariados

2.2.2. Heterogeneidad interna del segmento

2.2.3. Efectos sobre la dinámica de crecimiento

2.2.4. Comparación europea

2.2.5. Consideración estructural

2.3. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

2.3.1. Composición interna del sector servicios

2.3.2. Peso relativo de la industria y efectos estructurales

2.3.3. Dinámica sectorial reciente

2.3.4. Relación entre sector y dimensión empresarial

2.3.5. Consideración estructural

2.4. TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL Y EVOLUCIÓN RECIENTE

2.4.1. Significado económico del aumento de tamaño

2.4.2. Perspectiva comparada

2.4.3. Consideración estructural

2.5. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL (CREACIÓN, SUPERVIVENCIA Y ROTACIÓN)

2.5.1. Dinamismo y fragilidad: una doble lectura

2.5.2. Supervivencia y escalado

2.5.3. Implicaciones estructurales

2.5.4. Consideración estructural

3. EMPLEO Y CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA POR TAMAÑO EMPRESARIAL

3.1. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR TRAMOS DE EMPRESA

3.2. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO (2018–2025)

3.2.1. Concentración del dinamismo en tramos superiores

3.2.2. Implicaciones estructurales

3.2.3. Relación con el modelo productivo

3.2.4. Consideración final

3.3. CONTRIBUCIÓN AL VALOR AÑADIDO

3.3.1. Relevancia estructural

3.3.2. Necesidad de cuantificación

3.4. COMPARACIÓN CON LA UE

3.4.1. Efecto composición agregado

PARTE II. PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

4. PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL Y BRECHAS ESTRUCTURALES

4.1. PRODUCTIVIDAD COMO RESULTADO DE LA ESTRUCTURA

4.1.1. Dimensión empresarial y productividad

4.1.2. Especialización sectorial y productividad

4.1.3. Enfoque del capítulo

4.2. PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO

4.2.1. Productividad y estructura empresarial

4.2.2. Influencia sectorial y tecnológica

4.2.3. Evolución reciente y efecto postpandemia

4.2.4. Brecha estructural en perspectiva comparada

4.3. DIFERENCIAS POR TAMAÑO EMPRESARIAL

4.3.1. Mecanismos explicativos en España

4.3.2. Escalado empresarial y convergencia productiva

4.4. PRODUCTIVIDAD RELATIVA ESPAÑA–UE

4.5. ESCALA EMPRESARIAL Y PRODUCTIVIDAD

5. FACTORES DE COMPETITIVIDAD

5.1. MARCO DE ANÁLISIS DEL CAPÍTULO

5.2. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME

- 5.2.1. Dimensión de la base exportadora
- 5.2.2. Intensidad y regularidad exportadora
- 5.2.3. Internacionalización y financiación
- 5.2.4. Tamaño, exportación y productividad
- 5.2.5. Perspectiva estructural

5.3. INNOVACIÓN EMPRESARIAL

- 5.3.1. Intensidad innovadora reciente
- 5.3.2. Innovación, tamaño y financiación
- 5.3.3. Factores limitantes estructurales
- 5.3.4. Innovación y productividad futura
- 5.3.5. Estructura y convergencia

5.4. DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

- 5.4.1. Intensidad inversora reciente
- 5.4.2. Moderación vs retos estructurales
- 5.4.3. Digitalización y productividad
- 5.4.4. Sostenibilidad y competitividad estructural
- 5.4.5. Dimensión, capitalización y transformación

5.5. ESTRUCTURA SECTORIAL E INTENSIDAD TECNOLÓGICA

- 5.5.1. Especialización sectorial de España
- 5.5.2. Peso de la industria y sectores tecnológicos
- 5.5.3. Intensidad tecnológica y competitividad
- 5.5.4. Interacción sector-tamaño
- 5.5.5. Evolución y transformación

PARTE III. FINANCIACIÓN Y CAPITALIZACIÓN

6. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LA PYME

6.1. EVOLUCIÓN RECIENTE

6.2. DIFERENCIAS POR TAMAÑO Y SECTOR

6.3. DESTINO DE LA FINANCIACIÓN

- 6.3.1. Interpretación estructural

7. ACCESO A FINANCIACIÓN Y CONDICIONES FINANCIERAS

7.1. FINANCIACIÓN BANCARIA

- 7.1.1. Resultados de las solicitudes
- 7.1.2. Condiciones contractuales y coste
- 7.1.3. Bancarización y estructura financiera
- 7.1.4. Consideración estructural

7.2. FINANCIACIÓN NO BANCARIA

- 7.2.1. Instrumentos principales
- 7.2.2. Función económica y límites
- 7.2.3. Consideración estructural

7.3. OBSTÁCULOS ESTRUCTURALES

- 7.3.1. Coste del crédito como principal fricción
- 7.3.2. Garantías y condiciones
- 7.3.3. Dimensión y perfil
- 7.3.4. Consideración estructural

7.4. GARANTÍAS Y PAPEL DE LAS SGR

- 7.4.1. Función estructural de las garantías

8. SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL TEJIDO EMPRESARIAL

8.1. FACTURACIÓN Y MÁRGENES

- 8.1.1. Factores explicativos
- 8.1.2. Heterogeneidad
- 8.1.3. Consideración estructural

8.2. ENDEUDAMIENTO

- 8.2.1. Percepción empresarial
- 8.2.2. Capitalización y resiliencia
- 8.2.3. Interacción márgenes-endeudamiento
- 8.2.4. Consideración estructural

8.3. CATEGORÍAS DE SITUACIÓN EMPRESARIAL

- 8.3.1. Heterogeneidad estructural
- 8.3.2. Implicaciones
- 8.3.3. Consideración estructural final

8.4. PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO Y EMPLEO

PARTE IV. COMPARATIVA EUROPEA

9. ESPAÑA EN EL CONTEXTO DE LA UNIÓN EUROPEA

9.1. ESTRUCTURA EMPRESARIAL COMPARADA

- 9.1.1. Comparación con Alemania y Francia
- 9.1.2. Comparación con Italia
- 9.1.3. Interacción tamaño-sector
- 9.1.4. Posición relativa global

9.2. PRODUCTIVIDAD Y VALOR AÑADIDO

9.3. DIMENSIÓN MEDIA EMPRESARIAL

9.4. SINGULARIDADES ESTRUCTURALES DEL CASO ESPAÑOL

PARTE V. SÍNTESIS Y CONSIDERACIONES FINALES

10. PRINCIPALES BRECHAS ESTRUCTURALES

10.1. BRECHA DE DIMENSIÓN EMPRESARIAL

10.1.1. Naturaleza estructural

10.2. BRECHA DE PRODUCTIVIDAD AGREGADA

10.2.1. Escala y sector

10.2.2. Brecha estructural vs. Coyuntural

10.3. BRECHA EN CAPITALIZACIÓN E INTENSIDAD INVERSORA

10.3.1. Interacción margen-financiación

10.3.2. Consideración final

10.4. BRECHA EN BASE EXPORTADORA E INNOVADORA

10.4.1. Efectos estructurales

10.4.2. Visión sistémica

11. FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO EMPRESARIAL

11.1. ESTRUCTURA SECTORIAL

11.2. ACCESO A FINANCIACIÓN Y CAPITALIZACIÓN

11.3. ENTORNO REGULATORIO Y UMBRALES DE TAMAÑO

11.4. CAPITAL HUMANO Y ORGANIZACIÓN

12. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL

12.1. FACILITAR EL ESCALADO EMPRESARIAL

12.2. REFORZAR LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y TRANSFORMADORA

12.3. CONSOLIDAR UN ENTORNO FINANCIERO ESTABLE Y DIVERSIFICADO

12.4. IMPULSAR LA BASE EXPORTADORA E INNOVADORA

12.5. MANTENER UN ENTORNO INSTITUCIONAL PREDECIBLE

CONCLUSIONES FINALES

O. RESUMEN EJECUTIVO

A. PRINCIPALES HALLAZGOS

Este Informe analiza la estructura y dinámica de la pyme en España desde una perspectiva estructural y comparada con la Unión Europea, integrando dimensión empresarial, empleo, productividad, competitividad e interacción con el sistema financiero. El objetivo es identificar patrones persistentes, brechas relativas y factores que condicionan el crecimiento y el escalado empresarial.

Los principales resultados se sintetizan en ocho ejes:

1. **PREDOMINIO ESTRUCTURAL DE LA MICROEMPRESA Y ELEVADA ATOMIZACIÓN.** El tejido empresarial español está dominado por unidades de muy pequeño tamaño. A 1 de enero de 2025, el 54,4% de las empresas no empleaba asalariados y el 81,6% tenía dos o menos; en torno al 95,9% estaba por debajo de 10 asalariados (0–9) Esta configuración es estructural porque condiciona inversión, incorporación de capital tecnológico, profesionalización de la gestión y capacidad de absorción de *shocks*.
2. **AUMENTO DEL TAMAÑO MEDIO SIN TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL COMPLETA.** En los últimos años se observa un incremento del tamaño medio empresarial, coherente con una dinámica de concentración del empleo en tramos superiores. Entre 2018 y 2025, el tamaño medio (trabajadores por empresa) habría aumentado un 19,3% (de 10,3 a 12,3), mientras el número total de empresas apenas cambió (+0,2%) El patrón apunta a un efecto composición (más peso de empresas medianas y grandes) más que a una desaparición del rasgo central: atomización elevada.
3. **PAPEL CENTRAL DE LA PYME EN EL EMPLEO, CON DINÁMICA INTERNA ASIMÉTRICA.** Las pymes siguen concentrando una parte mayoritaria del empleo empresarial. En agosto de 2025 se estiman 11,35 millones de empleos en pymes (0–249 asalariados) frente a 7,04 millones en grandes (≥ 250) Dentro del segmento pyme, el dinamismo es desigual: el potencial de creación/absorción de empleo crece con el tamaño, lo que refuerza la centralidad del “tramo intermedio” para consolidar empleo estable y escalable.
4. **BRECHA DE PRODUCTIVIDAD VINCULADA A ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN.** España mantiene una brecha de productividad frente a la media europea, con un componente estructural relevante. Un indicador comparable (UE-27=100) sitúa la productividad por hora trabajada de España en 93 (referencia de la tabla citada) La evidencia es consistente con que parte del diferencial se explica por composición: elevada presencia de microempresas y especialización sectorial con peso significativo de actividades de menor escala media.
5. **BASE EXPORTADORA E INNOVADORA LIMITADA Y CONCENTRADA.** La proporción de pymes con presencia internacional es contenida. En resultados asociados al XIV Informe de CESGAR se indica que el porcentaje de pymes que vende en mercados extranjeros bajó al 9,1% en 2024 (desde 9,7% en 2023) La probabilidad de exportar e innovar aumenta con el tamaño, reforzando el vínculo entre dimensión, productividad y competitividad internacional.

6. **NECESIDADES DE FINANCIACIÓN ELEVADAS EN UN CONTEXTO DE ACCESO MÁS FLUIDO.**
Una proporción significativa del tejido declara necesidades de financiación: 47,7% en 2024 según CESGAR. El acceso bancario aparece más normalizado: “nueve de cada diez” pymes con necesidad de financiación bancaria declaran haberla obtenido y aceptado; no obstante, el coste sigue siendo el principal obstáculo (38,1%)
7. **ORIENTACIÓN PREDOMINANTE DE LA FINANCIACIÓN HACIA CIRCULANTE, CON INVERSIÓN RELEVANTE, PERO TRANSFORMACIÓN MODERADA.** El destino de la financiación revela una prioridad operativa: 64,6% se orienta a circulante. La inversión aparece con peso significativo (53,4% sumando equipo, innovación e inmuebles), pero las inversiones transformadoras (digitalización y sostenibilidad) se sitúan en 23,4%. Este patrón apunta a una modernización presente pero todavía no dominante en la base empresarial.
8. **MEJORA GRADUAL DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA, CON HETEROGENEIDAD INTERNA.** Los indicadores agregados reflejan una mejora gradual, pero con dispersión por tamaño y sector: conviven empresas en estabilidad/crecimiento con segmentos que mantienen presión de costes, márgenes comprimidos y sensibilidad al coste financiero (que sigue figurando como fricción principal)

En conjunto, la economía empresarial española muestra avances recientes en dimensión media y normalización del acceso al crédito, pero mantiene rasgos estructurales persistentes: atomización elevada, densidad limitada del tramo intermedio, brecha de productividad asociada a composición, base exportadora limitada y elevada dependencia del canal bancario.

B. BRECHAS ESTRUCTURALES IDENTIFICADAS.

El análisis permite identificar brechas estructurales interdependientes: dimensión, productividad, capitalización/inversión y base exportadora/innovadora. Estas brechas se retroalimentan y por ello requieren lectura sistémica.

- A. **BRECHA DE DIMENSIÓN EMPRESARIAL:** La brecha de dimensión es primaria: condiciona economías de escala, capacidad de absorber costes fijos regulatorios/tecnológicos e inversión en capital. El perfil de España (54,4% de empresas sin asalariados; 81,6% con dos o menos) evidencia una base muy atomizada. Además, la comparación europea muestra por qué importa el tramo mediano: en la UE las medianas (50–249) son solo 0,8% de empresas, pero concentran 15,2% del empleo.
- B. **BRECHA DE PRODUCTIVIDAD ASOCIADA A COMPOSICIÓN:** La productividad agregada española se sitúa por debajo de la media de la UE, con evidencia compatible con un componente estructural/compositivo (tamaño y sector) Un indicador comparable sitúa la productividad por hora trabajada de España en 93 (UE-27=100)
- C. **BRECHA DE CAPITALIZACIÓN E INTENSIDAD INVERSORA:** Aunque el acceso al crédito bancario se ha facilitado (con tasas de obtención declaradas muy elevadas), la estructura de destino muestra predominio del circulante (64,6%) La inversión es relevante (53,4% en equipo/innovación/inmuebles), pero la inversión transformadora (digitalización) alcanza 23,4%, coherente con una transformación aún moderada en una parte amplia del tejido.

- D. **BRECHA EN BASE EXPORTADORA E INNOVADORA:** La base exportadora de pymes es estrecha (9,1% vendiendo en mercados extranjeros en 2024) y, por tanto, limitada como motor de convergencia competitiva. La internacionalización se correlaciona con el tamaño y financiación, por lo que esta brecha está conectada con la brecha de dimensión y la de capitalización.

La brecha de dimensión condiciona productividad; la productividad influye en inversión; la capitalización condiciona innovación e internacionalización; y el patrón sectorial refuerza la estructura de tamaños. Esta interdependencia sugiere que intervenciones aisladas tienden a tener retornos limitados si no se abordan de forma integrada.

C. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA

El diagnóstico apunta a orientaciones estructurales (medio y largo plazo) más que a medidas coyunturales, dada la naturaleza persistente e interdependiente de las brechas.

- a) **FACILITAR EL ESCALADO EMPRESARIAL:** Si las fricciones institucionales (cargas administrativas, umbrales regulatorios) penalizan el crecimiento, el tejido tiende a “estabilizarse” en tamaños muy pequeños. El objetivo es neutralidad: no forzar crecimiento, sino evitar desincentivos al escalado económicamente viable, especialmente hacia el tramo donde el impacto macro es mayor.
- b) **REFORZAR LA INVERSIÓN PRODUCTIVA CON ENFOQUE TRANSFORMADOR:** Dado que el destino dominante de financiación es el circulante (64,6%), la política debe aumentar el peso relativo de inversión que eleva productividad (equipo, innovación, digitalización, transición energética)
- c) **CONSOLIDAR UN ENTORNO FINANCIERO ESTABLE, COMPETITIVO Y DIVERSIFICADO:** La mejora del acceso bancario es positiva, pero la dependencia del canal bancario y la sensibilidad al coste (38,1% lo señala como principal obstáculo) justifican fortalecer garantías y diversificación de instrumentos para empresas en crecimiento.
- d) **AMPLIAR BASE EXPORTADORA E INNOVADORA:** Con una base exportadora pyme reducida (9,1% en 2024), ampliar el número de exportadores estables e innovadores es una vía directa para elevar productividad media y resiliencia.
- e) **COHERENCIA ENTRE ESTABILIDAD MACRO, PREVISIBILIDAD REGULATORIA Y DECISIONES MICRO:** Para que la inversión transformadora se sostenga, el tejido necesita previsibilidad (financiera y regulatoria) que reduzca el “sesgo a circulante” y facilite planificación a medio plazo.

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO METODOLÓGICO

1.1. OBJETIVO Y ALCANCE DEL ESTUDIO

El presente informe tiene por objeto ofrecer un análisis estructural e integrado de la pyme en España, abordando su dimensión (número de empresas y empleo), contribución económica (valor añadido y productividad), competitividad e inserción internacional, así como sus condiciones de financiación. Se enmarca en una perspectiva comparada con la Unión Europea para identificar rasgos estructurales distintivos del tejido empresarial español. Para ello, el estudio adopta un enfoque sistémico: se considera que el tamaño empresarial, la especialización sectorial, la capitalización, la productividad y la inserción internacional se condicionan mutuamente, influyendo de forma conjunta en la configuración del tejido productivo.

Más allá de un diagnóstico meramente descriptivo, el informe pretende construir un marco analítico donde se interprete a la pyme española como un sistema interdependiente, con énfasis en relaciones causales entre escala empresarial y productividad. En este sentido, el análisis destaca el elevado dinamismo del tejido empresarial español: por ejemplo, solo el 80,4 % de las empresas activas en enero de 2024 estaban igualmente activas el año anterior, lo que implica que en 2023 cesaron cerca del 9,1 % de las empresas no agrarias y surgieron un 10,5 % nuevas. Además, apenas el 18,6 % de las firmas supera los 20 años de antigüedad, lo que evidencia un modelo empresarial joven y dinámico. Estas cifras ilustran la relevancia de analizar no solo magnitudes absolutas, sino la rotación y antigüedad del tejido empresarial para comprender su renovabilidad y potencial de consolidación.

OBJETIVO ANALÍTICO: El informe atiende a la necesidad de disponer de una base empírica rigurosa que permita:

- a) Caracterizar la estructura empresarial española en términos de dimensión (número y tamaño medio de empresas), composición sectorial y dinámica reciente.
- b) Identificar brechas estructurales relevantes respecto a economías europeas de referencia, evitando comparaciones meramente nominales y centrándose en indicadores relativos (porcentajes, productividad por trabajador, etc.) que reflejen diferencias en la configuración del tejido.
- c) Analizar los factores condicionantes del crecimiento de las pymes, su capacidad de escalado (pasar de micro/pequeña a mediana) y las implicaciones para la productividad agregada.
- d) Comprender la interacción entre la estructura empresarial y el sistema financiero (acceso a crédito, inversión, solvencia), dado que la financiación es clave para el desarrollo y escalado de las empresas.
- e) Aportar elementos objetivos y comparables al debate sobre política económica y entorno empresarial, sirviendo de base para futuras decisiones estratégicas.

Este estudio no evalúa políticas específicas ni propone recomendaciones sectoriales concretas. Su propósito es establecer un marco de referencia estructural y comparado, que sirva como punto de partida para análisis posteriores y para la reflexión estratégica de decisores públicos y privados.

1.2. DEFINICIÓN DE PYME Y DELIMITACIÓN ESTADÍSTICA

La delimitación conceptual de la pyme es fundamental para garantizar la coherencia interna del análisis y la comparabilidad internacional. A continuación, se precisan los criterios adoptados:

1. MARCO CONCEPTUAL ADOPTADO. Se emplea la definición armonizada de la Comisión Europea (Recomendación 2003/361/CE): son pymes las empresas que tienen menos de 250 empleados y cuyo volumen de negocio anual no excede los 50 millones de euros (o, en su defecto, un balance total no superior a 43 millones) Esta clasificación distinguen tres categorías: microempresas (<10 empleados), pequeñas (<50) y medianas (<250), con umbrales crecientes de facturación o balance (2, 10, 50 millones y 2, 10, 43 millones respectivamente) En la práctica, los datos estadísticos españoles no siempre permiten aplicar simultáneamente los criterios financieros, por lo que este informe emplea principalmente el número de asalariados como criterio homogéneo para definir el tamaño (0–9, 10–49, 50–249) y asimila como pyme toda empresa con menos de 250 asalariados, incluyendo a las personas físicas con actividad empresarial.

2. CLASIFICACIÓN POR TRAMOS DE EMPLEO. Siguiendo la práctica estadística europea, distinguimos cuatro estratos según el número de trabajadores:

1. Microempresas: de 0 a 9 asalariados.
2. Pequeñas empresas: de 10 a 49 asalariados.
3. Medianas empresas: de 50 a 249 asalariados.
4. Grandes empresas: 250 o más asalariados.

Esta segmentación permite analizar diferencias internas dentro del universo pyme (por ejemplo, la brecha entre micro y medianas) y facilita comparaciones armonizadas a nivel de la UE, donde se emplean los mismos cortes.

3. SEGMENTO SIN ASALARIADOS. En España convive una proporción significativa de empresas sin empleados (empresarios individuales o profesionales autónomos. Estas unidades se agrupan estadísticamente dentro del estrato de microempresas, aunque son especiales en varios aspectos: menor escala productiva, intensidad de capital reducida, acceso limitado a financiamiento formal, menor estabilidad y capacidad de crecimiento. Por ello, el informe presta especial atención a diferenciar internamente el tramo 0–9. En la estadística oficial, por ejemplo, las bases de datos mensuales distinguen entre empresas con asalariados (datos de la Estadística de “Empresas inscritas en la Seguridad Social”) y “pymes sin asalariados”, tomadas del registro de autónomos propiamente dichos. En la publicación *Cifras PYME* del Ministerio de Industria se estima explícitamente el número de pymes sin asalariados como el de autónomos (última estadística del trabajo autónomo) De esta forma se obtiene una visión más completa del tejido productivo, incorporando tanto las empresas con plantilla como las unipersonales.

4. DELIMITACIONES ESTADÍSTICAS Y DIFERENCIAS ENTRE FUENTES. Al combinar diversas fuentes estadísticas surgen varios aspectos metodológicos a aclarar:

- a) CONCEPTO DE EMPRESA ACTIVA. El Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE considera empresa activa a toda unidad económica registrada que realiza actividad (censo anual a 1 de enero) En cambio, la estadística de Empresas inscritas en la Seguridad Social solo contabiliza a aquellas que tienen trabajadores afiliados, lo que excluye a las sin asalariados. Esta distinción genera discrepancias en el recuento total: por ejemplo, el DIRCE 2025 reportó 3,31 millones de empresas activas en España, cifra superior a la de empresas con empleados. Para homogeneizarse, en las comparaciones se deja claro qué concepto se usa (empresas activas vs. con empleo)
- b) COBERTURA SECTORIAL. Algunas estadísticas incluyen el sector primario (agricultura, pesca) y otras se circunscriben a la “economía de mercado” o “*business economy*” (que en Eurostat abarca NACE B–N y P–R, excluyendo Sección A –agro– y Sección O –Admin. Pública–) Siempre que sea posible, las comparaciones internacionales se basan en el ámbito armonizado de la “*business economy*” para asegurar homogeneidad sectorial.
- c) TRATAMIENTO DE GRUPOS EMPRESARIALES. Las estadísticas pueden referirse a unidades legales individuales o a empresas consolidadas (grupos) En sectores con grupos grandes, esto puede alterar la comparación por tamaño si no se precisa. El informe aclara en cada caso si se usan unidades legales o empresas consolidadas.
- d) PERIODICIDAD Y DESFASE TEMPORAL. Las fuentes nacionales (DIRCE anual, estadísticas mensuales de afiliación) y las europeas (SBS, informes de la CE) tienen calendarios distintos. Cuando se combinan datos de distinto periodo, se nota el desfase y se indica explícitamente el año de referencia de cada dato.

5. CRITERIOS DE HOMOGENEIZACIÓN APLICADOS. Para evitar sesgos de comparabilidad, el informe sigue estas reglas:

- a) Se prioriza el criterio de *asalariados* como variable estructural común (empleo real) y se advierte cuando las cifras incluyen o excluyen autónomos.
- b) Se indica la fuente, año de referencia y cobertura sectorial de cada dato presentado (por ejemplo; DIRCE 2024, Eurostat SBS 2022, etc.)
- c) Se distinguen claramente los datos censales (empresas por DIRCE/SS) de los procedentes de encuestas (CEPYME, CESGAR), para evitar mezclar diferentes bases.
- d) Se señalan las diferencias de cobertura metodológica cuando existen, por ejemplo: “Incluir/excluir sector primario”, “último año disponible”, “solo empresas con asalariados”, etc.

6. CONSIDERACIÓN METODOLÓGICA FINAL. La delimitación adoptada no pretende simplificar en exceso la diversidad empresarial, sino proporcionar un marco común que permita interpretar las tendencias estructurales y las comparaciones internacionales con rigor. De ahí la importancia de leer los análisis posteriores con estas clarificaciones en mente, especialmente en lo que atañe al peso de las microempresas y a las diferencias de cobertura entre fuentes nacionales (INE, SS) y europeas (Eurostat, informes de CE).

1.3. FUENTES UTILIZADAS

El informe integra diversas fuentes estadísticas oficiales y estudios sectoriales para ofrecer una visión amplia y contrastada del fenómeno pyme. Se combinan datos censales (con casi cobertura total) con encuestas y registros financieros. A continuación, se describen los principales:

1.3.1. Fuentes nacionales

1. DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS (DIRCE – INE) Base censal anual que reúne, a 1 de enero, todas las empresas españolas registradas y activas. Proporciona el número total de empresas activas, su distribución por tamaño (asalariados), su desagregación sectorial (CNAE), edad (antigüedad) y datos de demografía empresarial (altas y bajas) Su naturaleza censal y periodicidad anual permiten trazar la evolución estructural del tejido productivo español con amplia cobertura. Por ejemplo, el último DIRCE (2025) informa de 3,31 millones de empresas activas en España.

2. ESTADÍSTICA DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA SEGURIDAD SOCIAL. Registro administrativo mensual (y desgloses por sectores y provincias) que contabiliza las empresas con trabajadores afiliados a la SS. Ofrece datos de empleo efectivo por tramos de tamaño (número de asalariados), así como la evolución temporal del empleo en las pymes. No incluye empresas sin asalariados, por lo que se complementa con otras fuentes para cuantificarlas. Sin embargo, al basarse en afiliaciones reales, permite un análisis preciso de la dimensión empresarial en términos de empleo. Según esta fuente, el tamaño medio (empleados por empresa con asalariados) oscila entre 10 y 12 trabajadores, variable según el año, aunque excluye las unidades sin plantilla.

3. CIFRAS PYME (MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO) Publicación periódica (mensual y anual) que sistematiza información de diversas fuentes oficiales relativas al tejido pyme. El boletín mensual *Cifras PYME* se elabora a partir de los datos mensuales de empresas con asalariados de la Seguridad Social, complementados con las estadísticas del trabajo autónomo para estimar las pymes sin asalariados. Resume indicadores clave: número de empresas por tamaño, sectores, creación de empleo, etc. Su interés radica en homogeneizar y difundir los indicadores más relevantes (por ejemplo, el número total de pymes, empleos generados por tamaño, variaciones interanuales) en un formato accesible y actualizado.

4. XIV INFORME “LA FINANCIACIÓN DE LA PYME” (CESGAR, 2024) Encuesta anual representativa de pymes españolas, elaborada por la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR). Recoge información directa de las empresas sobre sus necesidades y fuentes de financiación, acceso al crédito bancario, uso de garantías, condiciones contractuales y expectativas. Su naturaleza muestral permite identificar restricciones financieras percibidas por los empresarios (por ejemplo, porcentaje de empresas que necesitaron financiamiento: 47,7 % en 2024) y aspectos no captados por estadísticas administrativas. Este informe es clave para el capítulo de financiación, pues refleja el lado de la oferta/demanda crediticia desde la perspectiva empresarial.

1.3.2. Fuentes internacionales

1. EUROSTAT–STRUCTURAL BUSINESS STATISTICS (SBS) Base de datos europea armonizada sobre estructura empresarial. Incluye información detallada por tamaño de empresa, número de empresas, empleo, valor añadido bruto (VAB) y productividad (VAB por empleo) en la economía de mercado (NACE B-N, P-R, excluyendo A y O) Al ser armonizado, permite comparaciones fiables entre Estados miembros. En el informe se utilizan indicadores SBS para contrastar la distribución por tamaño, empleo y productividad de España frente a la media de la UE-27 y países de referencia.

2. SME PERFORMANCE REVIEW (COMISIÓN EUROPEA) Informes anuales de la Comisión Europea que recopilan indicadores comparativos sobre pymes en la UE y analizan tendencias (incluido el acceso a financiación y el marco normativo) Aunque no se extraen datos directamente de aquí, estos informes contextualizan la posición española en indicadores como porcentaje de pymes en el empleo total o en la exportación.

3. BANCO CENTRAL EUROPEO Y OTRAS FUENTES FINANCIERAS EUROPEAS. Para situar la dimensión financiera, se consultan estadísticas europeas del BCE y de organismos internacionales sobre condiciones monetarias y crediticias. Se consideran, por ejemplo, la evolución de los tipos de interés de referencia y el crédito al sector empresarial (datos globales) para entender el entorno externo de financiación. Estas fuentes de contexto permiten evaluar si la situación financiera de las pymes responde a factores internos o a tendencias económicas de alcance europeo.

1.3.3. Integración metodológica de fuentes

La combinación de fuentes del informe sigue un criterio de complementariedad para asegurar solidez y coherencia:

1. FUENTES CENSALES: (DIRCE, Estadística de la SS, Eurostat SBS) ofrecen cobertura casi total del universo empresarial. Garantizan el análisis de estructura y tamaño con alta exhaustividad y permiten desagregar hasta niveles detallados de actividad y región.

2. FUENTES MUESTRALES: (CESGAR, y otros estudios sectoriales) aportan información cualitativa y cuantitativa sobre comportamiento empresarial, percepción de problemas (por ejemplo, acceso a crédito, expectativas de crecimiento, innovación) y aspectos dinámicos que no aparecen en registros administrativos.

3. FUENTES INTERNACIONALES ARMONIZADAS: (Eurostat, informes CE) proporcionan el marco comparado, situando los datos españoles en un contexto de mercado único. Esto permite identificar hasta qué punto las características españolas son únicas o comunes en la UE.

Este enfoque integrado evita conclusiones sesgadas por una sola fuente: por ejemplo, los datos censales pueden mostrar la estructura de empresas por tamaño, mientras que las encuestas (CESGAR) indican cómo esta estructura afecta la productividad, innovación y acceso a recursos. En cada caso se cita claramente la fuente, año y cobertura sectorial para mantener la trazabilidad.

En suma, la robustez del informe radica tanto en la cantidad de información utilizada como en la coherencia de su integración: estadísticas administrativas, datos armonizados europeos y encuestas empresariales se combinan para ofrecer una visión estructural, comparada y multidimensional del tejido empresarial español.

1.4. CRITERIOS DE COMPARACIÓN INTERNACIONAL

La comparación con otros países es un elemento central de este informe para contextualizar la pyme española en el mercado único europeo y evitar conclusiones aisladas. Se han aplicado los siguientes criterios metodológicos:

1. **HOMOGENEIDAD ESTADÍSTICA.** Se priorizan indicadores armonizados a nivel europeo, especialmente los de Eurostat SBS, que siguen definiciones comunes. Por ejemplo, se comparan los tramos de tamaño pyme según la definición UE (0-9, 10-49, 50-249 empleados) De igual modo, se utiliza el ámbito de la “*business economy*” (sectores B–N, P–R, excluyendo A y O) cuando se presentan datos sectoriales comparables. Al emplear fuentes armonizadas se minimizan diferencias metodológicas nacionales en conceptos de empresa y empleo. Cuando se recurre a estadísticas nacionales para enriquecer el análisis, se explicitan posibles divergencias (por ejemplo, cobertura sectorial) y se evitan comparaciones directas no homogéneas.

2. **SELECCIÓN DE PAÍSES DE REFERENCIA.** Además de la media UE-27, se incluyen tres economías relevantes para el contraste:

- a) **ALEMANIA:** potencia industrial europea, con alta densidad de empresas medianas y productividad elevada.
- b) **FRANCIA:** gran economía continental con diversificación sectorial y estructura empresarial amplia.
- c) **ITALIA:** economía mediterránea con fuerte tradición de pequeñas y medianas empresas, similar en algunos rasgos a España.

Este enfoque no busca establecer un *ranking*, sino identificar patrones estructurales: comparar el caso español con un modelo fuertemente industrializado (Alemania), con una economía de gran dimensión diversificada (Francia) y con otra economía mediterránea con pymes predominantes (Italia) Cada comparativa se interpreta considerando estas diferencias contextuales.

3. **INDICADORES ESTRUCTURALES COMUNES.** Se centra en variables que describen la configuración productiva en términos de tamaño y eficiencia:

- a) **DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN tamaño** (% de empresas micro, pequeñas, medianas, grandes).
- b) **EMPLEO POR TRAMO DE EMPRESA** (% del empleo total que aportan micro, pequeñas, medianas, grandes).
- c) **CONTRIBUCIÓN AL VALOR AÑADIDO BRUTO** (% del VAB sectorial y total aportado por cada tramo).
- d) **PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO** (VAB/empleado) por tramo.
- e) **DIMENSIÓN MEDIA EMPRESARIAL** (empleados por empresa).

Estos indicadores permiten distinguir diferencias en número de empresas, en su peso económico y en su eficiencia productiva. Se analizan preferentemente a nivel agregado y, cuando es posible, también por sectores armonizados para detectar efectos de composición sectorial en las comparaciones.

4. ENFOQUE RELATIVO. Para evitar distorsiones por el tamaño absoluto de cada economía, se priorizan indicadores relativos (porcentajes, índices, tasas): por ejemplo, el peso porcentual de cada tramo en el total de empresas o en el empleo, la productividad por trabajador, la participación relativa en el VAB, y la dimensión media comparada. Este enfoque resalta diferencias estructurales sin que el mayor o menor PIB de un país condicione la interpretación. El objetivo es comparar configuraciones productivas, no volúmenes absolutos.

5. CONTEXTUALIZACIÓN INSTITUCIONAL Y SECTORIAL. Al interpretar las divergencias entre países se tienen en cuenta factores estructurales y de contexto: especialización sectorial (ejemplo; mayor foco industrial o de servicios), historial de industrialización, marco regulatorio (umbrales laborales o fiscales), desarrollo de mercados financieros, nivel de integración en cadenas globales, etc. Por ejemplo, las diferencias en productividad media no se atribuyen automáticamente a la “calidad” de las empresas, sino que se consideran los distintos contextos económicos e institucionales. Este enfoque evita conclusiones simplistas y valora las raíces históricas y sectoriales de cada economía.

6. PRECAUCIÓN INTERPRETATIVA. Las comparaciones no suponen que el modelo de un país deba ser espejo para otro. Cada país tiene su trayectoria y características únicas. Así, el análisis comparado se orienta a identificar brechas y patrones estructurales, no a definir modelos normativos. Cualquier lección de buen hacer se extrae con prudencia, reconociendo que factores geográficos, demográficos o de gobernanza pueden explicar diferencias observadas.

7. CONSIDERACIÓN METODOLÓGICA FINAL. La comparación internacional se utiliza como herramienta analítica para comprender la posición relativa de la pyme española en el mercado único. Su propósito es contextualizar las brechas identificadas y evaluar si responden a particularidades nacionales o a tendencias comunes en la UE. El rigor en la elección de fuentes armonizadas, indicadores estructurales y países de referencia es condición necesaria para que las conclusiones sean válidas y útiles.

PARTE I. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

2. DIMENSIÓN Y COMPOSICIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL EN ESPAÑA

La estructura empresarial española se caracteriza por una elevada atomización y una marcada concentración en empresas de muy reducido tamaño. Este rasgo no es coyuntural, sino uno de los elementos más persistentes del modelo productivo nacional. La configuración del tejido influye directamente en variables agregadas como la productividad, la capacidad de inversión, la intensidad innovadora y la resistencia ante *shocks* externos. Por tanto, el análisis de la dimensión empresarial no es un simple preámbulo descriptivo, sino una pieza clave para entender el funcionamiento sistémico de la economía.

ENFOQUE ANALÍTICO DEL CAPÍTULO: Se examina la dimensión y composición del tejido empresarial en cinco planos complementarios:

1. NÚMERO TOTAL DE EMPRESAS Y DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO: visión global de la configuración productiva.
2. PESO DE MICROEMPRESAS Y EMPRESAS SIN ASALARIADOS: dada su relevancia sobre el tamaño medio e indicadores agregados.
3. COMPOSICIÓN SECTORIAL: especialización productiva y su influencia en el tamaño medio e intensidad tecnológica.
4. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL TAMAÑO MEDIO: síntesis de la transformación estructural reciente.
5. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL (CREACIÓN, SUPERVIVENCIA Y ROTACIÓN): capacidad de consolidación y estabilidad del tejido.

El análisis integrado de estas dimensiones identifica no solo la estructura actual del tejido empresarial, sino también su dinámica interna y potencial de transformación. Cabe destacar que la dimensión empresarial resulta de la interacción entre condiciones de demanda, especialización sectorial, acceso a financiación, entorno regulatorio e historia productiva. En consecuencia, la marcada atomización observada debe interpretarse como resultado de múltiples factores acumulados y no atribuible a decisiones aisladas. Comprender esta configuración es imprescindible para interpretar adecuadamente los capítulos dedicados a productividad, competitividad y financiación.

2.1. NÚMERO DE EMPRESAS Y DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO

España cuenta con un número de pymes excepcionalmente alto. Según estimaciones recientes, operan unas 3,5 millones de pymes (empresas con menos de 250 asalariados, incluyendo sociedades y personas físicas sin empleados) Por ejemplo, datos del DIRCE e informes sectoriales indican que en enero de 2024 había aproximadamente 3.523.197 pymes activas en España. Esta cifra sitúa a España firmemente dentro del patrón europeo de predominio pyme: el 99 % del total de empresas españolas son pymes.

Los datos estructurales muestran además que casi la totalidad del tejido se concentra en empresas de menos de 250 trabajadores. Las grandes empresas (≥ 250 asalariados) constituyen una proporción muy reducida en número. Este reparto coincide con la experiencia europea (donde las grandes unidades son también escasas en número), si bien en España el rasgo distintivo es la distribución interna entre tamaños. En particular, las empresas medianas (50–249 asalariados) son especialmente escasas en nuestro país. Por ejemplo, en 2022 había solo 18.123 empresas medianas en España, frente a una media europea de 24.735 (esto es, harían falta un 36 % más para igualar la media) En términos de empleo, la ocupación media por empresa en España es de 4,8 personas, frente a 11,9 en Alemania y 5,9 en la media de la UE.

CONCENTRACIÓN EN LOS TRAMOS INFERIORES

Dentro del universo pyme la microempresa (0–9 asalariados) domina con gran amplitud, especialmente por el segmento sin asalariados. Los tramos considerados son:

- a. Microempresas: 0–9 asalariados.
- b. Pequeñas empresas: 10–49 asalariados.
- c. Medianas empresas: 50–249 asalariados.

La densidad de empresas medianas resulta muy baja en términos relativos. En España predomina la fragmentación entre unidades muy pequeñas. Esta distribución polarizada no solo reduce el tamaño medio, sino que implica un soporte estructural más débil para sectores de contenido industrial o exportador, donde las medianas suelen jugar un papel relevante en otros países.

2.1.1. Implicaciones estructurales de la distribución por tamaño

La configuración por tramos de tamaño incide directamente en varios aspectos económicos agregados:

- a) **CONTRIBUCIÓN AL VALOR AÑADIDO:** Las medianas y grandes, al concentrar más empleos y recursos, suelen generar un mayor VAB por empresa. Una escasez de medianas reduce la masa crítica de producción.
- b) **PRODUCTIVIDAD MEDIA:** Las empresas de mayor tamaño tienden a ser más productivas (por economías de escala y mejores procesos). Al predominar microempresas, la productividad global se ve limitada por un *efecto composición* hacia bajos valores medios.
- c) **INTENSIDAD DE INVERSIÓN:** Las medianas tienen más capacidad para asumir proyectos de inversión ambiciosos. Menos medianas significa menor propensión agregada a invertir en mejoras tecnológicas o en expansión.
- d) **PROBABILIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN:** Las medianas están mejor equipadas para exportar o participar en cadenas globales. Un tejido dominado por microempresas limita la base exportadora nacional.
- e) **RESILIENCIA ANTE SHOCKS:** Un balance entre tamaños aporta flexibilidad (micro) y estabilidad (medianas). Con pocas medianas, el tejido puede responder menos sólidamente a crisis que requieren entornos organizativos y financieros de mayor escala.

En suma, la estructura polarizada de la pyme española es económicamente relevante: refuerza la atomización del tejido y explica en parte las brechas en productividad y valor añadido frente a países con más empresas medianas.

2.1.2. Comparación internacional y efecto composición

En comparación con economías como Alemania, España presenta una menor presencia relativa de empresas medianas. Esta diferencia estructural contribuye a la divergencia en productividad agregada. Por ejemplo, el tamaño medio en Alemania es más alto (≈ 12 trabajadores) y las medianas son más numerosas, lo cual impulsa mayores niveles de producción por empleado. En cambio, en España la concentración en microempresas (aprox. 95 % de las empresas tienen menos de 10 trabajadores) genera un efecto de composición: parte de la brecha de productividad frente a economías de referencia se debe a tener una estructura con peso desproporcionado en unidades muy pequeñas.

2.1.3. Consideración analítica

El número total de empresas por sí solo no determina el potencial económico. Es la distribución por tamaño la que marca la capacidad estructural del tejido productivo. Por ello, analizar la dimensión empresarial es el punto de partida para comprender las dinámicas de crecimiento, productividad e inversión que se examinan en los capítulos siguientes.

2.2. PESO DE LAS MICROEMPRESAS Y EMPRESAS SIN ASALARIADOS

Un rasgo distintivo de España es el elevado peso de las empresas sin asalariados. Según el INE, el 53 % de las empresas activas en 2022 no empleó ningún trabajador asalariado. En números absolutos, esto significa que 1.719.297 de las 3.207.580 empresas operativas en 2022 eran unipersonales. A esto se añade que aproximadamente el 94,8 % de las empresas españolas son micropymes (menos de 10 empleados). En conjunto, más del 8 de cada 10 empresas tienen dos empleados o menos. Aunque este patrón es común en gran parte de la OCDE, en España alcanza una intensidad particularmente alta. La magnitud del segmento sin asalariados tiene un impacto directo sobre el tamaño medio empresarial y demás indicadores estructurales.

2.2.1. Impacto estructural del segmento sin asalariados

La fuerte concentración en el tramo más reducido de tamaño conlleva varios efectos agregados negativos desde el punto de vista económico:

- a) **MENOR CAPACIDAD MEDIA DE INVERSIÓN:** Las empresas unipersonales generan menos excedentes internos y disponen de recursos limitados para financiar proyectos.
- b) **MAYOR SENSIBILIDAD A LA DEMANDA:** Suelen depender de mercados locales o nichos reducidos, por lo que las fluctuaciones en la demanda los afectan con mayor intensidad.
- c) **FINANCIACIÓN MÁS CORTA:** Al carecer de historiales crediticios amplios, dependen en gran parte de crédito a corto plazo o financiaciones informales.

- d) DIFICULTADES EN MERCADOS COMPETITIVOS: Pueden quedar excluidas de contratación pública o de cadenas internacionales que requieren estructuras organizativas más amplias.

A nivel macro, un tejido con alta proporción de unipersonales tiende a mostrar un tamaño medio empresarial muy bajo, escasa representación del tramo intermedio y productividad agregada reducida por efecto composición.

2.2.2. Heterogeneidad interna del segmento

El conjunto de empresas sin asalariados no es homogéneo. Incluye desde profesionales independientes de alta cualificación (con elevada productividad individual) hasta pequeños negocios de subsistencia local. También abarca actividades tecnológicas intensivas que no requieren plantilla (por ejemplo, desarrolladores *freelance*) En consecuencia, no puede asumirse que *todas* las empresas unipersonales sean de baja productividad. Sin embargo, en promedio su predominio reduce el tamaño medio y limita la masa crítica organizativa del tejido.

2.2.3. Efectos sobre la dinámica de crecimiento

La elevada presencia de microempresas plantea un desafío estructural: ¿con qué eficiencia logra el tejido transitar hacia tramos superiores? Cuando el sistema empresarial combina un alto porcentaje de unidades unipersonales con baja densidad de medianas, puede haber dificultades para que las empresas escalen. En particular, la escasez de medianas históricas (solo el 18,6 % de las empresas activas supera los 20 años de antigüedad) sugiere que pocas iniciativas logran consolidarse a largo plazo. El capítulo de demografía (2.5) permite evaluar si el tejido muestra capacidad de consolidación sostenible más allá del tramo micro.

2.2.4. Comparación europea

En economías como Alemania, las empresas medianas (y el llamado “*Mittelstand*”) están mejor representadas, incluso en sectores industriales claves. Esto equilibra la estructura por tamaño y favorece la productividad agregada. En España, la combinación de una fuerte presencia de microempresas y baja densidad del tramo intermedio conforma un patrón estructural que explica parte de la brecha productiva y de valor añadido respecto a estos países.

2.2.5. Consideración estructural

El alto peso de las microempresas y las unipersonales no debe verse solo como un problema, sino como una característica estructural del modelo productivo español. No obstante, esa elevada proporción condiciona:

- a) La dimensión media empresarial.
- b) La capacidad agregada de inversión e innovación.
- c) La intensidad exportadora del tejido.
- d) La resiliencia general del sistema productivo.

Por ello, el análisis del segmento micro es más que una cuestión cuantitativa: es esencial para comprender la configuración y limitaciones estructurales del tejido empresarial español.

2.3. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

La composición sectorial del tejido empresarial español muestra una fuerte concentración en el sector servicios. En enero de 2024, el 76,4 % de las pymes se ubicaba en actividades de servicios. Aunque la terciarización es general en la UE, España destaca por el peso de servicios de baja y media intensidad tecnológica.

2.3.1. Composición interna del sector servicios

Dentro de los servicios, destacan especialmente:

- a) SERVICIOS A EMPRESAS: incluyen actividades profesionales, consultoría, administrativos, etc.
- b) COMERCIO Y SERVICIOS PERSONALES: regido por un alto número de microempresas y autónomos (ventas minoristas, hostelería, servicios personales)

La heterogeneidad interna es alta. Existen servicios intensivos en conocimiento (TIC y I+D) y servicios tradicionales con poca tecnología. El peso relativo del comercio y los servicios personales explica buena parte del predominio micro: estos subsectores concentran muchas empresas muy pequeñas, reduciendo el tamaño medio global y limitando la capacidad exportadora agregada.

2.3.2. Peso relativo de la industria y efectos estructurales

La industria manufacturera española tiene menor presencia relativa que en economías como Alemania o, en parte, Italia. Esta diferencia sectorial incide en varios aspectos estructurales:

- a) VALOR AÑADIDO: la industria suele generar mayor VAB por trabajador, por lo que un menor peso industrial implica una menor productividad agregada potencial.
- b) TAMAÑO MEDIO: las actividades industriales demandan escalas operativas superiores (plantas, procesos complejos), elevando la dimensión media. Menos industria reduce el tamaño medio empresarial.
- c) INTENSIDAD TECNOLÓGICA: la industria concentra más inversión en capital físico y tecnológico, aumentando la intensidad innovadora agregada.

Es importante señalar que no todos los servicios son de baja productividad. Hay sectores de servicios intensivos en conocimiento (por ejemplo, telecomunicaciones, finanzas) con productividad alta. Sin embargo, el peso global de los servicios de baja tecnología (comercio, hostelería, etc.) contribuye a reducir el promedio.

2.3.3. Dinámica sectorial reciente

En años recientes se observa una reconfiguración interna: han crecido netamente algunos subsectores de servicios, mientras que el comercio y parte de la industria manufacturera han retrocedido en número de empresas. Por ejemplo, entre 2021 y 2024 las “actividades de servicios a empresas” aportaron una ganancia neta de ~20.955 empresas, seguidas de educación/salud/deportes (+14.825) y transporte (+7.463). En conjunto, estos cuatro sectores generaron cerca de 49.858 empresas nuevas, mientras que el comercio personal y la industria perdieron casi 7.600 empresas (comercio por sí solo -5.500). Esta reasignación sectorial favorece aún más la terciarización del tejido y puede influir en el tamaño medio (pues los sectores en expansión siguen siendo mayoritariamente menos intensivos en empleo por empresa).

2.3.4. Relación entre sector y dimensión empresarial

La composición sectorial actúa de factor explicativo de la atomización. Sectores como la industria o la energía tienden a tener empresas de mayor tamaño medio por las exigencias de capital, mientras que el comercio minorista y servicios personales se caracterizan por empresas muy pequeñas. En España, las microempresas se concentran mayoritariamente en sectores (comercio, hostelería, servicios personales) cuya estructura productiva favorece un tamaño medio bajo. En otros países, la balanza sectorial está más equilibrada. Por ejemplo, en Alemania la industria representa un porcentaje de empleo pyme mucho mayor, apoyando una distribución por tamaño menos polarizada.

2.3.5. Consideración estructural

La alta terciarización del tejido productivo español es un rasgo consolidado. Su impacto en la productividad y el tamaño empresarial dependerá de la calidad interna de esa terciarización: es decir, del paso a servicios de mayor tecnología y mayor valor añadido. Por ello, al evaluar la estructura sectorial no basta con ver porcentajes; hay que analizar el contenido productivo de los sectores predominantes. De cualquier modo, la configuración actual potencia la atomización general y explica parte de las limitaciones en tamaño medio e innovación del modelo económico.

2.4. TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL Y EVOLUCIÓN RECIENTE

Un cambio estructural notable entre 2018 y 2025 es el incremento del tamaño medio empresarial. Según registros de afiliación a la Seguridad Social, el número medio de trabajadores por empresa ha pasado de 10,3 a 12,3 en ese periodo, lo que supone un aumento acumulado del 19,3 %. Este crecimiento se produce en paralelo a un significativo aumento del empleo: el total de trabajadores afiliados en empresas creció un 19,5 % (+2,72 millones) entre 2018 y 2025.

Sin embargo, el número total de empresas apenas cambió: aumentó solo un 0,2 % (unas 2.800 empresas más). En otras palabras, el tamaño medio sube por un efecto composición: las empresas existentes han incorporado más trabajadores o se han dado desplazamientos hacia tramos superiores. Efectivamente, en el mismo periodo las empresas medianas y grandes crecieron en número (+12 % y +28 % respectivamente), mientras que las micro (0–2 empleados) disminuyeron ligeramente.

2.4.1. Significado económico del aumento de tamaño

El aumento del tamaño medio es una señal positiva: implica mayor capacidad de absorción de costes fijos, mejora de la productividad potencial y aumento de estabilidad organizativa. También sugiere mayor probabilidad de internacionalización, pues las empresas crecidas cuentan con más recursos. No obstante, el tejido sigue dominado por microempresas, de modo que esta mejora no altera radicalmente la configuración general. En términos agregados, las pymes españolas siguen siendo, en promedio, más pequeñas que en Europa.

2.4.2. Perspectiva comparada

Aunque España ha reducido algo la brecha, su tamaño medio aún es inferior al de economías avanzadas. El crecimiento observado acerca el país, pero en 2025 España continuaba por debajo de la media europea. Lo crucial a futuro no es solo que aumente el tamaño medio, sino que se consolide una mayor densidad de empresas medianas (50–249 empleados), que son las que tradicionalmente empujan la productividad y las exportaciones. Por ahora, el avance ha mejorado el promedio, pero la estructura de base (predominio micro) persiste.

2.4.3. Consideración estructural

El tejido empresarial español demuestra capacidad de crecimiento interno, pues el empleo agregado ha crecido considerablemente en los últimos años. Sin embargo, la estabilidad en el número de empresas indica que ese crecimiento se ha dado principalmente dentro de las empresas existentes y no por una creación masiva de nuevas unidades. Por ello, la mejora en tamaño medio refleja una ligera convergencia estructural, pero no elimina la atomización fundamental. Los datos de demografía (sección siguiente) serán clave para saber si este cambio tiende a consolidarse o si el tejido sigue manteniendo su patrón atomizado original.

2.5. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL (CREACIÓN, SUPERVIVENCIA Y ROTACIÓN)

El tejido empresarial español experimenta una alta rotación anual. Según datos de demografía del INE y estudios especializados:

- a) El 10,5 % de las empresas iniciaron actividad en el último año.
- b) El 9,1 % cesó su actividad en el mismo periodo.
- c) En conjunto, solo el 80,4 % de las empresas activas en enero de 2024 seguían activas el año anterior.
- d) Además, solo el 18,6 % de las empresas activas tiene 20 o más años de antigüedad.

2.5.1. Dinamismo y fragilidad: una doble lectura

Estos datos ofrecen una lectura dual. Por un lado, la elevada tasa de creación (~10,5 %) muestra un dinamismo emprendedor: entran muchas empresas nuevas al tejido cada año. Esto sugiere un entorno accesible para iniciar actividad y adaptarse a cambios de demanda. Por otro lado, la mortalidad del 9,1 % anual y la baja presencia de empresas de larga trayectoria indican fragilidad estructural: pocas iniciativas logran consolidarse a largo plazo. La diferencia relativamente pequeña entre creación y cese apunta a un equilibrio dinámico, pero no a un crecimiento neto sostenido del número de empresas.

2.5.2. Supervivencia y escalado

Más relevante que la tasa de creación es la capacidad de supervivencia y escalado. ¿Cuántas empresas sobreviven más allá de los primeros años? ¿Cuántas crecen a los siguientes tramos de tamaño? Un sistema con alta rotación y atomización puede quedar en una “reposición constante” de microempresas, sin que muchas alcancen la etapa de mediana. El dato de que solo el 18,6 % tienen más de 20 años sugiere que la transición generacional empresarial es limitada. Evaluar estas transiciones será crucial para entender el potencial de consolidación real del tejido.

2.5.3. Implicaciones estructurales

La alta rotación implica efectos mixtos:

- a) ASPECTOS POSITIVOS: Renovación continua del tejido productivo, capacidad de adaptación rápida, entrada de ideas nuevas.
- b) LIMITACIONES ESTRUCTURALES: Dificultad para acumular experiencia y capital organizativo, escasez de empresas medianas consolidadas, menor estabilidad en el empleo de largo plazo.

En combinación con la elevada atomización, resulta en un ecosistema empresarial muy dinámico, pero con *menor masa crítica* de unidades consolidadas de tamaño intermedio.

2.5.4. Consideración estructural

La demografía empresarial española pone en evidencia que el sistema es dinámico en términos de creación y destrucción de empresas, pero con dificultades para traducir ese dinamismo en consolidación de estructura. La limitada supervivencia y escalado reduce la acumulación de empresas sólidas de mayor tamaño, condicionando a medio plazo la mejora de productividad y resiliencia del modelo productivo. El desafío estructural no es tanto generar más empresas nuevas, sino mejorar las condiciones para que las que ya existen logren crecer, mantenerse y sumar eficiencia al conjunto de la economía.

3. EMPLEO Y CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA POR TAMAÑO EMPRESARIAL

Analizar la distribución del empleo y del valor añadido por tamaño empresarial permite ir más allá de una lectura meramente cuantitativa del tejido productivo. El número de empresas ofrece una visión inicial de la estructura, pero para evaluar su peso económico real es necesario considerar también:

- a) El empleo generado por cada tramo.
- b) El valor añadido aportado.
- c) La capacidad de generación de renta.
- d) La aportación fiscal y la estabilidad macroeconómica asociada.

De este modo se distingue entre la relevancia numérica de un segmento (número de empresas), su relevancia ocupacional (empleos) y su relevancia productiva (valor añadido). La comparación de estas dimensiones muestra diferencias significativas en la contribución relativa de cada tramo empresarial.

3.1. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR TRAMOS DE EMPRESA

Las pymes concentran la mayor parte del empleo empresarial en España, aunque no en la misma proporción que su número de unidades. Por ejemplo, datos de *Cifras PYME* (Ministerio de Industria) de agosto de 2025 muestran que las empresas de menos de 250 asalariados (pymes) sumaban 11.353.506 empleados, mientras las grandes (≥ 250) reunían 7.035.651. Esto significa que casi seis de cada diez empleos empresariales correspondían a pymes.

Dentro de las pymes, el empleo se reparte de forma relativamente equilibrada entre los tramos de tamaño, con matices importantes:

- a) Microempresas (1–9 asalariados): 3.444.996 empleos.
- b) Pequeñas (10–49): 3.478.474 empleos.
- c) Medianas (50–249): 2.808.004 empleos.

Además, cabe señalar que las personas *sin asalariados* (autónomos) sumaban 1.622.032 ocupados (2T 2025), que se añaden al empleo total sin empleados registrados. Estos datos ilustran un aspecto clave: aunque las microempresas son la mayoría en número, su peso ocupacional es proporcionalmente menor. En cambio, los tramos pequeña y mediana concentran una parte sustancial del empleo total a pesar de su menor densidad en unidades.

DESAJUSTE ENTRE PESO NUMÉRICO Y PESO OCUPACIONAL

Comparar el número de empresas con el empleo que generan revela un desajuste estructural:

- a) Las microempresas dominan en número (casi el 95 % de las empresas tiene < 10 empleados), pero aportan menos de 60 % del empleo total.
- b) Las pequeñas y medianas, aunque mucho menor en número, poseen un peso relevante en el empleo.

- c) Las grandes empresas (solo unas pocas decenas de miles) abarcan más de 7 millones de empleos.

Este patrón confirma que la relevancia económica de un segmento no está determinada solo por cuántas empresas hay, sino por cuántos empleos y cuánto valor añadido generan.

3.2. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO (2018–2025)

Entre 2018 y 2025 el empleo empresarial total creció casi un 19,5 % (unos 2,7 millones de trabajadores adicionales) Este aumento ocurre en el contexto de recuperación tras la pandemia y expansión económica en diversos sectores. Sin embargo, el reparto de este crecimiento por tamaño no ha sido homogéneo:

- a) Las empresas de 250 o más trabajadores concentraron alrededor del 69 % del incremento total de empleo.
- b) Las empresas de 10 a 249 trabajadores también crecieron significativamente (unos +850.000 empleos, ~31 % del total).

El aumento en las microempresas fue proporcionalmente más moderado.

En términos absolutos, las pymes añadieron cerca de 850.000 empleos entre 2018 y 2025, mientras las grandes sumaron unos 1,87 millones. Estos datos indican que la creación de empleo reciente se ha concentrado en las empresas de mayor dimensión relativa.

3.2.1. Concentración del dinamismo en tramos superiores

Que las grandes empresas hayan absorbido la mayor parte del crecimiento laboral sugiere:

- a) Mayor elasticidad de contratación en los tramos superiores cuando mejora la demanda.
- b) Mejor acceso a recursos (financiamiento, inversión) que facilita expansión de plantilla.
- c) Un efecto de escala donde las empresas más grandes amplían su capacidad de absorción de empleo.

En cambio, las microempresas experimentaron un aumento más limitado, posiblemente debido a restricciones financieras, volatilidad sectorial y menor capacidad para asumir costos laborales adicionales.

3.2.2. Implicaciones estructurales

La distribución del crecimiento del empleo refuerza varios aspectos:

1. AUMENTO DEL TAMAÑO MEDIO: Refuerza la tendencia de incremento en el tamaño medio observado en los últimos años.
2. DESPLAZAMIENTO HACIA TRAMOS INTERMEDIOS/SUPERIORES: Indica que el empleo se desplaza hacia empresas ya consolidadas o de mayor escala.
3. DINAMISMO DEL EMPLEO EN CONSOLIDADOS: Sugiere que el empleo nuevo proviene en gran parte de empresas con capacidad de escalado.

Estos hallazgos indican que, aunque la pyme sigue siendo esencial para la ocupación, el motor del crecimiento de empleo reciente reside en empresas más grandes. Esto apunta a que el fortalecimiento del tramo intermedio y superior puede tener efectos positivos en productividad y estabilidad laboral.

3.2.3. Relación con el modelo productivo

El hecho de que las empresas más grandes lideren la creación de empleo puede interpretarse como una señal de:

- a) Consolidación del tramo intermedio/superior (más medianas y grandes)
- b) Concentración del empleo en unidades con mayor capacidad organizativa.
- c) Fortalecimiento de sectores intensivos en capital y escala.

No obstante, la elevada proporción de microempresas mantiene su influencia en el tejido. El crecimiento desigual del empleo no implica que la pyme pierda relevancia, pero sí destaca que el dinamismo laboral no se reparte uniformemente.

3.2.4. Consideración final

Los datos de empleo confirman que el crecimiento económico reciente ha traducido en un incremento notable de la ocupación empresarial. Sin embargo, la distribución de este crecimiento por tamaño empresarial revela un patrón de concentración en las empresas de mayor dimensión. Este fenómeno refuerza el aumento del tamaño medio empresarial pero también plantea retos respecto al potencial de escalado del segmento micro en el medio plazo.

3.3. CONTRIBUCIÓN AL VALOR AÑADIDO

La contribución al valor añadido bruto (VAB) de cada tramo empresarial completa el análisis económico. El empleo mide la presencia ocupacional, pero el VAB mide la capacidad efectiva de generar renta. En general:

- a) LAS EMPRESAS DE MAYOR TAMAÑO SUELEN PRODUCIR MÁS VAB POR TRABAJADOR. Esto refleja economías de escala, mayor inversión y acceso a tecnologías avanzadas.
- b) LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MICRO PRESENTAN GRAN HETEROGENEIDAD INTERNA. Algunas actividades intensivas en conocimiento (ejemplo, servicios digitales, I+D) pueden generar alto VAB con pocos empleados, mientras que otras de baja productividad (comercio minorista, hostelería) quedan por debajo.

Por ello, analizar conjuntamente empleo y VAB permite identificar qué segmentos no solo ocupan más trabajadores, sino cuáles aportan mayor capacidad productiva agregada. En la práctica, estudios comparados muestran que las grandes empresas suelen concentrar una parte mayor del VAB que su participación en el empleo. Las pymes, pese a su mayor número, contribuyen menos proporcionalmente al VAB total.

3.3.1. Relevancia estructural

En el caso español, la estructura empresarial atomizada implica que el tejido incluye muchas empresas con productividad media más baja. Esto se traduce en un VAB agregado inferior al que se obtendría con una distribución más equilibrada de tamaños. Gran parte de la diferencia en VAB por trabajador con respecto a la media europea se explica por este efecto composición (más pequeñas con productividad más baja), más que por diferencias de eficiencia dentro de cada tramo.

3.3.2. Necesidad de cuantificación

Para fundamentar estas conclusiones, se requieren datos armonizados (Eurostat SBS) que permitan:

- a) Cuantificar la distribución del VAB por tamaño en España.
- b) Compararla con la UE-27 y economías clave.
- c) Desagregar la contribución sectorial dentro de cada tramo.

Esta cuantificación revelará hasta qué punto la brecha productiva se debe a la estructura empresarial versus eficiencias internas.

3.4. COMPARACIÓN CON LA UE

En comparación con la UE, España comparte el predominio pyme, pero su tejido interno es más atomizado. Algunos rasgos distintivos son:

- a) MAYOR CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS MUY PEQUEÑAS: España supera en porcentaje de micropymes a la media europea.
- b) TAMAÑO MEDIO INFERIOR: La ocupación media (4,8 trabajadores) es menor que la media UE (5,9), y muy inferior a la de Alemania (11,9)
- c) MENOR PESO DEL TRAMO MEDIANO EN EL EMPLEO: Economías con fuerte base industrial (Alemania, Italia) cuentan con más empresas medianas que aportan proporcionalmente más empleo.

El resultado estructural es que el tejido español genera más empleo en unidades pequeñas. En la UE en conjunto, las pymes también son mayoría, pero economías con “*Mittelstand*” fuerte equilibran más los tamaños. Esto se refleja en que un país como Alemania tiene mayores cuotas de empleo en medianas y alta productividad asociada a ello.

3.4.1. Efecto composición agregado

Estas diferencias estructurales afectan el nivel agregado de empleo y productividad:

- a) Economías con más medianas tienden a tener mayor productividad promedio.
- b) Una gran proporción de microempresas implica mayor dispersión y volatilidad en el empleo agregado.

No se trata de que la pyme sea un problema en sí misma -parte de cualquier mercado-, sino de la distribución interna de tamaños. Una tendencia reciente es que el tejido español avanza hacia tramos mayores (como vimos en 3.2), lo que podría reducir paulatinamente la brecha estructural con economías comparables. Sin embargo, la transformación es hasta ahora parcial: el modelo sigue siendo más atomizado.

PARTE II. PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

4. PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL Y BRECHAS ESTRUCTURALES

La productividad es el principal determinante del crecimiento económico a largo plazo, de la mejora de los salarios reales y de la competitividad. A nivel empresarial, la productividad (aparente del trabajo) sintetiza la eficiencia en el uso de factores productivos y la capacidad de generar valor añadido con los recursos disponibles. En España, el análisis de la productividad empresarial debe considerarse junto con la estructura del tejido productivo: la elevada atomización, la menor densidad del tramo intermedio (empresas medianas) y la especialización *terciarizada* condicionan los niveles agregados de productividad observados. Desde esta perspectiva estructural, la productividad no es sólo resultado de decisiones individuales de eficiencia, sino de cómo está configurado el sistema empresarial completo.

4.1. PRODUCTIVIDAD COMO RESULTADO DE LA ESTRUCTURA

En general, las economías con mayor presencia de empresas medianas y un tejido industrial más fuerte alcanzan niveles agregados de productividad más altos. Factores como mayores economías de escala, mayor intensidad de capital físico y tecnológico, mejor acceso a mercados internacionales o la capacidad de internalizar conocimientos juegan un papel clave. En España, la combinación de una preponderancia de microempresas y un enfoque terciario genera un efecto de composición que reduce el valor agregado medio por trabajador. En otras palabras, parte de la brecha de productividad española respecto a países de referencia se explica por esa estructura concentrada en unidades pequeñas.

4.1.1. Dimensión empresarial y productividad

La evidencia empírica muestra consistentemente que la productividad aparente del trabajo (valor añadido por empleado) aumenta con el tamaño de la empresa. En promedio, las empresas más grandes presentan:

- a) Mayor valor añadido por trabajador,
- b) Mayor intensidad tecnológica e inversión,
- c) Mayor estabilidad organizativa,
- d) Mejor gestión e inversión en innovación.

Por ello, la brecha en tamaño entre empresas españolas y europeas se traslada indirectamente a una brecha de productividad agregada. No obstante, conviene distinguir dos fuentes de diferencias: (1) *intratramo*, es decir, variaciones de productividad dentro del mismo tamaño; y (2) *intertramo*, diferencias entre distintos tamaños. En España, gran parte de la brecha agregada se atribuye al efecto composición (pocas medianas) más que a ineficiencias homogéneas dentro de cada tramo. Como señala la Fundación AFI, *“España sí tiene empresas medianas que contribuyen de manera importante al empleo, aunque en menor medida a la productividad”*. En resumen, la mayor proporción de microempresas -con productividad media más baja y alta heterogeneidad interna- reduce la productividad agregada nacional.

4.1.2. Especialización sectorial y productividad

La estructura sectorial también condiciona fuertemente la productividad agregada. Los sectores industriales y tecnológicos suelen tener mayor valor añadido por trabajador que los servicios tradicionales. Por tanto, la productividad media nacional refleja: (1) la combinación sectorial del tejido empresarial, (2) la distribución por tamaño dentro de cada sector, y (3) la intensidad de capital e innovación de cada rama. La interacción entre sector y tamaño amplifica así los efectos estructurales sobre la productividad.

4.1.3. Enfoque del capítulo

Este capítulo examina la productividad empresarial desde cuatro perspectivas:

1. PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO: indicador sintético de eficiencia.
2. DIFERENCIAS POR TAMAÑO EMPRESARIAL: para identificar brechas internas.
3. COMPARACIÓN INTERNACIONAL: para situar la posición relativa de España en Europa.
4. ESCALA EMPRESARIAL Y DESEMPEÑO PRODUCTIVO: para entender cómo la dimensión condiciona la brecha.

No se trata solo de cuantificar diferencias puntuales, sino de entender los mecanismos estructurales subyacentes que explican por qué el tejido empresarial español tiene la productividad que tiene.

La productividad no es una variable aislada: es la expresión agregada de muchas decisiones empresariales condicionadas por el entorno estructural. Por tanto, analizarla es diagnosticar el modelo empresarial completo. Cualquier estrategia para mejorar la productividad debe tener en cuenta factores estructurales: dimensión empresarial, composición sectorial, capitalización e intensidad inversora, y capacidad de escalado y consolidación. La posición relativa de la productividad española frente a Europa es un reflejo de estas características estructurales.

4.2. PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO

La productividad aparente del trabajo se define como el valor añadido bruto (VAB) por persona ocupada. Este indicador resume la eficiencia con que el factor trabajo (en conjunto con capital, tecnología y otros insumos) genera valor económico. No mide solo la productividad intrínseca del trabajador, sino la combinación de factores en cada empresa. Analíticamente, la productividad aparente refleja:

- a) Intensidad de capital físico y tecnológico en la producción.
- b) Organización empresarial y calidad de gestión.
- c) Nivel de cualificación del capital humano.
- d) Especialización sectorial.
- e) Escala operativa de la empresa.

Por tanto, debe interpretarse en clave estructural y no únicamente coyuntural: al nivel macro empresarial indica cómo se emplean los recursos en el conjunto del tejido productivo.

4.2.1. Productividad y estructura empresarial

El análisis estructural muestra diferencias significativas por tamaño. De acuerdo con datos recientes y estudios, las empresas grandes suelen registrar mayor productividad por trabajador: distribuyen costes fijos, adoptan tecnología y gestionan más eficientemente. Las microempresas, en cambio, presentan gran heterogeneidad interna y en promedio tienen niveles menores de productividad. Las medianas a menudo combinan escala suficiente con flexibilidad. Este patrón implica que parte de la brecha de productividad agregada en España surge del efecto composición: un tejido con una elevada proporción de microempresas (con productividad media más baja) reduce el promedio global.

4.2.2. Influencia sectorial y tecnológica

La productividad media nacional también está influida por la mezcla de sectores. Actividades intensivas en capital o conocimiento (industria, tecnología, I+D) generan mucho más valor por empleado que sectores de baja intensidad (comercio minorista, hostelería, etc.) En España, el predominio de servicios de menor contenido tecnológico reduce la productividad media. Además, dentro de cada sector, la distribución por tamaño importa: un sector con empresas medianas y grandes será más productivo que otro dominado por microempresas. En conjunto, la interacción de sector y tamaño amplifica los efectos estructurales sobre la productividad agregada.

4.2.3. Evolución reciente y efecto postpandemia

Tras las perturbaciones de la pandemia, la productividad en España ha mostrado una recuperación parcial. El empleo ha crecido rápido y la normalización económica ha moderado algunos desequilibrios. No obstante, las variaciones recientes de productividad son limitadas: por ejemplo, las encuestas apuntan a que en 2023 la productividad de las pymes cayó un 0,7 % interanual, volviendo a niveles cercanos a 2015. Estas fluctuaciones coyunturales no cambian el diagnóstico estructural: el nivel agregado de productividad española sigue por debajo de varios referentes europeos.

4.2.4. Brecha estructural en perspectiva comparada

En comparación con la UE-27, la productividad por hora trabajada en España es persistentemente inferior. Según la OCDE, en 2024 el PIB por hora trabajada en España era un 7 % menor que la media de la UE. Esta brecha no se explica solo por un sector rezagado: afecta por igual a actividades comercializables y no comercializables, e incluye empresas de todos los tamaños. Los factores detrás de esta diferencia son estructurales: menor dimensión media empresarial con alto peso micro, especialización sectorial relativamente terciaria, y niveles medios de capital e inversión en tecnología más bajos que en economías líderes. Parte de la brecha puede atribuirse a efectos de composición (estructura sectorial y de tamaños) más que a ineficiencias intrínsecas dentro de cada tramo. En palabras de un estudio reciente, las pymes españolas aportan *“un valor añadido sustancialmente inferior a su contribución al empleo, manteniendo un amplio diferencial respecto a las grandes empresas y a Europa”*.

En resumen, la productividad aparente del trabajo es un indicador global del funcionamiento del modelo productivo. No refleja únicamente los esfuerzos de las empresas individuales, sino el resultado de la interacción de su estructura. Por ello, cualquier análisis debe considerar el tamaño empresarial, la composición sectorial, la intensidad de capital y la capacidad de escalado. En el capítulo siguiente exploraremos con detalle cómo la productividad varía por tamaño de empresa y cómo esta relación constituye un núcleo del desafío estructural español.

4.3. DIFERENCIAS POR TAMAÑO EMPRESARIAL

La relación positiva entre tamaño y productividad es uno de los hallazgos más consistentes en economía empresarial. En general, la productividad aparente del trabajo crece con la dimensión de la empresa, trazando una pendiente ascendente entre escala y VAB por trabajador. Este no es un mero fenómeno estadístico: obedece a mecanismos estructurales como los siguientes:

1. **ECONOMÍAS DE ESCALA:** Las empresas grandes pueden repartir costes fijos (tecnológicos, administrativos, regulatorios) sobre una producción mayor. Esto reduce su coste unitario y mejora la eficiencia operativa. Las microempresas, en cambio, cargan proporcionalmente más costes administrativos y regulatorios, elevando su coste por empleado.
2. **CAPITALIZACIÓN E INVERSIÓN:** Las firmas de mayor tamaño tienen mejor acceso a financiación y recursos propios, lo que les permite invertir más en capital físico y en innovación. La intensidad de capital (motores, maquinaria, TIC) por trabajador suele aumentar con el tamaño, impulsando la productividad.
3. **ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN:** Las grandes tienden a contar con estructuras organizativas más profesionales, especialización funcional y prácticas de gestión avanzadas. Esto facilita procesos eficientes y mejores estrategias de innovación, multiplicando la productividad.
4. **ACCESO A MERCADOS E INTERNACIONALIZACIÓN:** Las empresas más grandes tienen mayor capacidad de exportar y competir internacionalmente. Al hacerlo, se benefician de procesos de aprendizaje en entornos competitivos. A su vez, solo las más productivas pueden permitirse exportar (auto-selección) y esto eleva su productividad aún más.

En la práctica, la evidencia muestra que la productividad media de las grandes empresas suele superar en varios puntos la de las micro. La brecha productiva entre tramos es significativa y persistente. En el caso español, la fuerte presencia de microempresas significa que gran parte del empleo se concentra en tramos de baja productividad media. Este efecto de composición reduce el nivel agregado de productividad. Hay que subrayar que esto no implica que todas las microempresas sean poco productivas, sino que, en promedio, la estructura global determina el resultado.

4.3.1. Mecanismos explicativos en España

En España, las características del tejido productivo refuerzan esta relación. La elevada proporción de microempresas implica que una parte sustancial de la fuerza laboral está en empresas con escala limitada y típicamente con menor intensidad tecnológica. Además, la menor densidad de medianas significa que el sector donde ocurre mayor innovación organizativa y tecnológica tiene menos peso. Por ejemplo, la Fundación AFI destaca que, si bien las medianas españolas generan mucho empleo, su aportación relativa a la productividad es menor. En otros términos, la pendiente positiva entre tamaño y productividad observada internacionalmente también se cumple en España, contribuyendo a la brecha agregada.

4.3.2. Escalado empresarial y convergencia productiva

El crecimiento sostenible de las empresas (micro → pequeña → mediana) es una vía potencial para converger en productividad. Al ampliar su escala, las empresas mejoran directamente su productividad (por los mecanismos anteriores) y, a su vez, cambian la composición del tejido (más empleo en tramos productivos). Sin embargo, este proceso de escalado no es automático: depende de acceso a financiación, entorno regulatorio, especialización sectorial, calidad del capital humano y ecosistemas de innovación. Por lo tanto, la política debe enfocarse en facilitar la transición exitosa hacia tamaños mayores.

La brecha de productividad según tamaño debe entenderse como el resultado de múltiples factores estructurales: economías de escala, capitalización, organización interna e internacionalización. En sistemas altamente atomizados como el español, esta relación entre escala y productividad adquiere especial importancia. En capítulos comparados (sección siguiente) evaluaremos qué tan pronunciada es esta pendiente en España respecto a la UE y su contribución a la brecha total observada.

4.4. PRODUCTIVIDAD RELATIVA ESPAÑA–UE

Desde una perspectiva comparativa, la productividad aparente del trabajo en España está consistentemente por debajo de la media europea. Esto ha quedado de manifiesto en varios estudios recientes. Por ejemplo, la OCDE señala que el PIB por hora trabajada en España en 2024 era aproximadamente un 7 % inferior a la media de la UE-27. Esta brecha no se explica por un sector aislado: afecta tanto a sectores exportadores como locales y a empresas de todos los tamaños.

El origen de esta diferencia es principalmente estructural. Entre los factores clave se identifican:

- a) **TAMAÑO MEDIO MÁS BAJO:** España tiene una alta proporción de microempresas y menos empresas medianas y grandes que la UE.
- b) **ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL:** Se pondera más el sector servicios de baja intensidad tecnológica, frente a economías con más peso industrial.
- c) **MENOR INTENSIDAD DE CAPITAL:** La inversión por trabajador, especialmente en tecnología e I+D, es relativamente menor.
- d) **INVERSIÓN EN I+D Y DIGITALIZACIÓN:** Aunque ha mejorado, España sigue por debajo de líderes europeos en gasto y absorción de tecnologías.

Estos elementos interactúan y refuerzan la brecha. Analíticamente, podemos separar el efecto de composición estructural (sectores y tamaños) del efecto de eficiencia intrínseca (productividad interna en cada grupo). La evidencia armonizada de Eurostat y la OCDE sugiere que gran parte de la brecha agregada se explica por diferencias de composición. Es decir, una economía con más empresas medianas tendería a tener un nivel agregado de productividad mayor, incluso si dentro de cada tamaño específico las eficiencias fueran similares.

En particular, el tramo intermedio (50–249 empleados) cobra un papel central en la convergencia productiva. En países líderes, las medianas combinan suficiente escala para invertir en tecnología con flexibilidad organizativa, y despliegan actividad exportadora. En España, al tener menos peso relativo de medianas, su capacidad de “arrastre productivo” es menor. Como resultado, la contribución agregada de las medianas al VAB es menor, lo cual frena la convergencia. Esto es consistente con la observación de la Fundación AFI de que: *“la aportación de las pymes al valor añadido es sustancialmente inferior a su contribución al empleo, manteniendo un amplio diferencial respecto a las grandes empresas y a Europa”*.

La productividad relativa España–UE se entiende mejor como un producto de la arquitectura del tejido empresarial. No es un mero “déficit de eficiencia” sino la consecuencia de dimensiones, sectores y capitalización distintos. Por tanto, la convergencia productiva requerirá cambios estructurales: más empresas medianas, más inversión tecnológica y una gradual evolución hacia sectores de mayor valor añadido. En el corto plazo se pueden tomar medidas coyunturales, pero el verdadero cierre de la brecha exige transformar la base económica.

4.5. ESCALA EMPRESARIAL Y PRODUCTIVIDAD

En síntesis, existe una relación estructural entre escala empresarial y productividad: las empresas más grandes tienen, en promedio, mayor productividad por trabajador. Esta relación se explica porque la escala permite optimizar procesos, invertir más y acceder a mercados amplios. El reciente incremento del tamaño medio empresarial en España es un signo positivo bajo esta luz: teóricamente, debería contribuir a elevar la productividad agregada. Sin embargo, el persistente predominio de microempresas y la baja densidad de medianas limitan este efecto.

Podemos desglosar la relación escala-productividad en tres dimensiones:

- A. ESCALA Y EFICIENCIA OPERATIVA: Con más empleados y producción, las empresas grandes pueden aprovechar economías de escala, automatizar procesos y estandarizar operaciones. Esto reduce costes unitarios y aumenta el VAB por empleado. Un tejido atomizado restringe estas ventajas.
- B. ESCALA E INTENSIDAD INVERSORA: Las grandes empresas reinvierten y acceden más fácilmente al crédito, permitiendo mayor capitalización (maquinaria, TIC, I+D) Un mayor *stock* de capital por trabajador eleva la productividad aparente.
- C. ESCALA Y RESILIENCIA: Empresas más grandes suelen diversificar mercados y clientes, lo que les da estabilidad ante crisis. Pueden resistir *shocks* de demanda y mantener la productividad en entornos cambiantes.

En cualquier economía, la productividad agregada es la suma ponderada de la productividad de cada empresa. Así, una mayor participación de empresas medianas y grandes (más productivas) tiende a elevar el promedio nacional. En España, la alta proporción de microempresas implica que mucho empleo está en tramos de baja productividad. Este efecto composición es una de las causas profundas del nivel de productividad que vemos. El escalado empresarial (crecimiento sostenible hacia medianas) puede mitigar este efecto, aumentando tanto la productividad media directa como desplazando empleo hacia tramos más productivos.

No obstante, hay que matizar: el tamaño no es condición suficiente para ser productivo. Existen pymes muy innovadoras y de alta productividad (por ejemplo, *startups* tecnológicas) y empresas grandes con ineficiencias. Factores como la cualificación del personal, la tecnología utilizada y la calidad gerencial son igualmente relevantes. Pero la escala actúa como un facilitador estructural: facilita los procesos mencionados y configura la arquitectura económica general.

5. FACTORES DE COMPETITIVIDAD

La competitividad empresarial no se reduce a un nivel puntual de productividad ni a la dimensión actual, sino que es el resultado de un conjunto de capacidades acumuladas que permiten a la empresa mantener, mejorar y proyectar su posición competitiva a medio y largo plazo. Es un fenómeno dinámico que integra dimensiones como:

- a) Generación sostenida de valor añadido,
- b) Adaptación a cambios tecnológicos y regulatorios,
- c) Capacidad de competir en mercados abiertos (internacionalización),
- d) Innovación y diferenciación constante.

En el caso de la pyme española, analizar estos factores de competitividad ayuda a identificar fortalezas estructurales y limitaciones persistentes que inciden en la convergencia productiva.

COMPETITIVIDAD COMO SISTEMA DE CAPACIDADES

Podemos entender la competitividad empresarial como la interacción de cuatro grandes capacidades complementarias:

- 1. Internacionalización, que amplía mercados y somete a la empresa a competencia global.
- 2. Innovación, que incorpora conocimiento, mejora procesos y genera nuevos productos.
- 3. Digitalización y sostenibilidad, que modernizan la estructura productiva y refuerzan la eficiencia y resiliencia.
- 4. Especialización sectorial e intensidad tecnológica, que condicionan el entorno competitivo inicial.

Estas dimensiones no operan de forma independiente: se refuerzan mutuamente y están estrechamente vinculadas al tamaño empresarial y a la capitalización. Por ejemplo, las empresas mayores tienen más capacidad de exportar, innovar o digitalizar. Sin embargo, el tamaño por sí solo no garantiza competitividad. También importan la calidad del capital humano, la integración en cadenas de valor y la fortaleza institucional. En conjunto, la competitividad resulta de la combinación de escala, capacidades organizativas y contexto estructural.

5.1. MARCO DE ANÁLISIS DEL CAPÍTULO

Este capítulo examina los principales factores de competitividad de la pyme desde cuatro perspectivas complementarias:

- a) INTERNACIONALIZACIÓN: indicador de apertura y sofisticación.
- b) INNOVACIÓN EMPRESARIAL: motor de diferenciación y productividad futura.
- c) DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD: vectores de transformación estructural.
- d) ESTRUCTURA SECTORIAL E INTENSIDAD TECNOLÓGICA: condicionantes de la base competitiva.

El objetivo es identificar dónde la estructura empresarial condiciona la capacidad de competir en un entorno europeo e internacional cada vez más exigente.

En las economías avanzadas la competitividad no depende sólo de costes relativos, sino de la capacidad para generar valor mediante conocimiento, tecnología y organización eficiente. Por ello, analizar estos factores completa el diagnóstico estructural del tejido empresarial español, conectando dimensión, productividad y posicionamiento internacional.

5.2. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME

La internacionalización es un vector clave de competitividad. Las empresas exportadoras suelen mostrar:

- a) Productividad más alta por la exigencia de mercados externos.
- b) Estabilidad de ingresos al diversificar fuentes de venta.
- c) Diversificación de riesgos frente a caídas en la demanda doméstica.
- d) Mayor capacidad de adaptación a choques externos.

Exportar actúa a la vez como filtro (solo las empresas eficientes logran exportar sostenidamente) y como motor de aprendizaje competitivo (aprendizaje en entornos globales).

5.2.1. Dimensión de la base exportadora

En España la base exportadora pyme es reducida. Sólo el 9,1 % de las pymes declaraban vender en el extranjero en 2024, ligeramente inferior al 9,7 % de 2023. Esto indica que la mayoría de pequeñas y medianas empresas opera en el mercado nacional o local. Además, la mayoría de las pymes exportadoras destina solo entre el 1 % y 20 % de su facturación a mercados exteriores. En comparación con países de mayor tradición exportadora, España tiene menos empresas exportadoras relativas, especialmente debido a su menor peso industrial y mayor atomización.

5.2.2. Intensidad y regularidad exportadora

No basta con el número de exportadores: también importan la intensidad y regularidad de sus ventas internacionales. En España es frecuente que muchas pymes exportadoras sean “pequeños exportadores” con presencia reducida y ocasional en el exterior. La probabilidad de exportar aumenta con el tamaño y la capacidad organizativa de la empresa. Las empresas medianas, en particular, son más propensas a mantener relaciones estables en el extranjero. Esto sugiere que la internacionalización está estrechamente vinculada al tamaño y capitalización empresarial.

5.2.3. Internacionalización y financiación

Las pymes exportadoras requieren en promedio más financiación que las no exportadoras. Según CESGAR, en 2024 el 75,3 % de las pymes exportadoras necesitó financiación, frente al 45,0 % de las no exportadoras. Esto obedece a costes asociados a la actividad internacional: mayor necesidad de circulante, inversión en adaptación de producto y normativas, costes logísticos y comerciales, y riesgos en nuevos mercados. De hecho, las empresas exportadoras pueden necesitar anticipar pagos y financiar inventarios para exportación, lo que aumenta su demanda de crédito.

5.2.4. Tamaño, exportación y productividad

Existe un círculo virtuoso potencial: las empresas más productivas exportan más, y exportar a su vez incrementa la productividad a través de aprendizaje organizativo y tecnológico. Sin embargo, en un tejido tan fragmentado como el español, la limitada proporción de empresas medianas reduce el número potencial de “exportadores estructurales”. Por ello, ampliar y consolidar la base exportadora requiere no solo políticas comerciales, sino también fortalecer la estructura empresarial (p. ej. mediante fomento de crecimiento de pymes).

5.2.5. Perspectiva estructural

Ampliar la base exportadora pyme es clave para elevar la productividad media, diversificar el crecimiento y mejorar la resiliencia ante choques internos. La competitividad internacional no es solo volumen exportado, sino la capacidad de mantener presencia estable y creciente en el exterior. En España, la combinación de alta atomización y baja intensidad exportadora en segmentos clave limita la convergencia competitiva frente a economías de referencia.

5.3. INNOVACIÓN EMPRESARIAL

La innovación es otro pilar de la competitividad en el medio y largo plazo. A diferencia de la productividad actual, la innovación (introducción de nuevos productos, procesos o modelos de negocio) desplaza la frontera productiva hacia arriba. En economías avanzadas, la innovación sostenida es el motor principal de crecimiento y mejora de la productividad agregada.

5.3.1. Intensidad innovadora reciente

En España, el nivel de actividad innovadora de las pymes sigue siendo reducido. Según la encuesta CESGAR (2024), el porcentaje de pymes que declararon haber realizado actividades de innovación en los últimos 12 meses ha caído a niveles similares a 2022. Es decir, tras un repunte en los primeros años postpandemia, la proporción de pymes innovadoras se estabilizó. Aunque no despreciable (alrededor de una de cada diez pymes), esta base innovadora es limitada en relación con el total de empresas.

5.3.2. Innovación, tamaño y financiación

Las pymes innovadoras también tienen mayores necesidades de financiación. En 2024, el 68,7 % de las pymes innovadoras requirió financiación, frente al 45,9 % de las no innovadoras. Esto refleja las características de la innovación: inversión anticipada con retornos inciertos, costes hundidos en I+D o digitalización y recursos organizativos adicionales. Además, la innovación es más frecuente en empresas de mayor tamaño: las medianas tienden a innovar más sistemáticamente, reforzando así la relación entre escala y capacidad tecnológica. En un tejido atomizado, las limitaciones financieras y de escala reducen la intensidad innovadora promedio.

5.3.3. Factores limitantes estructurales

La limitada innovación en grandes segmentos del tejido puede estar asociada a:

- a) Restricciones financieras (dificultad para financiar I+D de riesgo).
- b) Escasa escala (dificulta amortizar costes fijos de innovación).

- c) Acceso limitado a capital riesgo o financiación especializada.
- d) Débil integración en ecosistemas tecnológicos o falta de alianzas industriales.

Estas barreras no son homogéneas entre sectores, pero sí condicionan la capacidad agregada de transformación productiva.

5.3.4. Innovación y productividad futura

La innovación no solo eleva la productividad de las empresas que la adoptan, sino que difunde mejoras al sistema económico completo. En economías con más empresas innovadoras la productividad crece más sostenidamente y la convergencia tecnológica es más rápida. En España, ampliar la base de pymes innovadoras, especialmente en segmentos de tamaño mediano y en sectores de alta tecnología, es crucial para acelerar la productividad agregada y reducir la brecha con la UE.

5.3.5. Estructura y convergencia

Innovación, tamaño e internacionalización forman un triángulo virtuoso: las empresas más grandes tienen más probabilidades de innovar y exportar, y estas actividades refuerzan mutuamente la productividad. Sin embargo, con menos empresas medianas, este círculo virtuoso opera sobre una base más estrecha. Por lo tanto, la innovación debe analizarse en el contexto estructural general del modelo productivo, no de forma aislada.

5.4. DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

La digitalización y la sostenibilidad son factores estratégicos en la competitividad actual. La digitalización implica adoptar tecnologías digitales (automatización, *big data*, plataformas electrónicas, etc.) para mejorar la eficiencia operativa y generar nuevas oportunidades. La sostenibilidad (eficiencia energética, economía circular, estándares ESG) es clave para reducir costes de recursos, acceder a mercados sensibles al clima y cumplir regulaciones. Ambos factores influyen en:

- a) Eficiencia operativa y reducción de costes.
- b) Posicionamiento competitivo frente a consumidores y clientes internacionales.
- c) Acceso a financiación y mercado, dado que la UE promueve inversiones verdes.
- d) Resiliencia ante cambios regulatorios y tecnológicos.

5.4.1. Intensidad inversora reciente

En 2024, el 23,4 % de las pymes con necesidades de financiación destinaron recursos a proyectos de digitalización o sostenibilidad. De ellas, la digitalización fue el objetivo más frecuente, mientras que inversiones en eficiencia energética/autoconsumo siguieron siendo significativas. Las iniciativas de economía circular tienen menor peso. Esto indica que la transformación digital avanza, pero de forma moderada y desigual.

5.4.2. Moderación vs retos estructurales

Aunque significativo, el 23,4 % es limitado frente a los retos actuales. La adopción de tecnologías avanzadas (IA, internet industrial), la descarbonización progresiva y el cumplimiento de estándares ambientales exigentes requieren un esfuerzo de inversión superior. De hecho, según el informe CESGAR, en 2024 el 23,4 % de las pymes destinó financiación a digitalización/sostenibilidad (29,3 % en 2023). Los planes futuros muestran que solo alrededor del 20 % de las pymes anticipa nuevas inversiones en esas áreas, señalando un crecimiento lento.

5.4.3. Digitalización y productividad

La digitalización es un multiplicador de productividad: permite automatizar procesos, optimizar logística, analizar grandes volúmenes de datos y conectar a las empresas con cadenas globales. Sin embargo, su adopción tiende a correlacionarse con el tamaño empresarial. Las empresas grandes pueden absorber mejor las inversiones tecnológicas y explotar economías de escala digitales. En un tejido atomizado, la capacidad de transformación digital colectiva puede verse limitada, ralentizando el salto hacia una economía más productiva.

5.4.4. Sostenibilidad y competitividad estructural

La transición hacia una economía más sostenible influye en la competitividad de múltiples maneras: acceso a financiación “verde”, cumplimiento de estándares internacionales, cumplimiento de preferencias de clientes e inversión extranjera, y menor vulnerabilidad a precios energéticos. En mercados europeos, donde los marcos regulatorios avanzan hacia criterios ESG más estrictos, la adaptación es cada vez más necesaria para competir.

5.4.5. Dimensión, capitalización y transformación

La capacidad de las pymes para digitalizarse y ser sostenibles depende en gran medida de su tamaño, nivel de capitalización y acceso a financiación adecuada. La combinación de elevada atomización y baja capitalización en muchas pymes puede ralentizar la convergencia tecnológica y ambiental del tejido productivo. Para avanzar, las políticas deben facilitar el acceso a fondos de inversión y tecnología, así como apoyar la formación en competencias digitales.

5.5. ESTRUCTURA SECTORIAL E INTENSIDAD TECNOLÓGICA

La competitividad agregada del tejido empresarial depende también de la composición sectorial y del contenido tecnológico de las actividades predominantes. La estructura sectorial inicial condiciona el potencial competitivo global.

5.5.1. Especialización sectorial de España

España destaca por su concentración en servicios, en particular comercio y servicios personales. Esta especialización implica:

- a) MENOR TAMAÑO MEDIO: estos sectores tienden a operar con escalas reducidas (productos bajo en capital)
- b) MENOR PRODUCTIVIDAD MEDIA: en promedio ofrecen menos VAB por trabajador que sectores industriales o tecnológicos.

- c) ALTA DEPENDENCIA DEL CONSUMO INTERNO: son más vulnerables a ciclos domésticos.

Aunque en los servicios coexisten actividades avanzadas (financieras, profesionales), el peso de los servicios tradicionales sigue siendo alto. Esto afecta la competitividad agregada ya que reduce la densidad de empresas medianas y la intensidad exportadora.

5.5.2. Peso de la industria y sectores tecnológicos

Los sectores industriales y tecnológicos (manufactura avanzada, energía renovable, bio-farma, etc.) tienden a presentar:

- a) Mayor intensidad de capital por empleado.
- b) Mayor contenido tecnológico e innovación constante.
- c) Orientación exportadora natural (componentes, maquinaria, etc).
- d) Mayor productividad media.

Estos sectores tienen menor peso relativo en España que en economías como Alemania o Italia. Esto explica en parte la menor densidad de medianas, la brecha de productividad y la menor exportación relativa. No es sólo cuestión de volumen de industria, sino de la capacidad de consolidar sectores con alto valor añadido y encadenamientos productivos complejos.

5.5.3. Intensidad tecnológica y competitividad

La intensidad tecnológica de cada sector influye directamente en la competitividad: sectores con alta tecnología generan más innovación sistemática, más demanda de formación, y mayor resiliencia a la competencia global. Las empresas en esos sectores tienden a ser mayores y a invertir más en I+D. Por el contrario, sectores de baja tecnología suelen estar formados por empresas pequeñas y conservadoras. En conjunto, la estructura sectorial de España (fuerte en servicios básicos y débil en alta tecnología) contribuye al efecto composición explicativo de la brecha competitiva nacional.

5.5.4. Interacción sector-tamaño

La estructura sectorial y la distribución por tamaño se refuerzan mutuamente: en sectores tecnológicos se consolidan empresas mayores, mientras que las empresas más grandes pueden impulsar la tecnología en sus sectores. En España, la elevada atomización y la terciarización tradicional amplifican el efecto composición: muchas microempresas concentradas en actividades de menor escala media reducen la productividad global.

5.5.5. Evolución y transformación

Mejorar la competitividad estructural de España implica no solo crecer dentro de los sectores existentes, sino promover la especialización en actividades de mayor valor añadido. Esto podría generar más empresas medianas, más innovación y mayor productividad. Sin embargo, cambiar la especialización sectorial es un proceso de largo plazo, ligado a la disponibilidad de capital humano, trayectoria industrial e iniciativas políticas de fomento.

PARTE III. FINANCIACIÓN Y CAPITALIZACIÓN

6. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LA PYME

La financiación es esencial para la dinámica empresarial: no solo sustenta la actividad corriente, sino que habilita el crecimiento, la inversión y la transformación productiva. Estructuralmente, el acceso a recursos financieros condiciona:

- a) La capacidad de escalar en tamaño (avanzar de micro a mediana empresa)
- b) La inversión en capital físico y tecnológico.
- c) Los procesos de internacionalización.
- d) La resiliencia ante choques externos.
- e) La continuidad en fases de desaceleración económica.

En un tejido tan atomizado como el español, la financiación adquiere especial relevancia, ya que la baja dimensión media limita la capacidad de autofinanciarse.

FINANCIACIÓN Y ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Las necesidades de financiación de la pyme deben interpretarse en su contexto estructural:

- a) PREDOMINIO DE MICROEMPRESAS: con menor base de capital y activos propios.
- b) ALTA DEPENDENCIA DEL CRÉDITO BANCARIO: que sigue siendo el principal canal de financiación externa.
- c) LIMITADO ACCESO A MERCADOS DE CAPITAL: las pymes apenas participan en emisiones de deuda o bolsa.
- d) ESCASA PRESENCIA DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA: como capital riesgo o *fintech*, especialmente en ciertos segmentos.

Esta configuración condiciona tanto la demanda de financiación (muchas pymes requieren capital de trabajo) como las condiciones (mayor coste relativo, necesidad de garantías)

NATURALEZA DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS

Podemos clasificar las necesidades de financiación en:

1. CAPITAL CIRCULANTE: vinculado a la actividad operativa (stock, cobros/pagos)
2. INVERSIÓN PRODUCTIVA: para aumentar capacidad o modernizar equipos.
3. FINANCIACIÓN ESTRATÉGICA: asociada a expansión internacional, innovación o transformación digital.

La proporción de cada tipo revela el estadio de desarrollo del tejido productivo. Un predominio de circulante indica enfoque en sostenimiento, mientras que mayor peso de inversión señala modernización.

ENFOQUE ESTRUCTURAL DEL ANÁLISIS

Este capítulo examina:

- a) La evolución reciente de las necesidades de financiación de la pyme.
- b) Las diferencias por tamaño y sector.

- c) El destino principal de los recursos solicitados.
- d) El papel de las condiciones financieras y los instrumentos de garantía (SGR, avales).

El objetivo es determinar si la financiación actúa principalmente como sostén de la actividad existente o como catalizador de inversión estructural. La financiación es un medio para acumular capital productivo y organizativo. En España, donde la dimensión media empresarial es reducida y la inversión puede mejorar, la estructura financiera del tejido es determinante para la convergencia productiva y competitiva.

6.1. EVOLUCIÓN RECIENTE

En 2024 el 47,7 % de las pymes declaró haber tenido necesidades de financiación, haya buscado crédito o no. Aunque este porcentaje es 6,5 puntos inferior al de 2023 (54,2 %), sigue 12,9 puntos por encima de 2019. Esto indica que la intensidad financiera se ha moderado respecto a la pandemia, pero permanece elevada sobre niveles prepandemia.

En detalle, el 36,5 % de las pymes señaló haber requerido financiación bancaria en 2024. Este canal sigue siendo el principal para las pymes, reflejando la estructura financiera tradicional: la financiación bancaria es la forma dominante, ya que los mercados de capitales y fuentes alternativas siguen siendo minoritarios.

El acceso efectivo al crédito mejoró notablemente: el 90 % de las pymes que solicitaron financiación bancaria la obtuvieron y aceptaron, frente al 78,9 % de 2023. Esto muestra una normalización de las condiciones crediticias tras las tensiones monetarias previas. Sin embargo, el análisis no debe quedarse en la tasa de concesión, sino considerar también la calidad de las condiciones (tipo de interés, plazos, garantías).

Un 61,7 % de las empresas que recurrieron a financiación ajena identificó algún obstáculo en el proceso. El más frecuente fue el coste financiero, señalado por el 38,1 %. Aunque la incidencia del coste ha caído respecto a 2023 (46,9 %), sigue siendo la principal fricción: se perciben tipos de interés más altos que en la etapa prepandemia. Otros obstáculos frecuentes son las garantías exigidas (23,4 %) y los trámites administrativos. Esto implica que, pese a la normalización formal del crédito, persisten limitaciones estructurales vinculadas al coste y la percepción de riesgo.

En conjunto, 2024 ha sido un año de estabilización financiera: mayorías altas de concesión y menores tensiones extraordinarias. Sin embargo, el elevado porcentaje de pymes con necesidades de financiación y la persistencia de obstáculos evidencian que:

- a) La dependencia del crédito bancario sigue muy alta.
- b) El coste financiero influye decisivamente en la decisión de inversión.
- c) La capitalización empresarial permanece limitada en muchos segmentos.

Estructuralmente, esto sugiere que la financiación está cumpliendo mayormente una función defensiva: sustenta la operativa diaria y la liquidez, más que impulsar masivamente inversiones transformadoras.

6.2. DIFERENCIAS POR TAMAÑO Y SECTOR

Las necesidades de financiación varían notablemente según el tamaño de la empresa y el sector de actividad, lo que confirma la conexión entre demanda financiera e intensidad operativa.

En 2024, los datos muestran que la probabilidad de requerir financiación crece con el tamaño: las empresas de 10 a 49 empleados (pequeñas) declararon necesidades en el 77,1 % de los casos, y las de 50–249 (medianas) en el 83,3 %. Estas proporciones son mucho mayores que las de los autónomos o microempresas, que rondan el 36–58 %. Este patrón refleja que las empresas mayores manejan volúmenes de negocio más altos, mayores inversiones y operaciones más complejas, por lo que naturalmente demandan más recursos. En sistemas empresariales atomizados, la elevada demanda de las medianas (clave en el escalado) no indica fragilidad, sino dinamismo: son las más activas en inversión y expansión.

Sectorialmente, en 2024 se observaron mayores necesidades de financiación en:

- a) Agricultura, ganadería y pesca (65,1 %)
- b) Comercio y servicios personales (58,2 %)
- c) Industria manufacturera, energía, agua (57,5 %)

Estas diferencias se explican estructuralmente: los sectores primarios e industriales requieren más inversión de capital (maquinaria, instalaciones) y circulante (ciclos productivos largos). El comercio, por su parte, necesita mucho circulante para *stock* e inventarios. En contraste, sectores como servicios profesionales o TIC demandan menos financiación relativa. Esto indica que la función de la financiación varía por sector: en algunos es instrumento de inversión estructural, en otros es vital para mantener la operativa ante la estacionalidad o volatilidad de ingresos.

Finalmente, las pymes exportadoras e innovadoras suelen presentar necesidades de financiación superiores a las que no lo son. La encuesta indica que un 75,3 % de las pymes exportadoras necesitó financiación (frente al 45,0 % de las no exportadoras), y el 68,7 % de las innovadoras (vs 45,9 % de las que no innovan). Esto vincula directamente la financiación con la competitividad: las empresas con mayor proyección internacional o actividad de I+D demandan más recursos para inversiones iniciales, riesgos tecnológicos y crecimiento. En consecuencia, la financiación no solo sostiene lo existente, sino que habilita la expansión y la innovación.

La distribución de necesidades por tamaño y sector confirma que la demanda de financiación se asocia a la intensidad económica y el dinamismo empresarial. Las empresas más pequeñas declaran necesidades menores, lo cual puede reflejar menor capacidad de endeudamiento y escala de proyecto. En cambio, las medianas concentran la mayor presión financiera. Desde una perspectiva estructural, esto subraya la importancia de asegurar un acceso estable a crédito para los segmentos con más potencial de crecimiento y expansión, que impulsan la productividad y el empleo.

6.3. DESTINO DE LA FINANCIACIÓN

El destino de los recursos solicitados aclara el carácter de las necesidades financieras: financiar capital circulante no es igual que financiar inversión estratégica.

En 2024, la finalidad predominante fue el capital circulante: el 64,6 % de las pymes con necesidades de financiación indicaron destinar los fondos al circulante. Esto refleja que la función principal de la financiación sigue siendo garantizar la liquidez y el funcionamiento diario (cobertura de *stock*, pagos, etc.)

Sin embargo, la inversión productiva también tuvo un peso importante: el 36,5 % de las pymes destinó financiación a la adquisición de equipo productivo. Si sumamos otras inversiones (8,4 % en innovación y 8,5 % en inmuebles), el 53,4 % de las empresas con necesidades incluyó algún componente de inversión estructural. Es decir, más de la mitad de las pymes con demanda financiera aprovechó los recursos para modernizarse o expandir capacidad, además de cubrir circulante.

Por su parte, las inversiones en digitalización y sostenibilidad afectaron al 23,4 % de las pymes con necesidades. Este porcentaje indica que una fracción relevante del tejido empresarial está avanzando hacia la modernización tecnológica o la transición ambiental. No obstante, sigue siendo un ámbito con menor peso relativo. En conjunto, la digitalización (18,2 %) domina en este bloque, mientras que inversiones en eficiencia energética o economía circular son menores. Esto sugiere que los avances en transformación digital y ecológica todavía no son mayoritarios.

6.3.1. Interpretación estructural

La distribución de destinos muestra tres rasgos estructurales:

- a) Predominio del circulante (64,6 %), lo que subraya que la estabilidad operativa sigue siendo prioritaria para gran parte del tejido.
- b) Peso significativo de la inversión productiva (53,4 %), indicando capacidad de modernización en más de la mitad de las empresas con necesidades.
- c) Inversión moderada en transformación (digital/sostenible), reflejando un progreso incipiente en la adaptación tecnológica y ambiental.

Este patrón es coherente con un modelo productivo atomizado y con baja capitalización media. En muchos casos, la financiación cumple una doble función: defensiva (mantener la operativa) y expansiva (permitir inversión). El equilibrio entre ambas indica el potencial transformador: a mayor inversión productiva, mayor impacto estructural. A día de hoy, aunque existe componente de inversión, el predominio del circulante indica que la financiación está más orientada a estabilizar que a impulsar cambios profundos.

7. ACCESO A FINANCIACIÓN Y CONDICIONES FINANCIERAS

Además de las necesidades de recursos, es crucial analizar las condiciones de acceso y el funcionamiento de los distintos canales financieros. No basta con saber cuántas pymes necesitan crédito; hay que examinar:

- a) TASAS DE CONCESIÓN: proporción de solicitudes aceptadas.
- b) CONDICIONES ECONÓMICAS: tipos de interés y comisiones aplicadas.
- c) EXIGENCIAS DE GARANTÍAS: avales personales o reales requeridos.
- d) INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS: uso de financiación no bancaria.
- e) OBSTÁCULOS PERCIBIDOS: barreras señaladas por las empresas.

Estructuralmente, el acceso a financiación actúa como un filtro: determina qué proyectos empresariales se materializan y en qué condiciones.

ACCESO FRENTE A CONDICIONES

En una economía avanzada, puede haber accesibilidad formal al crédito junto con fricciones importantes:

- a) Tipos de interés elevados para la pyme.
- b) Altas exigencias de garantías.
- c) Plazos y condiciones contractuales restrictivos.
- d) Asimetrías de información entre bancos y pymes.

Por tanto, evaluar el sistema financiero de la pyme requiere ir más allá de la tasa de concesión: es necesario considerar la calidad de las condiciones ofrecidas.

CANALES FINANCIEROS DISPONIBLES

Las pymes españolas obtienen financiación principalmente a través de:

- a) CRÉDITO BANCARIO TRADICIONAL: canal predominante por lejos.
- b) INSTRUMENTOS NO BANCARIOS: crédito comercial (pago aplazado a proveedores), líneas ICO, leasing, confirming, etc., con peso limitado en comparación con otros países.
- c) MECANISMOS DE GARANTÍA: especialmente las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), que reducen riesgos para los bancos.

Esta estructura refleja un modelo bancarizado: por un lado, ofrece capilaridad territorial y cercanía banca-empresa; por otro, genera dependencia del ciclo crediticio y de las condiciones monetarias.

7.1. FINANCIACIÓN BANCARIA

El crédito bancario sigue siendo el canal mayoritario de financiación externa. En 2024 el 36,5 % de las pymes declaró haber requerido financiación bancaria. De hecho, del total de pymes con necesidades financieras, el 76,5 % se orientó al crédito bancario. Este aumento respecto a ejercicios previos subraya que, pese al desarrollo gradual de fuentes alternativas, el banco sigue siendo el eje de la arquitectura financiera pyme.

7.1.1. Resultados de las solicitudes

El acceso efectivo mostró indicadores muy positivos en 2024: el 90 % de las pymes que solicitaron financiación bancaria la obtuvo y aceptó, lo que supone una mejora notable frente a 2023. Asimismo, se redujeron las denegaciones y los rechazos (empresas que consideraron insuficientes las condiciones ofrecidas). Se redujo también la proporción de empresas que, aun necesitando crédito, no lo pidieron por miedo a no devolverlo. En conjunto, estos datos apuntan a una normalización progresiva tras el periodo de tensiones financieras derivado del endurecimiento monetario.

7.1.2. Condiciones contractuales y coste

Aunque el acceso formal ha mejorado, la percepción del coste del crédito sigue siendo un factor crítico. En 2024 el coste financiero continuó siendo el obstáculo más señalado por las pymes, a pesar de haber mejorado algo desde 2023. Con tipos de interés superiores a los prepandemia, el nivel de los intereses afecta directamente a la viabilidad de proyectos de inversión, a la rentabilidad esperada de innovaciones y a las decisiones de crecimiento. En resumen, la alta tasa de concesión no elimina la importancia de las condiciones económicas: el coste del crédito condiciona el escalado empresarial y la expansión de inversiones.

7.1.3. Bancarización y estructura financiera

La alta dependencia del crédito bancario implica que las pymes están muy expuestas al ciclo financiero. Este modelo tiene ventajas, como amplia capilaridad territorial y relaciones estables banca-empresa, pero también limitaciones: depende del coste del dinero y exige garantías personales o reales. En economías con mercados financieros más diversificados, las pymes pueden combinar crédito con capital o financiación alternativa, lo que reduce su vulnerabilidad ante subidas de tipos. En España, el predominio bancario significa que la política monetaria afecta directamente a la financiación pyme.

7.1.4. Consideración estructural

En 2024 la financiación bancaria funcionó con fluidez en términos de acceso (concesiones altas), pero las fricciones estructurales perduran en forma de costes elevados y garantías exigidas, especialmente en proyectos de mayor riesgo (innovación o internacionalización). La dependencia del canal bancario sigue siendo un rasgo definitorio del modelo financiero de la pyme española.

7.2. FINANCIACIÓN NO BANCARIA

Además del crédito bancario, las pymes emplean canales no bancarios como complemento financiero. En 2024 el uso de financiación ajena no bancaria creció respecto a 2023. En concreto, la proporción de pymes que recurrieron a alguna fuente no bancaria alcanzó el 78,6 % (vs 72,2 % en 2023) Esto refleja una mayor diversificación de las fuentes disponibles.

7.2.1. Instrumentos principales

Entre las vías no bancarias más usadas destacan:

- a) CRÉDITO COMERCIAL (pago a proveedores): fuente tradicional de liquidez operativa.
- b) SUBVENCIONES Y AYUDAS PÚBLICAS: su uso creció notablemente en 2024, alcanzando al 47,7 % de las pymes (frente al 36,8 % en 2023) Gran parte de estas ayudas están ligadas a fondos europeos y políticas de innovación y sostenibilidad.
- c) LEASING Y CONFIRMING: financiación mediante arrendamiento financiero de activos o gestión de pagos.
- d) LÍNEAS ICO: crédito con aval público que combina canal bancario con respaldo estatal.

El notable incremento en subvenciones indica una mayor implicación del sector público en la financiación empresarial, especialmente en sectores prioritarios (digitalización, eficiencia energética, I+D).

7.2.2. Función económica y límites

La financiación no bancaria cumple funciones estructurales:

- a) Complementa al crédito bancario, diversificando fuentes.
- b) Disminuye la dependencia de un solo canal, mitigando riesgos de crédito.
- c) Apoya proyectos específicos (especialmente con aval público o cofinanciación).
- d) Reduce el coste efectivo de financiación (por ejemplo, mediante ayudas directas).

Por ejemplo, el leasing permite a la pyme adquirir equipamiento sin desembolso total inmediato, y las subvenciones facilitan inversiones que sin ellas serían inviables. Sin embargo, pese al aumento, España mantiene una bancarización superior a la media europea. Los instrumentos alternativos (capital riesgo, *crowdfunding*, etc.) aún son marginales. Esto significa que, ante cambios en las condiciones monetarias, la pyme española tiene menos vías de escape que sus pares en mercados financieros más desarrollados.

7.2.3. Consideración estructural

La financiación no bancaria ha crecido en 2024, pero sin *desbancarizar* el sistema. Ampliar la diversidad de fuentes es clave para mejorar la resiliencia y fomentar la inversión estructural, aunque su evolución sigue siendo incipiente.

7.3. OBSTÁCULOS ESTRUCTURALES

A pesar de las tasas de concesión mejoradas, las fricciones estructurales persisten. En 2024, el 61,7 % de las pymes que recurrieron a financiación externa reportó algún obstáculo. Esto muestra que, aunque se accede al crédito, muchos hallan dificultades en el proceso.

7.3.1. Coste del crédito como principal fricción

El coste financiero continúa siendo el obstáculo más citado (38,1 % de las pymes) Dada su menor escala, las pymes son especialmente sensibles a incrementos de tipos. Un alto coste de financiamiento puede descartar proyectos de inversión que, de otro modo, serían viables en un entorno de crédito barato.

7.3.2. Garantías y condiciones

Otros obstáculos incluyen:

- a) Exigencia de garantías adicionales, especialmente para empresas con pocos activos o nuevos proyectos.
- b) Complejidad administrativa y burocrática, que puede desincentivar solicitudes.
- c) Condiciones contractuales inadecuadas, como plazos cortos o comisiones elevadas.
- d) Percepción de riesgo: los bancos pueden valorar negativamente negocios innovadores o exportadores por su incertidumbre.

Estas barreras no impiden el acceso formal, pero afectan la *calidad* del crédito concedido y su adecuación a las necesidades empresariales.

7.3.3. Dimensión y perfil

Las fricciones financieras impactan de manera diferencial según el perfil:

- a) Microempresas y autónomos suelen enfrentar mayores exigencias de garantías relativas y mayores costes crediticios.
- b) Empresas innovadoras pueden tener más dificultades para convencer a los bancos de la viabilidad de sus proyectos.
- c) Exportadoras requieren productos financieros más complejos (divisas, garantías al exterior) que no siempre están bien cubiertos.

Por ello, medir el acceso efectivo va más allá de la concesión nominal: hay que considerar cuán ajustadas o flexibles son las condiciones para cada tipo de pyme.

7.3.4. Consideración estructural

El acceso formal al crédito ha mejorado, pero las condiciones (coste y garantías) siguen siendo fricciones estructurales. Estos factores limitan especialmente a las empresas pequeñas o con proyectos de mayor riesgo, pudiendo frenar el escalado y la innovación.

7.4. GARANTÍAS Y PAPEL DE LAS SGR

Las garantías son un elemento central en el crédito pyme. En 2024, el 18,1 % de las pymes declaró haber necesitado avales o garantías para obtener financiación. Este porcentaje ha crecido desde el 16,2 % de 2023, reflejando un ligero aumento en la necesidad de colateral.

El requerimiento de avales aumenta con el tamaño: el 50 % de las medianas y el 31,4 % de las pequeñas empresas necesitaron garantías en 2024, frente al 19,9 % de las microempresas. Esto obedece a la mayor demanda de financiación de las medianas (más inversión requerida) Sin embargo, que un menor porcentaje de microempresas solicite garantías puede deberse a su menor volumen de crédito o a que, directamente, no solicitan tanto financiamiento.

La relación entre garantía y competitividad es clara: las exportadoras e innovadoras tienden a requerir avales con más frecuencia (al invertir en proyectos arriesgados). Esto subraya que las garantías afectan especialmente a los proyectos de mayor potencial transformador.

En este contexto, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) juegan un papel clave. En 2024, el 33,0 % de las pymes afirmaba conocer sus servicios, frente al 28,3 % en 2023. Entre las pymes con necesidades de financiación, el conocimiento/uso de las SGR alcanza el 39,1 %, y entre las que necesitaban garantías llega al 62,5 %. Las SGR facilitan acceso al crédito, pues sus avales reducen la exigencia de garantías personales. De hecho, las pymes que las utilizan suelen obtener mayores importes, plazos más largos y asesoramiento financiero especializado.

7.4.1. Función estructural de las garantías

Los mecanismos de garantía cumplen dos funciones fundamentales:

- a) Mitigar el riesgo percibido por los bancos, facilitando la concesión de crédito a la pyme.
- b) Reducir barreras de entrada para empresas con menos historial o capital, pues la SGR actúa como avalista.

En especial, permiten financiar proyectos innovadores o internacionales de alto riesgo que sin ellos no serían viables. En un sistema muy bancarizado, las SGR suavizan la estructura: favorecen el escalado de la pyme y expanden las posibilidades de inversión.

8. SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Más allá de la financiación disponible, es crucial evaluar la situación económico-financiera de las pymes. Disponer de crédito y de instrumentos financieros no basta si las empresas carecen de márgenes, solvencia y estabilidad para sostener inversión y crecimiento. En este sentido, la salud financiera del tejido empresarial actúa como “condición de posibilidad” para la transformación productiva.

DIMENSIONES CLAVE DE LA SOLIDEZ EMPRESARIAL

La solidez del tejido empresarial se valora considerando cuatro dimensiones interrelacionadas:

1. **FACTURACIÓN Y EVOLUCIÓN DE INGRESOS:** indicador de demanda y actividad económica.
2. **MÁRGENES Y RENTABILIDAD:** determinan la capacidad de autofinanciación e inversión futura.
3. **ENDEUDAMIENTO Y ESTRUCTURA FINANCIERA:** condicionan la resiliencia ante choques y el coste de capital.
4. **PERSPECTIVAS EMPRESARIALES:** expectativas de crecimiento y empleo, que influyen en decisiones de contratación e inversión.

Estas variables diferencian un tejido en crecimiento sólido de otro que opera con tensiones latentes.

CONTEXTO RECIENTE

La evolución económico-financiera reciente se ha visto marcada por:

- a) **NORMALIZACIÓN POSTPANDEMIA:** regreso gradual a la actividad habitual.
- b) **INCREMENTO DE COSTES:** mayores precios de energía, materias primas y financiación.
- c) **AJUSTE DE MÁRGENES:** muchos sectores han visto comprimidos sus beneficios.
- d) **ENDURECIMIENTO MONETARIO PREVIO:** aumentos de tipos que impactan en costes financieros.

Este entorno exige examinar si la recuperación de 2024 se sustenta en bases empresariales fuertes o si persisten vulnerabilidades estructurales.

8.1. FACTURACIÓN Y MÁRGENES

En 2024 la actividad de las pymes mostró una evolución algo mejor que en 2023. El saldo neto de empresas que aumentaron su facturación fue positivo, y superó claramente al del año anterior (mejoró en 6,2 puntos porcentuales frente a los 4,1 puntos de 2023) Esto sugiere una consolidación de la recuperación tras los choques previos, dado que la demanda creció lo suficiente para sostener la actividad agregada.

Sin embargo, la mejora en facturación no se tradujo en mayores beneficios. El porcentaje de pymes que redujo sus beneficios supera en 6,4 puntos al de las que los aumentaron. Es decir, muchos incrementos de ingresos quedaron absorbidos por mayores costes, presión fiscal o financieros, presionando los márgenes empresariales. Esta divergencia evidencia tensiones en la rentabilidad: el crecimiento de la facturación no se ha visto acompañado de un aumento proporcional de la rentabilidad neta.

8.1.1. Factores explicativos

El estrechamiento de márgenes se atribuye a varios factores:

- a) SUBIDA DE COSTES OPERATIVOS NO FINANCIEROS: energía, materias primas e insumos más caros.
- b) INCREMENTO DE COSTES LABORALES: mayores salarios y cotizaciones obligatorias.
- c) PRECIOS ENERGÉTICOS VOLÁTILES: sectores intensivos en energía sufren variaciones fuertes.
- d) EFECTOS DE TIPOS DE INTERÉS ALTOS: encarecen el servicio de la deuda contraída en años recientes.

Las empresas con menor poder para trasladar costes (como pequeñas o en sectores muy competitivos) han sufrido más este impacto en margen.

8.1.2. Heterogeneidad

La presión no es uniforme:

- a) TAMAÑO EMPRESARIAL: las microempresas tienen menos capacidad de negociación y menores economías de escala.
- b) SECTOR: industrias pesadas y agricultura han enfrentado mayores costes, mientras que algunas pymes internacionales han compensado en parte con mercados externos.
- c) EFICIENCIA OPERATIVA: las que incorporaron mejoras de productividad (digitalización, nuevos procesos) amortiguan mejor la presión.

En conjunto, ingresos estables junto con márgenes ajustados limitan la capacidad de autofinanciación de las pymes. Con márgenes reducidos, la inversión futura dependerá más del crédito externo, aumentando la sensibilidad a sus condiciones.

8.1.3. Consideración estructural

El tejido empresarial muestra en 2024 estabilidad de actividad, pero con rentabilidad contenida en segmentos clave. Esto indica una recuperación moderada donde los ingresos aún no se traducen plenamente en mayores márgenes. Mejorar la productividad y eficiencia operativa será fundamental para reforzar la rentabilidad y ampliar la inversión sostenible en el mediano plazo.

8.2. ENDEUDAMIENTO

En 2024 se observó una tendencia al *desapalancamiento* agregado de las pymes. Tras años de fuerte endeudamiento (con intensa financiación durante la pandemia) y del encarecimiento crediticio posterior, el nivel total de deuda de las pymes ha descendido. Este ajuste prudente puede verse como amortización de pasivos o contención de nueva deuda.

Paralelamente, los gastos financieros (coste de la deuda) continuaron aumentando, aunque a un ritmo mucho menor que en 2023. En términos absolutos, las pymes pagan más en intereses que antes de la pandemia, reflejando el impacto rezagado de los tipos de interés altos. Pero el crecimiento de los gastos fue de solo 2,2 puntos porcentuales, frente a los 16,4 p.p. de 2023, indicando una moderación progresiva de esa presión.

Esta evolución revela un entorno donde la carga financiera se estabiliza lentamente. La reducción del endeudamiento mejora la resiliencia a corto plazo, pero también puede señalar menor inversión si no se sustituye por recursos propios. En particular, el gasto financiero persistente (aunque más controlado) confirma que la elevada sensibilidad al tipo de interés persiste para las pymes.

8.2.1. Percepción empresarial

Pese a las tasas de concesión favorables, la dificultad por el coste del crédito sigue entre los principales obstáculos. La pyme continúa siendo muy sensible al nivel de tipos: un interés elevado sigue impactando en decisiones de inversión y contratación.

8.2.2. Capitalización y resiliencia

La capacidad de absorción de *shocks* depende del endeudamiento relativo. Las pymes con mayor proporción de recursos propios (capital) afrontan mejor la incertidumbre. Dado que la capitalización media es baja, la estructura de endeudamiento condiciona la solvencia. Cuando los márgenes son ajustados, incluso niveles moderados de deuda pueden incrementar la vulnerabilidad.

8.2.3. Interacción márgenes-endeudamiento

Márgenes reducidos más altos costes financieros restringen el crecimiento futuro: el servicio de la deuda consume más de los ingresos disponibles, reduciendo la autofinanciación. Por ello, para ampliar la inversión productiva es esencial mejorar no solo la situación de flujo (ventas), sino también la estructura de capital (menor deuda relativa)

8.2.4. Consideración estructural

El *desapalancamiento* de 2024 indica una estabilización tras el boom crediticio de crisis sanitaria. Sin embargo, la estructura de capital de la pyme sigue siendo frágil en muchos casos. Fortalecer la capitalización (autofinanciación y aportes externos de capital) es clave para mejorar la estabilidad financiera y la capacidad de crecimiento sostenido.

8.3. CATEGORÍAS DE SITUACIÓN EMPRESARIAL

Para capturar la heterogeneidad del tejido, CESGAR clasifica las pymes según su evolución reciente en: crecimiento mejorado, estable, deteriorado o vulnerable (grandes caídas económicas y financieras). En 2024 la distribución fue:

- a) 21,0 % en situación de crecimiento (+ facturación, + solidez financiera)
- b) 43,6 % en posición estable (facturación y finanzas sin variación adversa)
- c) 26,2 % en situación de deterioro (facturación o beneficios en caída significativa)
- d) 2,2 % en situación vulnerable (caída conjunta de ingresos y fortaleza financiera)

Esta clasificación permite ir más allá de promedios agregados y refleja dispersión interna. La mayoría (64,6 % sumando crecimiento y estable) está en una posición relativamente sólida o consolidada, señalando una mejoría global tras años difíciles. La proporción en deterioro ha disminuido respecto a 2023, lo que también indica avance en la recuperación del tejido empresarial.

No obstante, el hecho de que el 26,2 % de las pymes estén empeorando su situación económica-financiera evidencia que un segmento importante aún enfrenta tensiones. Este grupo podría tener dificultades para invertir o contratar en el futuro cercano.

8.3.1. Heterogeneidad estructural

La clasificación sugiere la cohabitación de:

- a) Un núcleo amplio estable, con actividad sostenida, pero márgenes ajustados.
- b) Un grupo significativo en deterioro, con capacidad limitada para nuevas inversiones.
- c) Un pequeño segmento vulnerable, especialmente sensible a choques adicionales.

Esta dispersión es típica de una economía muy atomizada, donde conviven grandes empresas con muchas unidades muy pequeñas o precarias.

8.3.2. Implicaciones

El peso del segmento en crecimiento y estable es clave para la inversión tecnológica y la modernización. Las empresas en deterioro o vulnerabilidad suelen priorizar la continuidad (liquidez) sobre la expansión. La existencia de un 28,4 % (deterioro + vulnerable) expone debilidades estructurales: políticas de apoyo a capitalización y financiación de inversión estratégica pueden ayudar a equilibrar la balanza.

8.3.3. Consideración estructural final

La clasificación muestra un tejido empresarial mayoritariamente estable o en crecimiento, pero con un núcleo relevante en deterioro. Esta heterogeneidad interna sugiere que, aunque la salud agregada ha mejorado, persisten riesgos localizados. La evolución de estas categorías en los próximos años será determinante para la capacidad de la economía de sostener la transformación productiva.

8.4. PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO Y EMPLEO

Las expectativas empresariales ofrecen una visión adelantada de la dinámica futura. Según la encuesta de enero de 2025:

- a) FACTURACIÓN: 43,9 % de las pymes prevé un aumento de ventas; 43,6 % espera estabilidad; y 12,4 % anticipa disminuciones. Este balance positivo mejora respecto al año anterior, indicando confianza moderada en la demanda.
- b) EMPLEO: 84,6 % de las pymes prevé mantener estable su plantilla; 10,8 % espera aumentarla; y solo 3,8 % prevé recortes. La mayoría opta por la estabilidad laboral.

El contraste entre expectativas de facturación relativamente dinámicas y previsiones de empleo moderadas sugiere varios fenómenos:

- a) MEJORA DE EFICIENCIA: inversiones en productividad (digitalización, procesos) permitiendo más output sin ampliar plantilla.
- b) PRECAUCIÓN SALARIAL: empresas se muestran conservadoras contratando ante incertidumbre económica.

- c) REAJUSTE DE ESTRUCTURAS: algunas pymes podrían mantener empleo actual y crecer vía horas extra o subcontrataciones, sin incorporar nuevos empleados formales.

En el contexto español, donde los mayores incrementos de empleo recientes se han concentrado en empresas medianas y grandes, las proyecciones apuntan a que serán estos segmentos quienes sostengan el dinamismo ocupacional futuro. Las microempresas probablemente mantengan plantillas muy estables.

PARTE IV. COMPARATIVA EUROPEA

9. ESPAÑA EN EL CONTEXTO DE LA UNIÓN EUROPEA

Comparar el tejido empresarial de España con el de la UE permite diferenciar qué rasgos responden a tendencias comunes del mercado único y cuáles son particularidades nacionales. La comparación con la media UE-27 y con países de referencia (Alemania, Francia, Italia) destaca diferencias estructurales significativas que ayudan a interpretar la posición relativa de la pyme española.

MARCO COMPARATIVO

Aunque las economías europeas difieren en especialización productiva y grado de industrialización, existen elementos estructurales clave:

- a) ALEMANIA: modelo con fuerte peso industrial, elevado número de empresas medianas altamente exportadoras («*Mittelstand*»).
- b) FRANCIA: base industrial significativa combinada con presencia de grandes grupos empresariales.
- c) ITALIA: alto peso de pymes como España, pero con distritos industriales especializados que impulsan las exportaciones.
- d) ESPAÑA: comparte con la UE el predominio de las pymes, pero se distingue por su distribución interna más polarizada.

Estos referentes permiten contextualizar a España: ¿forma parte del patrón europeo o presenta singularidades?

9.1. ESTRUCTURA EMPRESARIAL COMPARADA

En toda la UE las pymes dominan en número de empresas y en empleo (alrededor del 99% de las empresas son micro y pequeñas) España se ubica dentro de este patrón general, pero con diferencias internas:

- a) MAYOR CONCENTRACIÓN EN MICROEMPRESAS: España presenta más empresas de muy reducido tamaño (incluyendo las sin asalariados) en proporción al total, comparado con la media europea.
- b) MENOR DENSIDAD DE MEDIANAS: La proporción de empresas medianas (50–249 trabajadores) es inferior a la de Alemania o Francia. Por ejemplo, en la UE en 2024 las medianas constituyeron solo el 0,8 % de las empresas (y el 15,2 % del empleo) Alemania, con su tejido industrial, supera esta media.
- c) POCO PESO RELATIVO DE GRANDES: Las grandes empresas (≥ 250 trabajadores) son escasas en todos los países en número, aunque su contribución económica es elevada, especialmente donde hay industrias consolidadas. España y sus vecinos del sur (Italia) tienen una proporción de grandes empresas menor que la media europea.

Esta configuración incide directamente en la productividad agregada y en la capacidad exportadora del país. Las diferencias no radican en el predominio de la pyme en sí (que es común), sino en la distribución por tramos de tamaño dentro de la pyme.

9.1.1. Comparación con Alemania y Francia

Frente a Alemania, España tiene menos empresas medianas, sobre todo en manufacturas. El «*Mittelstand*» alemán es célebre por su densidad: bastantes empresas familiares especializadas que emplean cientos de trabajadores. En contrapartida, España destaca por su atomización en actividades de servicios tradicionales, con menos firmas medianas capaces de generar economías de escala. Esto explica en parte la brecha de productividad: en Alemania una masa crítica de medianas impulsa el valor añadido y las exportaciones, algo menos pronunciado en España.

Francia presenta también una mayor presencia de grandes empresas, pero su estructura sectorial es algo más intermedia: combina un tejido pyme relevante con conglomerados industriales. Sin embargo, la densidad de medianas en Francia sigue estando por encima de la española. En resumen, tanto Alemania como Francia muestran tramos intermedios de tamaño más fuertes que España, lo que se refleja en mayores niveles agregados de producción y empleo industrial.

9.1.2. Comparación con Italia

Italia y España comparten una elevada proporción de pequeñas empresas. No obstante, Italia ha desarrollado distritos industriales (por ejemplo; maquinaria, moda, automoción) que generan una red de medianas exportadoras. Esto le da a Italia una mayor integración en cadenas globales. En España la concentración sectorial en turismo, comercio y servicios locales difiere del modelo de distritos italianos. Por ello, aunque ambos países son más parecidos entre sí que con Alemania, la estructura sectorial italiana aporta ventajas competitivas específicas que España aún debe reforzar.

9.1.3. Interacción tamaño-sector

La comparación revela que sector y tamaño no pueden desligarse. En economías con gran peso industrial (Alemania, parte de Francia, algunas regiones de Italia), el tamaño medio es mayor y las medianas abundan. El sector industrial en su conjunto tiende a necesitar más escala por empresa. En España, la combinación de fuerte terciarización (servicios) con numerosas microempresas intensifica el efecto composición: muchas empresas pequeñas en sectores de baja escala deprimen la productividad media y el tamaño medio empresarial.

9.1.4. Posición relativa global

En síntesis, la configuración interna del tejido empresarial español es más atomizada y con menos empresas medianas que la de varios pares europeos. Esto explica parcialmente las brechas observadas en productividad, innovación e internacionalización. La UE en conjunto también es dominada por pymes (99 % micro+pequeñas), pero con diferencias internas: economías como la alemana o francesa logran, por su sector industrial, que más empleos y valor añadido recaigan en empresas de mayor escala. España debe entenderse, pues, como parte del patrón europeo pero situado hacia el extremo más atomizado.

9.2. PRODUCTIVIDAD Y VALOR AÑADIDO

La productividad por trabajador en España se sitúa sistemáticamente por debajo de la media de la UE-27 y de economías como Alemania y Francia. Esta brecha persistente no se debe exclusivamente a ineficiencias coyunturales, sino a factores estructurales:

- a) EFECTO COMPOSICIÓN SECTORIAL: mayor peso relativo de servicios de menor intensidad tecnológica (hostelería, comercio, etc.) frente a economías con más industria tecnológica.
- b) ESTRUCTURA POR TAMAÑO: la abundancia de microempresas (por ejemplo; profesionales individuales, comercios locales) reduce el promedio, pues las medianas y grandes -más productivas- son escasas.
- c) MENOR INVERSIÓN EN CAPITAL Y TECNOLOGÍA: las empresas españolas, en promedio, invierten menos en maquinaria avanzada e I+D que alemanas o francesas, lo que afecta su productividad.

Por consiguiente, gran parte de la brecha de productividad agregada se explica por la composición del tejido empresarial. En economías con tramos intermedios más densos, la media de valor añadido por trabajador es más alta, aunque dentro de cada tamaño la eficiencia sea similar. En España, la productividad promedio cae al tener un flujo significativo de empleo en empresas muy pequeñas.

Para entenderlo, hay que distinguir:

- 1. EFECTO COMPOSICIÓN: derivado de tener más empleo en empresas pequeñas y en sectores de baja intensidad tecnológica.
- 2. EFICIENCIA INTRÍNSECA: si dentro de cada categoría (por ejemplo; medianas industriales españolas vs. medianas industriales alemanas) existieran diferencias en productividad.

La evidencia apunta a que la mayor parte del diferencial español se vincula al efecto composición: las medianas y grandes nacionales alcanzan niveles de productividad cercanos a sus homólogas europeas, pero hay pocas de ellas. Por ejemplo, las medianas alemanas generan una proporción de valor añadido muy superior a la española.

Para avanzar, España requiere no solo que sus empresas individuales sean más eficientes, sino modificar la estructura: aumentar el número y tamaño de medianas y diversificar hacia sectores de mayor tecnología. De esta manera, la productividad agregada convergería hacia la europea.

9.3. DIMENSIÓN MEDIA EMPRESARIAL

El tamaño medio empresarial resume cómo la composición por sectores y tramos de tamaño influye en la economía. En España el tamaño medio ha aumentado ligeramente (hacia ~12 empleados en 2025), pero sigue siendo menor que el de economías como Alemania o Francia. La brecha se explica por:

- a) ELEVADO PESO DE MICROEMPRESAS: en España cerca de la mitad de las empresas no llega a 2 empleados.
- b) MENOR DENSIDAD DE MEDIANAS: como se señaló, los tramos intermedios son más reducidos.
- c) ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL: sectores con bajo tamaño medio (comercio minorista, servicios personales) pesan más en España que en Alemania, donde sectores industriales elevan la media.

El tamaño medio influye en muchos aspectos: economías de escala, capacidad de invertir, de exportar y de asumir costes fijos. Las empresas más grandes suelen ser más productivas y estables. Por eso, el hecho de que España crezca por la base (muchos pequeños) en lugar de por las medianas limita su potencial de crecimiento económico agregado.

Si bien el aumento reciente del tamaño medio (por crecimiento interno de empresas) es positivo, la posición relativa frente a países con más medianas apenas ha cambiado. Consecuentemente, la dimensión media empresarial sigue siendo un reflejo de la atomización estructural y un elemento clave para entender las brechas con el resto de Europa.

9.4. SINGULARIDADES ESTRUCTURALES DEL CASO ESPAÑOL

El tejido empresarial español presenta una combinación interna que, aunque dentro de lo esperado en la UE, es particularmente marcada:

- a) ALTA ATOMIZACIÓN CON MUCHAS EMPRESAS SIN ASALARIADOS: España concentra un porcentaje especialmente alto de trabajadores por cuenta propia y microempresas. Este segmento heterogéneo ejerce un fuerte efecto sobre el tamaño medio y la productividad agregada, pues muchas unidades pequeñas tienen bajos márgenes de inversión.
- b) MENOS EMPRESAS MEDIANAS DE LO «DESEABLE»: la densidad insuficiente de medianas (y pequeñas en crecimiento) limita la masa crítica de empresas capaces de liderar innovación y exportación en sectores tecnológicos.
- c) PREDOMINIO DE SERVICIOS DE MENOR ESCALA MEDIA: frente a economías más industrializadas, España sigue más focalizada en servicios tradicionales y comercio. Esto influye en el tamaño medio y en la intensidad exportadora, aunque dentro del sector servicios hay nichos de alto valor añadido (por ejemplo; consultoría, tecnología) que tienen aún un peso reducido.
- d) BANCARIZACIÓN ALTA: la financiación empresarial española depende mucho del crédito bancario. Economías con más mercados de capitales pueden movilizar fondos de forma diferente. La menor diversificación financiera hace que los cambios en tipos de interés tengan un impacto más directo sobre la pyme.
- e) CONVERGENCIA PARCIAL RECIENTE: el ligero incremento del tamaño medio y el dinamismo de las medianas señala un posible proceso de convergencia hacia estructuras de mayor escala. No obstante, este proceso es lento y aún está lejos de alcanzar las dimensiones típicas de países con amplia industria.

En suma, la singularidad española radica en que, aunque las pymes dominan al igual que en la UE, su combinación interna es más intensamente fragmentada. Este patrón estructural (atomización + especialización sectorial) ayuda a entender por qué la productividad y la internacionalización españolas se sitúan por debajo de las líderes europeas. Cualquier estrategia de convergencia debe considerar estos rasgos conjuntos: fomentar el escalado empresarial (más medianas), reforzar sectores tecnológicos y diversificar las fuentes de financiación serán tareas cruciales para cerrar la brecha con Europa.

PARTE V. SÍNTESIS Y CONSIDERACIONES FINALES

10. PRINCIPALES BRECHAS ESTRUCTURALES

El análisis de los capítulos anteriores identifica varias brechas estructurales del tejido empresarial español frente a economías europeas de referencia. Estas brechas son rasgos persistentes de la configuración productiva, no meros efectos coyunturales, y explican por qué España acumula diferencias en productividad, inversión, internacionalización y resiliencia.

10.1. BRECHA DE DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Un rasgo clave es la elevada concentración en microempresas (incluyendo numerosas sin asalariados) Aunque el tamaño medio empresarial ha aumentado últimamente (alrededor de 12 trabajadores por empresa en 2025), la estructura sigue diferida del patrón europeo:

- a) POCA DENSIDAD DE MEDIANAS (50–249 trabajadores): España tiene menos empresas en este tramo comparado con Alemania o Francia.
- b) FUERTE ATOMIZACIÓN EN SERVICIOS: Sectores como comercio minorista, hostelería y servicios personales concentran gran número de *microfirmas*.
- c) TRAMO INTERMEDIO REDUCIDO: En España, el peso relativo de las medianas es bajo en comparación, limitando la masa crítica de empresas de escala media.

El reciente aumento del tamaño medio obedece más a un efecto composición -crecimiento del empleo y paso de empresas a tamaños superiores-, que a una reestructuración profunda. En esencia, la arquitectura del tejido sigue predominantemente atomizada.

10.1.1. Naturaleza estructural

La brecha de dimensión es tanto cuantitativa como cualitativa. Las empresas medianas son estratégicas porque combinan suficientes recursos para invertir en tecnología e innovación, capacidad exportadora estable, gestión profesionalizada e inserción en cadenas globales. La menor densidad de este segmento en España restringe el grupo de empresas con escala para generar valor de modo sostenido.

Esta brecha impacta en:

- a) PRODUCTIVIDAD AGREGADA: las empresas más grandes suelen tener mayor eficiencia; tener pocas de ellas baja el promedio.
- b) INVERSIÓN ESTRUCTURAL: las medianas y grandes invierten más en digitalización y transición energética.
- c) RESILIENCIA: empresas de mayor tamaño pueden diversificar mercados y soportar costes fijos.
- d) EXPORTACIONES: la probabilidad de exportar aumenta con el tamaño; con pocas empresas medianas, la base exportadora se estrecha.

Superar esta brecha requiere no solo crecimiento natural de las empresas, sino políticas para facilitar el escalado (reducir barreras regulatorias, mejorar el acceso a financiación y capital) y reforzar el capital propio de la pyme. El tamaño medio es, por tanto, un factor sistémico clave en productividad, competitividad y estabilidad económica.

10.2. BRECHA DE PRODUCTIVIDAD AGREGADA

La productividad por trabajador en España es persistente menor que la media europea (y notablemente inferior a Alemania o Francia) Este diferencial tiene un componente estructural importante. Sus causas principales son:

- a) **TAMAÑO MEDIO REDUCIDO:** el alto peso de microempresas, con productividad media inferior, deteriora el promedio.
- b) **ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL:** mayor cuota de servicios tradicionales y menor de industria intensiva en capital. Los sectores industriales y tecnológicos, donde suele medirse mayor productividad, tienen menor peso relativo.
- c) **MENOR CAPITALIZACIÓN TECNOLÓGICA:** en promedio, las pymes españolas invierten menos en maquinaria avanzada, I+D y digitalización que sus equivalentes en economías más avanzadas.

Estos factores generan un notable efecto composición. En un análisis comparativo se observa que, dentro de categorías análogas (por ejemplo; medianas manufactureras españolas vs. alemanas), la productividad es más cercana. Por tanto, la brecha agregada se explica en buena medida por la estructura del tejido, no solo por ineficiencias internas. La abundancia de empresas de escala pequeña y de sectores de baja intensidad tecnológica amplifica la brecha.

10.2.1. Escala y sector

La relación entre dimensión y productividad se manifiesta con economías de escala operativas, mayor inversión y profesionalización en empresas grandes. Sin embargo, no es un determinismo absoluto: existen microempresas muy productivas en nichos tecnológicos. Adicionalmente, la especialización sectorial añade otra capa: al concentrarse España en sectores de menor contenido tecnológico, la productividad media nacional se ve penalizada en comparación.

10.2.2. Brecha estructural vs. Coyuntural

La evidencia indica que la brecha no es solo un problema temporal. Factores coyunturales (por ejemplo; crisis recientes) pueden haberla exacerbado, pero su origen es estructural. Por ello, cerrar la brecha requerirá esfuerzos simultáneos: elevar el tamaño medio (tal como se señaló), reforzar la capitalización (incremento de recursos propios e I+D) y fomentar sectores intensivos en valor añadido. En suma, la productividad agregada es el resultado combinado de la configuración empresarial, no solo la eficiencia aislada de cada pyme.

10.3. BRECHA EN CAPITALIZACIÓN E INTENSIDAD INVERSORA

La mejora en el acceso al crédito (tasas de concesión elevadas en 2024) no ha derivado automáticamente en mayor intensidad inversora estructural. Las pymes españolas aún muestran limitaciones en capitalización y patrón de inversión:

- a) **DESTINO MAYORITARIO AL CIRCULANTE:** El 64,6 % de las pymes con necesidades financieras utilizó los fondos principalmente para financiar circulante. Esto indica un uso orientado a sostener la actividad diaria más que a expansión productiva.

- b) INVERSIÓN PRODUCTIVA MODERADA: El 53,4 % incluyó inversión en equipamiento, innovación o inmuebles, pero suele coexistir con la financiación de circulante.
- c) TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA INCIPIENTE: Sólo el 23,4 % de las pymes destinó financiación a digitalización o sostenibilidad. Aunque crece, este porcentaje es bajo frente a los retos de transición tecnológica y climática.

Estos patrones revelan una limitada capitalización: muchas pymes disponen de escasos recursos propios para invertir. Consecuencias estructurales de este estancamiento inversor incluyen:

- a) DEPENDENCIA DEL CRÉDITO BANCARIO: los recursos externos son principalmente deuda, y su costo afecta la viabilidad de grandes inversiones.
- b) MENOR TOLERANCIA AL RIESGO: con margen estrecho y altos costes financieros, las empresas evitan proyectos innovadores que requieran grandes gastos anticipados.
- c) VELOCIDAD DE CONVERGENCIA LENTA: economías con fuertes mercados de capital pueden movilizar mayores fondos hacia innovación e internacionalización, acelerando así la productividad. España, con un mercado financiero menos diversificado, ve restringida esa vía.

10.3.1. Interacción margen-financiación

Márgenes reducidos más coste del crédito elevan la importancia de la financiación: al necesitar apoyo externo incluso para mantenimiento de operaciones, las pymes entran en un círculo de dependencia. En contextos de márgenes amplios, en cambio, podrían financiar más con recursos propios.

10.3.2. Consideración final

La brecha en capitalización se manifiesta en una menor intensidad inversora relativa. Superarla exige no solo facilitar crédito, sino elevar los fondos propios de las empresas (p.ej., mediante incentivos fiscales o impulso a la inversión de capital) También es esencial diversificar la financiación (financiación participativa, capital riesgo, etc.) para apoyar proyectos de crecimiento. En resumen, orientar la financiación hacia inversión productiva más que a sostenimiento corriente es clave para cerrar esta brecha.

10.4. BRECHA EN BASE EXPORTADORA E INNOVADORA

Otra brecha estructural es la estrecha base exportadora e innovadora de las pymes españolas. Sólo una minoría de pymes exporta regularmente o invierte en innovación avanzada, limitando el peso agregado de estas actividades:

- a) INTERNACIONALIZACIÓN RESTRINGIDA: En 2024 apenas ~9 % de las pymes vendió al exterior, con una intensidad de exportación baja (especialmente en microempresas) Sin embargo, las empresas exportadoras suelen ser más productivas y estables. Su escasez en España significa que una gran parte del tejido no aprovecha estos beneficios.
- b) INNOVACIÓN CONCENTRADA: El porcentaje de pymes con actividad innovadora ha oscilado alrededor del 30–35 % en años recientes. Aunque no despreciable, es menor que en economías más avanzadas. Las empresas innovadoras invierten más y crecen más rápido; un bajo peso de estas limita el crecimiento potencial agregado.

Esta brecha no solo refleja mercados externos o laboratorios nacionales débiles, sino la falta de escala: las empresas más grandes tienden a exportar e innovar más. Al concentrarse la estructura en microempresas, la parte productiva y globalizada del tejido se reduce.

10.4.1. Efectos estructurales

Las empresas exportadoras e innovadoras demandan más financiación (crédito para circulante internacional, I+D, certificaciones) Con pocos de estos perfiles, la presión financiera se concentra en unos pocos y no se distribuye ampliamente. Además, la menor intensidad exportadora de España explica parte de su déficit de cuenta corriente crónico: una amplia base exportadora es un colchón ante crisis internas.

10.4.2. Visión sistémica

Esta brecha es tanto de cantidad (pocas empresas competitivas) como de profundidad (nivel de internacionalización/inversión por empresa) En países con fuerte tejido exportador, como Alemania, existe un entramado denso de medianas y grandes pymes que innova constantemente. España debe fortalecer su «caparazón productivo»: aumentar el número y peso relativo de pymes capaces de competir globalmente y hacer innovación continuada.

11. FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO EMPRESARIAL

La dimensión media de las empresas españolas es el resultado agregado de múltiples condicionantes estructurales. Entre ellos destacan la estructura sectorial, el acceso a financiación y capitalización, el entorno regulatorio, la calidad del capital humano y la organización interna de las empresas. A continuación, se analizan estos factores de manera integrada.

11.1. ESTRUCTURA SECTORIAL

La especialización productiva incide directamente en el tamaño empresarial. En España predominan sectores terciarios tradicionales (comercio minorista, hostelería, servicios personales, etc.) que tienden a operar con escalas reducidas: generan menores economías de escala, fragmentan el mercado en muchas unidades pequeñas y requieren menos capital fijo. Además, en estos sectores es frecuente el autoempleo y la microempresa. Por el contrario, los sectores industriales y tecnológicos presentan en general escalas operativas mayores, elevadas necesidades de inversión de capital fijo y entornos de integración en cadenas globales. Estas actividades facilitan el surgimiento de empresas de tamaño medio e incluso grande. Por tanto, el mayor peso relativo de servicios tradicionales en España, frente a economías más industrializadas, eleva la proporción de empresas pequeñas y reduce el tamaño medio agregado.

La relación es bidireccional: ciertos sectores permiten crecer a las empresas más fácilmente, mientras que otros favorecen estructuras de pequeña escala. En economías con amplia base manufacturera (como Alemania), el tamaño medio empresarial es naturalmente mayor por esta naturaleza productiva. En España, además de promover el crecimiento individual de empresas, cerrar la brecha de dimensión pasa por evolucionar la especialización sectorial hacia actividades de mayor contenido tecnológico y mayor valor añadido. Es decir, no solo importa cuánto dinero se invierte o cómo se regula, sino en qué tipo de sectores se concentra la actividad. La transformación hacia servicios avanzados o industria de alto valor añadido puede generar de forma indirecta empresas de mayor escala.

11.2. ACCESO A FINANCIACIÓN Y CAPITALIZACIÓN

El acceso a los recursos financieros es un determinante central del crecimiento empresarial. En 2024 se observó una mejora en las condiciones de crédito para la pyme española (concesiones elevadas de préstamos bancarios), pero persisten fricciones estructurales. Según la encuesta CESGAR, el coste financiero sigue siendo el principal obstáculo para la pyme (38,1% de las empresas lo señaló) y la falta de garantías exigidas es el segundo más citado (23,4%). Además, España sigue con un sistema altamente bancarizado, lo que significa que las pymes dependen en gran medida del crédito bancario tradicional y sufren directamente las variaciones del ciclo monetario y de las políticas de riesgo bancario.

Más que la mera disponibilidad de crédito, lo que condiciona el escalado es la estructura de capital. Las empresas con mayores fondos propios pueden invertir más en activos productivos y sostener el crecimiento con menor deuda. Las firmas poco capitalizadas dependen de financiamiento externo y, por tanto, son muy sensibles al costo del dinero y a los requisitos de garantías. En un contexto donde los márgenes operativos suelen ser estrechos, una base de capital propio sólida es clave para ampliar la dimensión de forma sostenible.

Por tanto, la dimensión empresarial crece más cuando las empresas pueden financiarse sin depender exclusivamente de préstamos costosos. Incentivar la capitalización (por ejemplo, mediante incentivos fiscales para reinvertir beneficios o facilitar la entrada de capital riesgo) y diversificar las fuentes de financiación (mercados de acciones, *crowdfunding*, etc.) son estrategias para fortalecer la escala de la pyme. La mejora en el acceso formal al crédito es una condición necesaria, pero no suficiente: es la calidad del apalancamiento (proporción deuda/capital, costo efectivo del crédito) lo que impulsa o limita el escalado.

11.3. ENTORNO REGULATORIO Y UMBRALES DE TAMAÑO

El marco normativo puede influir en la decisión de crecer o no. Existen numerosos umbrales regulatorios: pasar de empresa pequeña a mediana puede implicar nuevas obligaciones (mayores cotizaciones sociales, contratación de auditorías, trámites laborales adicionales, cambios en tributación, etc.) Estos saltos normativos generan discontinuidades que algunas empresas consideran al planificar su crecimiento.

En la práctica, este efecto depende de varios factores. Por un lado, un empresario anticipa el coste de estas obligaciones y puede retrasar la expansión hasta un momento en que lo considere viable (“efecto anticipación”) Por otro, el propio trámite administrativo de ampliar plantilla o local puede suponer un freno temporal (“fricción administrativa”) El impacto real varía según el sector y la rentabilidad del negocio: en actividades de bajo margen, incluso pequeños aumentos de costes regulatorios pueden desincentivar la contratación de un nuevo trabajador, por ejemplo.

En cualquier caso, la estabilidad y previsibilidad del entorno regulatorio son vitales. Un marco institucional consistente favorece la planeación a medio plazo: las empresas saben con anticipación qué costes o beneficios les supondrá crecer. Revisar posibles desincentivos regulatorios (por ejemplo, suavizar transiciones de tamaño o eliminar cargas administrativas innecesarias) puede ayudar a que las empresas consideren más atractiva la expansión. En suma, si bien el entorno regulatorio no es el único factor, forma parte del ecosistema que condiciona la escala empresarial junto con la estructura sectorial y la financiación.

11.4. CAPITAL HUMANO Y ORGANIZACIÓN

La calidad del equipo humano y la profesionalización de la gestión son determinantes decisivos del crecimiento. En general, las empresas de mayor tamaño presentan estructuras organizativas más complejas: dirección profesionalizada, funciones especializadas (finanzas, operaciones, recursos humanos, etc.), planes estratégicos y procedimientos formales de gestión. Estas capacidades organizativas permiten absorber más trabajo, innovar y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Escalar implica a menudo pasar de un modelo de gestión centralizada en el propietario a uno distribuido: contratar directivos o técnicos cualificados, invertir en formación, implantar sistemas de planificación (ERP, métricas de desempeño) y delegar responsabilidades. Sin estas transformaciones internas, el crecimiento puede quedar limitado por cuellos de botella administrativos o decisorios.

Por otro lado, el capital humano cualificado impulsa la innovación y la exportación, a su vez motores del tamaño. Empresas con mejor formación de sus empleados y con directivos con experiencia internacional tienen más probabilidades de crecer. Asimismo, una organización sólida mejora la resiliencia: en crisis, las tareas pueden redistribuirse entre equipos especializados sin depender de una sola persona clave.

12. IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL

A la luz del diagnóstico estructural expuesto, es posible extraer un conjunto de implicaciones generales para la política económica y para la estrategia empresarial. No se trata aquí de formular un catálogo de medidas, sino de delimitar palancas de actuación coherentes con la evidencia analizada, capaces de incidir sobre la configuración del tejido productivo en el medio y largo plazo.

En economías avanzadas, la mejora de productividad y competitividad no depende principalmente de ajustes coyunturales, sino de procesos acumulativos (capitalización, inversión, organización, apertura exterior, innovación) Por ello, las implicaciones que siguen deben interpretarse como líneas de orientación estructural.

12.1. FACILITAR EL ESCALADO EMPRESARIAL

La convergencia en dimensión empresarial con economías europeas de referencia aparece como una condición favorable para reducir la brecha de productividad agregada. La evidencia comparada indica que una mayor densidad del tramo intermedio (50–249 personas trabajadoras) se asocia, con carácter general, a mayor valor añadido, mayor intensidad exportadora, mayor capacidad de inversión tecnológica y mayor resiliencia ante *shocks*.

Desde esta perspectiva, facilitar el escalado empresarial implica actuar sobre los condicionantes que afectan a la transición desde microempresa hacia pequeña y mediana empresa. El escalado no es un “salto” discreto, sino una trayectoria de consolidación: crecimiento sostenido del empleo, reinversión de resultados, ampliación de mercados, y progresiva profesionalización organizativa. Cuando existen fricciones que penalizan o interrumpen esa trayectoria (financieras, regulatorias, organizativas o sectoriales), el tejido empresarial tiende a permanecer en tamaños reducidos, limitando los efectos sistémicos sobre productividad e internacionalización.

En términos estructurales, facilitar el escalado no significa homogeneizar el tejido productivo ni cuestionar el papel de la microempresa, sino reforzar la capacidad de aquellas unidades con potencial de crecimiento para consolidar su expansión. El fortalecimiento del tramo intermedio actúa como pieza tractora: al aumentar su peso relativo, se amplifica el impacto agregado sobre innovación, inversión, productividad e integración en cadenas de valor.

12.2. REFORZAR LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y TRANSFORMADORA

La mejora sostenida de la competitividad estructural requiere elevar la inversión en capital productivo, tecnológico e intangible. El análisis previo muestra que, aun en un entorno de acceso al crédito relativamente normalizado, una parte significativa de la financiación se orienta a circulante, mientras que la inversión transformadora (digitalización avanzada, innovación sistemática, sostenibilidad y transición energética) presenta un ritmo moderado.

La inversión en capital tecnológico, digitalización de procesos, innovación de producto y proceso, y eficiencia energética incide directamente en el valor añadido por persona empleada y en la capacidad de competir mediante calidad, diferenciación y organización eficiente. La experiencia comparada sugiere que economías con mayor intensidad inversora en activos tecnológicos e intangibles tienden a registrar niveles más elevados de productividad agregada y trayectorias de convergencia más rápidas.

En este marco, la cuestión relevante no es solo la disponibilidad de financiación, sino su orientación efectiva hacia ampliación de capacidad productiva, modernización tecnológica, internacionalización e innovación organizativa. La finalidad de los recursos condiciona el tipo de crecimiento: cuando predomina el uso defensivo (liquidez operativa), la financiación estabiliza; cuando aumenta el componente transformador, la financiación impulsa convergencia productiva.

Este eje se vincula, además, con la capitalización y los márgenes. Sostener inversiones transformadoras exige cierta rentabilidad y una base de recursos propios que permita absorber periodos de maduración y riesgo. Sin refuerzo de capitalización, la inversión tiende a volverse más sensible al coste del dinero y al ciclo financiero, lo que dificulta procesos de modernización continuada.

12.3. CONSOLIDAR UN ENTORNO FINANCIERO ESTABLE Y DIVERSIFICADO

La normalización observada en el acceso al crédito constituye un elemento positivo. Sin embargo, desde una perspectiva estructural, no basta con medir tasas de concesión: la estabilidad y la calidad de las condiciones (coste, plazos, garantías, adecuación al perfil de riesgo) resultan determinantes para la inversión y el escalado.

Un entorno financiero estable, con condiciones previsibles, reduce incertidumbre y facilita planificación empresarial a medio plazo. La previsibilidad del coste del capital y la disponibilidad de instrumentos adecuados incrementan la probabilidad de acometer inversión productiva, especialmente cuando se trata de proyectos con retornos diferidos (innovación, transformación digital, eficiencia energética).

Asimismo, el patrón bancarizado del sistema implica capilaridad, pero también dependencia del ciclo monetario. En términos estructurales, una mayor diversificación de fuentes puede reforzar la resiliencia del tejido empresarial, especialmente en fases de expansión: combinar crédito bancario con instrumentos públicos de apoyo, sistemas de garantía, y herramientas de financiación alternativas o de capital, amplía opciones y reduce la vulnerabilidad ante endurecimientos monetarios.

En este ecosistema, los mecanismos de garantía (en particular, las SGR) desempeñan una función estratégica: mitigan riesgo percibido, permiten mayores importes, alargan plazos y pueden mejorar condiciones, con especial utilidad para empresas innovadoras, exportadoras o en escalado. Paralelamente, la diversificación debe acompañarse del refuerzo de capitalización empresarial, ya que la robustez financiera depende tanto de instrumentos disponibles como de la base de recursos propios de las empresas.

12.4. IMPULSAR LA BASE EXPORTADORA E INNOVADORA

La ampliación del número de pymes con actividad exportadora estable y con innovación sistemática constituye una vía principal para mejorar competitividad estructural. Estas empresas tienden a presentar mayor productividad, mayor estabilidad de ingresos, mayor capacidad de absorción de *shocks* y mayor probabilidad de crecimiento sostenido. Incrementar el peso relativo de este núcleo dinámico puede generar efectos multiplicadores sobre el desempeño agregado.

La internacionalización, además, funciona como vector de escala: diversifica mercados, incrementa volumen de actividad, induce aprendizaje competitivo e integra a la empresa en cadenas de valor europeas y globales. Por su parte, la innovación (tecnológica y organizativa) actúa como palanca de productividad futura: diferenciación, mejora de procesos, eficiencia y acceso a segmentos de mayor valor añadido.

Este eje no puede separarse de tamaño y financiación. Exportar e innovar de forma sostenida exige dimensión suficiente para asumir riesgos, capitalización adecuada y acceso estable a financiación. En consecuencia, las líneas de actuación anteriores convergen aquí: reforzar escalado, orientar inversión hacia transformación y mejorar el ecosistema financiero son condiciones que amplían la base exportadora e innovadora, más allá de incentivos puntuales.

12.5. MANTENER UN ENTORNO INSTITUCIONAL PREDECIBLE

La estabilidad macroeconómica, la seguridad jurídica y la previsibilidad regulatoria constituyen condiciones habilitantes para la inversión a medio y largo plazo. La empresa no decide únicamente en función de su situación interna: planifica con expectativas sobre inflación, demanda, coste del capital, obligaciones normativas y estabilidad de reglas.

Entornos con inflación moderada, condiciones financieras previsibles y crecimiento sostenido de la demanda favorecen decisiones inversoras y reducen la tendencia a priorizar exclusivamente liquidez operativa. De manera complementaria, la seguridad jurídica incide en la evaluación del riesgo y en la disposición a acometer inversiones de largo horizonte. La previsibilidad no equivale a inmovilidad normativa, sino a claridad, coherencia y horizontes temporales suficientes para adaptación.

En procesos de escalado, esta estabilidad institucional es especialmente relevante: el paso a tamaños superiores requiere planificación plurianual, inversiones en capital físico y humano, y decisiones de contratación sostenida. Por ello, el entorno institucional opera como condición transversal que afecta a capitalización, intensidad inversora, internacionalización y profesionalización organizativa.

CONCLUSIONES FINALES

El análisis desarrollado en el presente informe permite formular una valoración estructural del tejido empresarial español en perspectiva comparada con la Unión Europea. La lectura conjunta de los indicadores de dimensión, productividad, financiación y situación económico-financiera configura un escenario de normalización progresiva tras los episodios de mayor tensión recientes, pero también confirma la persistencia de rasgos estructurales que condicionan el desempeño agregado y la capacidad de convergencia.

En el corto plazo, la evidencia disponible apunta a una evolución más favorable en términos de estabilidad y acceso a financiación. La encuesta de referencia utilizada por CESGAR muestra una reducción significativa de la proporción de pymes que declaran obstáculos en el acceso a financiación ajena (61,7% en 2024 frente a 73,6% en 2023), y una menor incidencia del coste como barrera principal (38,1% en 2024 frente a 46,9% en 2023), en un contexto que el propio informe asocia a un escenario monetario menos restrictivo. De forma coherente, la infografía del XIV Informe destaca el aumento del porcentaje de pymes que afirma haber accedido con facilidad a la financiación por cuenta ajena (38,3% frente a 26,4% en 2023) y una elevada tasa de obtención/aceptación entre quienes necesitaron financiación bancaria (“nueve de cada diez”) Este marco, en principio, reduce fricciones coyunturales, mejora la capacidad de planificación y puede facilitar decisiones de inversión, especialmente en empresas con mayor margen operativo y mejor posición financiera.

No obstante, estos avances no alteran de forma sustantiva la arquitectura estructural del sistema productivo. España mantiene una estructura empresarial altamente atomizada: a 1 de enero de 2025, el 54,4% de las empresas activas no empleaba asalariados y, sumando las que no tienen asalariados y las que tienen uno o dos, el 81,6% tenía dos o menos asalariados. Esta configuración no es meramente descriptiva: limita la masa crítica de empresas con escala suficiente para internalizar economías de escala, absorber costes fijos regulatorios y tecnológicos, profesionalizar su gestión y sostener estrategias de inversión e internacionalización con continuidad.

En paralelo, la comparación europea refuerza la centralidad del “tramo intermedio” como mecanismo de transmisión hacia productividad y competitividad. Eurostat muestra que, en la economía empresarial de la UE, las empresas medianas (50–249) representan solo el 0,8% del total, pero concentran el 15,2% del empleo; las grandes, con un 0,2% del total, concentran el 36,3% del empleo y más de la mitad del volumen de negocio. Esta evidencia ayuda a interpretar la brecha española de escala como una restricción macro-relevante: incluso variaciones moderadas en la densidad del tramo intermedio pueden tener efectos significativos sobre inversión, productividad agregada y capacidad exportadora.

En productividad, los indicadores comparables sitúan a España por debajo de la media de la UE: un documento de trabajo de la Comisión Europea recoge una productividad por hora trabajada de 93 (UE-27=100) y productividad por persona empleada de 97 (UE-27=100) para el año de referencia citado. El análisis sugiere que una parte sustancial del diferencial agregado se explica por efectos de composición - distribución por tamaños y estructura sectorial-, más que por déficits homogéneos de eficiencia. En particular, la especialización de una parte significativa de la base pyme en servicios de menor productividad media constituye un condicionante importante: la OCDE subraya que el sector servicios domina el ecosistema pyme español (74% de las pymes en servicios como turismo, hostelería y comercio).

En financiación e inversión, pese a la mejora en acceso, persiste un patrón que condiciona la convergencia: el destino de la financiación mantiene un componente mayoritario orientado al circulante (64,6%) Aunque la inversión productiva gana peso (53,4% en el agregado de inversión en equipo productivo, innovación e inmuebles), la inversión transformadora asociada a digitalización y sostenibilidad aparece con una intensidad más moderada (23,4%) En consecuencia, la normalización financiera mejora condiciones de partida, pero no garantiza, por sí sola, un salto estructural en capitalización tecnológica, capacidades organizativas e innovación sistemática.

En conjunto, el análisis comparado sugiere que las brechas observadas responden, en gran medida, a factores estructurales vinculados a la configuración del tejido empresarial -tamaño, especialización sectorial, capitalización y capacidades organizativas-, más que a déficits homogéneos de eficiencia dentro de cada tramo. La convergencia con economías europeas de referencia depende, por tanto, de una evolución progresiva del sistema en su conjunto y no únicamente de mejoras microeconómicas aisladas.

Desde una perspectiva sistémica, la dimensión empresarial, la inversión tecnológica, la diversificación financiera, la profesionalización organizativa y la estabilidad institucional operan como elementos interdependientes: un tejido con mayor densidad de empresas medianas tiende a invertir más y a competir con mayor regularidad; una base financiera más diversificada reduce dependencia del ciclo monetario y de restricciones de colateral; una mayor capitalización amplía tolerancia al riesgo inversor; y un entorno institucional predecible facilita planificación plurianual y consolidación de trayectorias de crecimiento.

En este marco, el trabajo realizado ofrece una base analítica útil para: profundizar en diagnósticos sectoriales que identifiquen dónde se concentran las mayores brechas de escala y capitalización; evaluar la evolución temporal distinguiendo normalización coyuntural de cambios estructurales sostenidos; delimitar ámbitos prioritarios de actuación institucional coherentes con los mecanismos explicativos; y orientar estrategias empresariales e institucionales destinadas a reforzar competitividad y resiliencia, especialmente en los segmentos con mayor potencial de escalado e inversión.

En definitiva, el tejido empresarial español no constituye una excepción dentro del patrón europeo de predominio de empresas pequeñas, pero presenta una combinación específica de atomización elevada, especialización con peso relevante de servicios tradicionales y densidad limitada del tramo intermedio que explica buena parte de las brechas observadas en productividad, inversión transformadora y competitividad agregada. La evolución reciente muestra señales de convergencia parcial asociadas a mejora de condiciones financieras y reducción de fricciones de acceso, pero la consolidación de esta tendencia dependerá de la capacidad de reforzar los factores estructurales que facilitan el escalado empresarial, la inversión transformadora y la ampliación del núcleo competitivo exportador e innovador, de forma que estas dinámicas dejen de concentrarse en un segmento y se conviertan en un patrón más extendido del conjunto del tejido productivo.

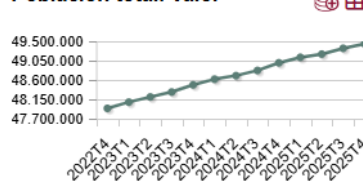
TABLAS ESTADÍSTICAS

Población residente en España ECP

	Valor	Variación anual
Población total	49.442.844	0,97
Hombres	24.274.864	1,07
Mujeres	25.167.980	0,87
Extranjeros	7.132.324	5,55

1. Datos de 1 de octubre de 2025 (Provisional)

Población total. Valor



Comentario sobre la tabla de población residente en España (1 octubre 2025)

La tabla refleja un crecimiento sostenido de la población española, que alcanza los 49,4 millones de habitantes, lo que supone un aumento anual del 0,97%. Este incremento continúa la tendencia ascendente observada en los últimos años y se ve reforzado por varios factores demográficos, especialmente los movimientos migratorios.

PUNTOS CLAVE

Crecimiento moderado pero constante La población total aumenta casi un 1%, una cifra significativa en un país con baja natalidad. Esto sugiere que el crecimiento no proviene tanto del saldo vegetativo como del aporte migratorio.

DIFERENCIAS POR SEXO

- Los hombres crecen a un ritmo del 1,07%, ligeramente superior al de las mujeres.
- Las mujeres, aunque siguen siendo mayoría (25,1 millones), presentan un crecimiento más moderado (0,87%) Esta diferencia suele estar asociada a la estructura de la inmigración, donde la llegada de población masculina es proporcionalmente mayor.

EL PAPEL DECISIVO DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA

El dato más llamativo es el fuerte incremento de los extranjeros, que alcanzan los 7,13 millones y crecen a un ritmo del 5,55% anual. Este colectivo es el principal motor del aumento demográfico y explica buena parte del crecimiento total del país.

CONTEXTO GENERAL

La combinación de baja natalidad, envejecimiento y aumento de la inmigración dibuja un escenario en el que la población extranjera compensa el declive natural y sostiene el crecimiento global.

Índice de precios de consumo. Base 2025 - Avance. Enero 2026

		Variación mensual	Variación anual
Índice general		-0,4	2,4
Inflación subyacente	1	-0,5	2,6

1. Corresponde al epígrafe General sin alimentos no elaborados ni productos energéticos de la tabla de Grupos especiales

Comentario sobre el IPC. Avance de enero de 2026

Los datos del IPC correspondientes a enero de 2026 muestran un comportamiento mixto entre la evolución mensual y la anual, reflejando un contexto de precios moderadamente tensionado pero con señales de alivio a corto plazo.

LECTURA GENERAL

Descenso mensual de los precios. El Índice general registra una caída del -0,4% respecto a diciembre, mientras que la inflación subyacente —que excluye alimentos no elaborados y energía— baja un -0,5%. Este retroceso mensual es típico de enero por el fin de la campaña navideña, pero también sugiere cierta moderación en las presiones inflacionistas.

AUMENTO ANUAL SIGNIFICATIVO EN TÉRMINOS INTERANUALES:

- a) IPC general: +2,4%
- b) Inflación subyacente: +2,6% El hecho de que la subyacente sea superior al índice general indica que los componentes más estructurales de la inflación continúan mostrando resistencia a la baja.

INTERPRETACIÓN ECONÓMICA

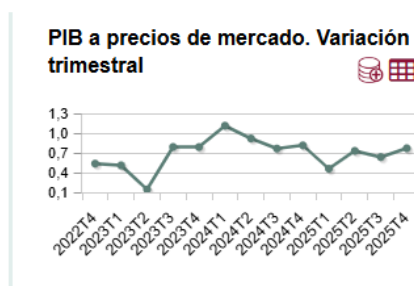
- a) La caída mensual apunta a un alivio puntual en los precios, probablemente influido por factores estacionales y ajustes post-navideños.
- b) Sin embargo, la inflación anual se mantiene por encima del 2%, lo que sugiere que el proceso de desinflación avanza, pero aún no se ha completado.
- c) La subyacente más alta que el general revela que los precios de bienes y servicios más estables siguen creciendo a un ritmo notable, lo que puede preocupar a los responsables de política económica.

CNTR - Trimestre 4/2025

		Variación trimestral	Variación anual
PIB a precios de mercado	1	0,8	2,6
Empleo equivalente a tiempo completo		0,3	2,8

Datos ajustados de efectos estacionales y de calendario.

1. Volumen encadenado referencia 2020



Comentario sobre los datos del CNTR. Cuarto trimestre de 2025

Los indicadores del cuarto trimestre de 2025 muestran una economía española que continúa avanzando a un ritmo sólido, combinando un crecimiento del PIB estable con una evolución positiva del empleo.

EVOLUCIÓN DEL PIB

- a) El PIB a precios de mercado registra un aumento trimestral del 0,8%, una cifra que confirma una aceleración respecto a trimestres anteriores.
- b) En términos interanuales, el crecimiento alcanza el 2,6%, lo que refleja una economía que mantiene un dinamismo notable pese al contexto internacional incierto.
- c) La gráfica asociada muestra una trayectoria con oscilaciones desde 2022, pero con una tendencia de recuperación progresiva que culmina en este cierre de 2025.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

- a) El empleo equivalente a tiempo completo crece un 0,3% trimestral, un avance más moderado que el del PIB, pero igualmente positivo.
- b) En comparación anual, el empleo aumenta un 2,8%, superando incluso el ritmo de crecimiento del PIB, lo que sugiere una creación de empleo sostenida y una mejora en la utilización de la mano de obra.

INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) La combinación de un PIB robusto y un empleo en expansión dibuja un escenario de crecimiento equilibrado.
- b) El hecho de que el empleo crezca más en términos anuales que la producción apunta a una economía que sigue absorbiendo trabajadores, aunque también podría indicar ganancias de productividad más contenidas.
- c) En conjunto, los datos del cuarto trimestre consolidan la idea de que 2025 se cierra con una economía en fase de expansión, apoyada tanto por la demanda interna como por la recuperación de sectores clave.

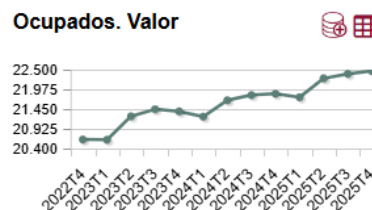
Encuesta de Población Activa - Trimestre 4/2025

		Valor	Variación
Ocupados	1	22.463,3	2,77
Parados	1	2.477,1	-4,56
Tasa de actividad	2	58,94	0,45
Tasa de paro	2	9,93	-0,68

1. Valor en miles. Variación sobre el mismo período del año anterior

2. Valor en %. Variación: diferencia respecto a la tasa del mismo período del año anterior

Ocupados. Valor



Comentario sobre la EPA. Cuarto trimestre de 2025

Los resultados de la EPA del cuarto trimestre de 2025 muestran una evolución muy favorable del mercado laboral español, con mejoras simultáneas en empleo, paro y participación laboral.

CRECIMIENTO DEL EMPLEO

- a) El número de ocupados alcanza los 22,46 millones, lo que supone un aumento del 2,77% interanual.
- b) La gráfica confirma una tendencia ascendente sostenida desde 2022, reflejando una recuperación sólida y continuada del empleo.
- c) Este crecimiento indica que la economía sigue generando puestos de trabajo a buen ritmo, incluso en un contexto internacional complejo.

DESCENSO DEL PARO

- a) Los parados se sitúan en 2,48 millones, con una caída del 4,56% respecto al mismo trimestre del año anterior.
- b) La tasa de paro baja hasta el 9,93%, reduciéndose 0,68 puntos.
- c) Que el desempleo disminuya más rápido que lo que crece el empleo sugiere una mejora en la absorción de trabajadores y un dinamismo notable del mercado laboral.

MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO LABORAL

- a) La tasa de actividad sube hasta el 58,94%, con un incremento de 0,45 puntos.
- b) Este aumento indica que más personas están dispuestas a trabajar o buscar empleo, lo que suele interpretarse como un signo de confianza en la situación económica.

INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) El conjunto de indicadores apunta a un mercado laboral en expansión, con más empleo, menos paro y mayor participación.
- b) La combinación de creación de empleo y reducción del desempleo refuerza la idea de un cierre de 2025 especialmente positivo.
- c) Además, la mejora simultánea de actividad y ocupación sugiere que la economía está siendo capaz de integrar a más personas en el mercado laboral, algo clave para sostener el crecimiento.

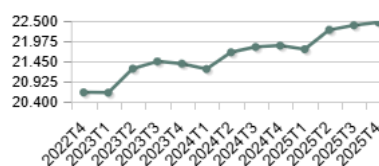
Encuesta de Población Activa - Trimestre 4/2025

		Valor	Variación
Ocupados	1	22.463,3	2,77
Parados	1	2.477,1	-4,56
Tasa de actividad	2	58,94	0,45
Tasa de paro	2	9,93	-0,68

1. Valor en miles. Variación sobre el mismo período del año anterior

2. Valor en %. Variación: diferencia respecto a la tasa del mismo período del año anterior

Ocupados. Valor



Comentario sobre la EPA. Cuarto trimestre de 2025

Los resultados del cuarto trimestre de 2025 muestran un mercado laboral en clara mejoría, con avances simultáneos en empleo, reducción del paro y un aumento de la participación laboral. El conjunto de indicadores apunta a un cierre de año especialmente positivo.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

- El número de ocupados alcanza los 22,46 millones, lo que supone un crecimiento interanual del 2,77%.
- La tendencia ascendente observada en los últimos años se mantiene, reflejando una economía capaz de seguir generando puestos de trabajo de forma sostenida.

REDUCCIÓN DEL DESEMPLEO

- Los parados descienden hasta 2,48 millones, con una caída del 4,56% respecto al mismo trimestre del año anterior.
- La tasa de paro baja al 9,93%, reduciéndose 0,68 puntos, lo que confirma una mejora significativa en la absorción de mano de obra.

MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO LABORAL

- La tasa de actividad sube al 58,94%, con un incremento de 0,45 puntos.
- Este aumento indica que más personas se incorporan o regresan al mercado laboral, un signo de confianza en la evolución económica.

INTERPRETACIÓN GENERAL

- La combinación de más empleo, menos paro y mayor actividad dibuja un panorama laboral sólido.
- La caída del desempleo es especialmente relevante, ya que se produce incluso con un aumento de la población activa.
- En conjunto, los datos sugieren que el mercado laboral español cerró 2025 en una fase expansiva, apoyado por un entorno económico favorable y una demanda de trabajo creciente.

Tabla 1. Empresas por tamaño

Empresas Por Tamaño	Número de Empresas	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
PYME (0-249 asalariados)¹	2.955.770	0,49	0,49
PYME sin asalariados (0 asalariados) ² 2025-3T	1.614.187	0,00	0,66
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	1.341.583	1,10	0,28
Microempresas (1-9 asalariados)	1.136.324	1,08	-0,03
Pequeñas (10-49 asalariados)	176.886	1,37	2,10
Medianas (50-249 asalariados)	28.373	0,13	1,71
Grandes (250 o más asalariados)¹	6.104	0,56	3,23
Total Empresas	2.961.874	0,49	0,49

Comentario sobre la distribución de empresas por tamaño (3T 2025)

La tabla muestra una radiografía muy representativa del tejido empresarial español, caracterizado por un predominio abrumador de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y una presencia muy reducida de grandes compañías. Los datos permiten observar tanto la estructura como la evolución reciente del número de empresas.

PREDOMINIO DE LAS PYME

- a) Las PYME representan prácticamente la totalidad del tejido empresarial, con más de 2,95 millones de empresas.
- b) Dentro de ellas, destaca el peso de las microempresas (1–9 asalariados), que superan el millón de unidades, aunque presentan una ligera caída anual (–0,03%), lo que puede reflejar dificultades de sostenibilidad en los negocios más pequeños.

EMPRESAS SIN ASALARIADOS

- a) El grupo más numeroso es el de empresas sin asalariados, con 1,61 millones, que se mantienen estables en términos mensuales y crecen un 0,66% anual.
- b) Este segmento suele estar asociado al trabajo autónomo y a actividades de autoempleo, lo que confirma su importancia estructural en la economía española.

EVOLUCIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

- a) Las pequeñas empresas (10–49 asalariados) muestran un crecimiento anual notable del 2,10%, lo que sugiere una consolidación de negocios que han superado la fase micro y están en expansión.
- b) Las medianas (50–249 asalariados) también crecen de forma sólida (1,71% anual), aunque su peso relativo es mucho menor.

GRANDES EMPRESAS

- a) Las grandes empresas (250 o más asalariados) son solo 6.104, una cifra muy reducida en comparación con el total.
- b) Sin embargo, presentan un crecimiento anual del 3,23%, el más alto de toda la tabla, lo que indica un proceso de fortalecimiento y expansión en este segmento.

INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) El tejido empresarial español sigue siendo altamente atomizado, con predominio de empresas muy pequeñas.

- b) El crecimiento más intenso en las empresas pequeñas y medianas, así como en las grandes, sugiere una cierta profesionalización y consolidación empresarial, mientras que la estabilidad de los autónomos refleja su papel estructural.
- c) El aumento general del número de empresas (0,49% anual) apunta a un entorno económico que favorece la creación y mantenimiento de actividad empresarial.

Tabla 2. Empleo generado por tamaño de empresa

Empresas Por Tamaño	Empleo	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
PYME (0-249 asalariados)	11.464.226	0,84	1,43
PYME sin asalariados (0 asalariados) ^a 2025-3T	1.614.187	0,00	0,66
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	9.850.039	0,98	1,55
Microempresas (1-9 asalariados) (4)	3.490.126	1,54	0,02
Pequeñas (10-49 asalariados)	3.508.659	1,08	2,52
Medianas (50-249 asalariados)	2.851.254	0,19	2,29
Grandes (250 o más asalariados)	7.420.070	2,40	4,71
Total Empleados	18.884.296	1,45	2,69

Comentario sobre el empleo generado por tamaño de empresa (3T 2025)

La tabla ofrece una visión muy completa de cómo se distribuye el empleo en España según el tamaño de las empresas. Los datos muestran un mercado laboral donde las PYME siguen siendo fundamentales, aunque las grandes empresas destacan por su fuerte dinamismo en la creación de empleo.

EL PESO DE LAS PYME EN EL EMPLEO TOTAL

- Las PYME generan 11,46 millones de empleos, lo que supone una parte muy significativa del total.
- Dentro de ellas, las PYME con asalariados (1–249) concentran la mayor parte del empleo, con 9,85 millones, y muestran un crecimiento anual del 1,55%, señal de estabilidad y expansión moderada.

DIFERENCIAS DENTRO DE LAS PYME

- Las microempresas (1–9 asalariados) aportan 3,49 millones de empleos, pero apenas crecen en términos anuales (0,02%), lo que refleja un segmento más vulnerable y con menor capacidad de expansión.
- Las pequeñas empresas (10–49) destacan por su crecimiento anual del 2,52%, el más alto dentro de las PYME, lo que indica un proceso de consolidación y fortalecimiento.
- Las medianas (50–249) también muestran un avance sólido (2,29% anual), aunque su peso relativo es menor.

EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS

- Las grandes empresas generan 7,42 millones de empleos, una cifra muy relevante pese a su reducido número.
- Son el grupo con mayor crecimiento anual (4,71%) y también el que más aumenta en el mes (2,40%), lo que evidencia un dinamismo notable y una fuerte capacidad de creación de empleo.

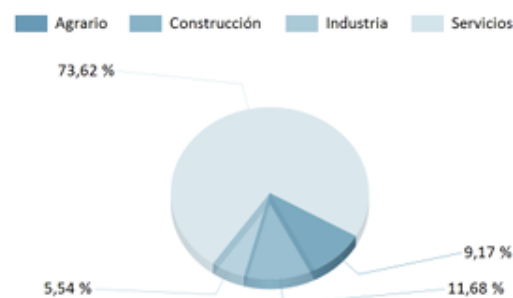
VISIÓN GLOBAL DEL MERCADO LABORAL

- El empleo total asciende a 18,88 millones, con un crecimiento anual del 2,69%, lo que confirma una evolución positiva del mercado laboral.
- La combinación de crecimiento en todos los segmentos —aunque con intensidades distintas— sugiere un entorno económico favorable tanto para la consolidación de empresas pequeñas como para la expansión de las grandes.

Tabla 3. Empresas por sectores

Sectores	Empresas	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
Agrario	271.492	4,68	-1,71
Construcción	345.810	0,32	2,26
Industria	164.084	0,07	-2,54
Servicios	2.180.488	0,06	0,71
Total	2.961.874	0,49	-1,71

Gráfico 5. Distribución sectorial de empresas



Comentario sobre la distribución sectorial de empresas (3T 2025)

La información presentada ofrece una visión precisa de cómo se distribuye el tejido empresarial español entre los distintos sectores económicos. Los datos confirman el predominio absoluto del sector servicios, acompañado de dinámicas de crecimiento y retroceso que reflejan la evolución reciente de la economía.

PREDOMINIO DEL SECTOR SERVICIOS

- El sector servicios concentra el 73,62% de todas las empresas, lo que confirma su papel central en la estructura productiva española.
- Aunque su variación mensual es muy ligera (0,06%), mantiene un crecimiento anual del 0,71%, señal de estabilidad y expansión moderada.

CONSTRUCCIÓN: CRECIMIENTO SOSTENIDO

- El sector de construcción representa el 11,68% del total de empresas.
- Destaca por un crecimiento anual del 2,26%, uno de los más altos, lo que sugiere un dinamismo notable, posiblemente vinculado a la actividad inmobiliaria y a la obra civil.

INDUSTRIA: RETROCESO ANUAL

- La industria supone el 9,17% del total, un peso relativamente reducido para un sector clave en términos de productividad.
- Presenta un descenso anual del 2,54%, lo que indica dificultades estructurales o procesos de ajuste empresarial.

SECTOR AGRARIO: CAÍDA ANUAL PESE AL REPUNTE MENSUAL

- El sector agrario, con un 5,54% de las empresas, muestra un comportamiento mixto:
 - Fuerte aumento mensual del 4,68%, posiblemente estacional.
 - Caída anual del 1,71%, reflejo de la tendencia de reducción del número de explotaciones y empresas agrarias.

VISIÓN GLOBAL

- El total de empresas asciende a 2,96 millones, con un crecimiento mensual del 0,49%.
- La estructura sectorial confirma un modelo económico muy orientado a los servicios, con un sector industrial que pierde peso y una construcción que muestra señales de dinamismo.
- La evolución anual negativa en agrario e industria contrasta con el crecimiento en servicios y construcción, evidenciando diferencias significativas en la salud de los sectores productivos.

Tabla 5. Empleo por sectores

Sectores	Empleados	Tasa de variación porcentual	
		Mensual	Anual
Agrario	760.748	9,89	-1,58
Construcción	1.305.913	0,90	4,86
Industria	2.360.618	0,67	1,82
Servicios	14.457.017	1,15	2,77
Total	18.884.296	9,89	-1,58

Gráfico 6. Distribución sectorial empleo

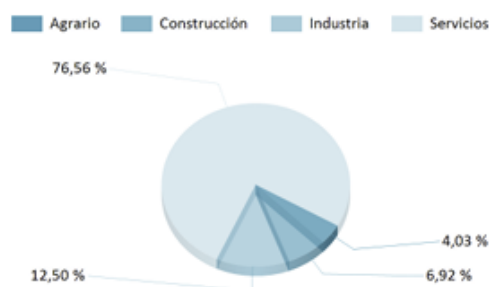


Tabla 6. Distribución del empleo por tamaño y por sector

Empleo Por Tamaño	Agrario	%	Industria	%	Construcción	%	Servicios	%	Total
PYME (0-249 asalariados)	676.515	88,9	1.464.247	62,0	1.170.121	89,6	8.153.343	56,4	11.464.226
PYME sin asalariados (0 asalariados)	171.485	22,5	61.751	2,6	200.621	15,4	1.180.330	8,2	1.614.187
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	505.030	66,4	1.402.496	59,4	969.500	74,2	6.973.013	48,2	9.850.039
Microempresas (1-9 asalariados)	259.394	34,1	248.304	10,5	379.517	29,1	2.602.911	18,0	3.490.126
Pequeñas (10-49 asalariados)	161.941	21,3	547.208	23,2	399.082	30,6	2.400.428	16,6	3.508.659
Medianas (50-249 asalariados)	83.695	11,0	606.984	25,7	190.901	14,6	1.969.674	13,6	2.851.254
Grandes (250 o más asalariados)	84.233	11,1	896.371	38,0	135.792	10,4	6.303.674	43,6	7.420.070
Total Empresas	760.748	100,0	2.360.618	100,0	1.305.913	100,0	14.457.017	100,0	18.884.296

Comentario sobre el empleo por sectores y tamaño de empresa (3T 2025)

Los datos presentados ofrecen una visión detallada del mercado laboral español, destacando tanto la estructura sectorial del empleo como la relevancia del tamaño empresarial en la generación de puestos de trabajo. El análisis revela un claro predominio del sector servicios y una fuerte contribución de las PYME, aunque con diferencias significativas entre sectores.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO

- El sector servicios concentra el 76,56% del empleo, con más de 14,4 millones de trabajadores, lo que confirma su papel dominante en la economía española.
- Le siguen la industria (12,5%), la construcción (6,92%) y el agrario (4,03%), con pesos mucho más reducidos.
- En términos de evolución anual, destaca el crecimiento en construcción (+4,86%) y servicios (+2,77%), mientras que el sector agrario retrocede (-1,58%), reflejando una pérdida de empleo en el campo.

APORTE DE LAS PYME AL EMPLEO

- Las PYME generan el 60,7% del empleo total, con 11,46 millones de trabajadores, lo que subraya su papel estructural en la economía.
- En sectores como agrario (88,9%) y construcción (89,6%), las PYME son prácticamente el único motor de empleo.

- c) En industria (62%) y servicios (56,4%), aunque las grandes empresas tienen mayor peso, las PYME siguen siendo fundamentales.

DESGLOSE POR TAMAÑO DENTRO DE LAS PYME

- a) Las microempresas (1–9 asalariados) tienen una fuerte presencia en el sector agrario (34,1%) y construcción (29,1%), pero menor en servicios (18%) e industria (10,5%).
- b) Las pequeñas empresas (10–49) destacan en industria (23,2%) y construcción (30,6%), mostrando una consolidación creciente.
- c) Las medianas (50–249) tienen mayor peso en industria (25,7%) y servicios (13,6%), lo que indica una estructura más profesionalizada en estos sectores.

GRANDES EMPRESAS

- a) Las grandes empresas (250 o más asalariados) concentran el 39,3% del empleo, especialmente en servicios (43,6%) e industria (38%), donde su capacidad de absorción laboral es muy elevada.
- b) En sectores como agrario y construcción, su peso es mucho menor, lo que refleja una estructura más atomizada.

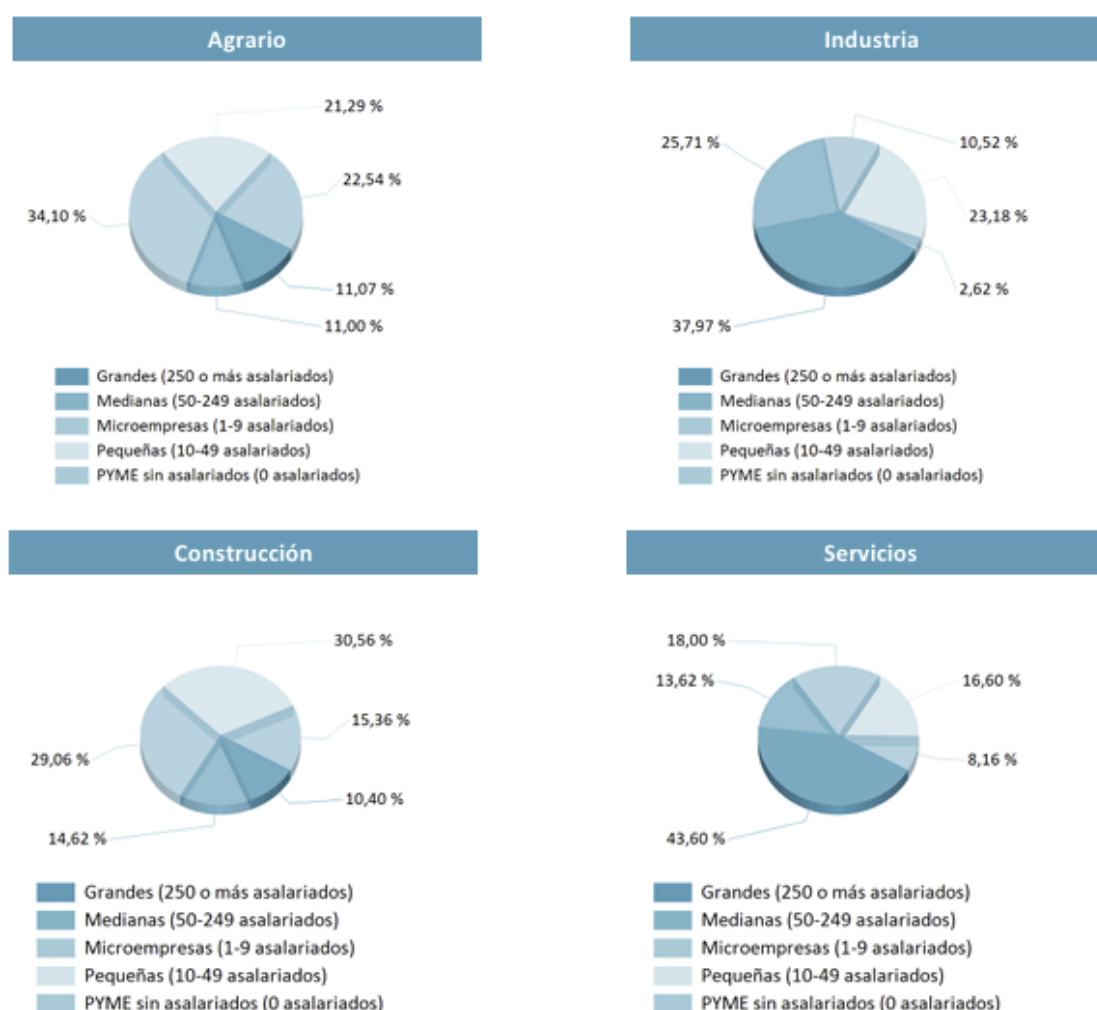
INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) El mercado laboral español está claramente dominado por el sector servicios, tanto en número de empresas como en empleo.
- b) Las PYME son esenciales, especialmente en sectores como agrario y construcción, mientras que las grandes empresas tienen mayor protagonismo en servicios e industria.
- c) La evolución anual muestra un crecimiento generalizado, salvo en el sector agrario, lo que apunta a una economía en expansión pero con desafíos en el medio rural.

Tabla 7. Tamaño medio empresarial por sectores

Mes Año	Agrario	Construcción	Industria	Servicios	tamaño medio
2024-NOV	2,00	3,00	13,00	6,00	6,00
2025-NOV	2,00	3,00	14,00	6,00	6,25

Gráfico 7. Porcentaje del empleo generado por tamaño de empresa en cada sector



Comentario sobre el tamaño medio empresarial y la distribución del empleo por sectores (2024–2025)

Los datos combinan dos perspectivas complementarias: por un lado, la evolución del tamaño medio de las empresas en cada sector; por otro, la estructura interna del empleo según el tamaño empresarial. En conjunto, ofrecen una imagen precisa del tejido productivo español y de cómo se organiza el empleo dentro de él.

1. TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL POR SECTORES

El tamaño medio empresarial apenas varía entre noviembre de 2024 y noviembre de 2025, pasando de 6,00 a 6,25 empleados por empresa.

Por sectores:

- a. Industria es el sector con empresas más grandes, aumentando de 13 a 14 empleados de media, lo que sugiere procesos de concentración o crecimiento interno.
- b. Servicios mantiene un tamaño medio de 6 empleados, reflejo de un sector muy atomizado.
- c. Construcción se mantiene en 3 empleados, típico de un sector con fuerte presencia de microempresas.
- d. Agrario continúa con un tamaño medio muy reducido (2 empleados), coherente con la estructura familiar y autónoma del sector.

En conjunto, la economía española sigue caracterizándose por un tejido empresarial pequeño, con un ligero aumento del tamaño medio impulsado sobre todo por la industria.

2. DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR TAMAÑO DE EMPRESA EN CADA SECTOR

Los gráficos muestran cómo se reparte el empleo entre microempresas, pequeñas, medianas, grandes y empresas sin asalariados. Las diferencias entre sectores son muy marcadas.

Sector agrario

Predomina el autoempleo (34,10%), seguido de medianas y grandes empresas con porcentajes similares.

La estructura es dual: muchas explotaciones pequeñas conviven con empresas agrarias de mayor dimensión.

Industria

Es el sector con mayor peso de grandes empresas (25,71%) y medianas (23,18%).

El empleo en microempresas es muy reducido (2,62%), lo que refleja un sector más profesionalizado y con mayores economías de escala.

Construcción

Presenta una estructura equilibrada, aunque destacan:

Grandes empresas (30,56%), con un peso notable.

PYME sin asalariados (29,06%), reflejo del autoempleo típico del sector.

La coexistencia de grandes constructoras y autónomos es una característica estructural.

Servicios

Es el sector más atomizado:

PYME sin asalariados representan el 43,60% del empleo, el porcentaje más alto de todos los sectores.

Las grandes empresas aportan un 18%, cifra relevante pero menor que en industria o construcción.

Esto confirma la enorme diversidad interna del sector servicios.

3. INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) El tamaño medio empresarial crece ligeramente, pero la estructura sigue dominada por empresas pequeñas.
- b) La industria destaca por su mayor concentración empresarial, mientras que servicios y agrario muestran una fuerte atomización.
- c) La construcción combina grandes empresas con un elevado peso del autoempleo, reflejando su dualidad estructural.
- d) En conjunto, los datos evidencian un mercado laboral donde el tamaño empresarial varía enormemente según el sector, condicionando la productividad, la estabilidad del empleo y la capacidad de crecimiento.

Tabla 8. Empleo por tamaño y por sección de actividad (CNAE)

Nombre	PYME sin asalariados (0 asalariados)	Microempresas (1-9 asalariados)	Pequeñas (10-49 asalariados)	Medianas (50-249 asalariados)	Grandes (250 o más asalariados)	Total Trabajadores
Actividades administrativas y servicios auxiliares	74.783	127.611	195.877	233.553	1.011.491	1.643.315
Actividades artísticas, recreativas y de entrenamiento	54.812	89.261	119.203	76.788	56.088	396.152
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	148	34.048	1.726	91	0	36.013
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	116	843	1.367	490	477	3.293
Actividades financieras y de seguros	32.635	43.288	29.738	37.976	230.632	374.269
Actividades inmobiliarias	23.859	80.995	18.157	9.389	9.524	141.924
Actividades profesionales, científicas y técnicas	183.042	245.826	219.352	188.925	334.989	1.172.134
Actividades sanitarias y de servicios sociales	72.627	140.735	164.935	219.463	1.439.359	2.037.119
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	597	68				665
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	171.485	259.394	161.941	83.695	84.233	760.748
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	279.475	768.034	606.056	384.198	1.022.437	3.060.200
Construcción	200.621	379.517	399.082	190.901	135.792	1.305.913
Educación	63.120	100.480	165.567	268.423	992.231	1.589.821
Hostelería	76.689	559.848	487.829	177.751	322.055	1.624.172
Industria manufacturera	60.397	232.092	511.465	559.160	752.916	2.116.030
Industrias extractivas	381	2.616	7.842	4.256	4.514	19.609
Información y comunicaciones	57.999	57.244	108.749	142.995	377.942	744.929
Otros servicios	137.492	186.467	83.149	60.931	46.666	514.705
Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	550	9.587	21.510	36.228	118.657	186.532
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	423	4.009	6.391	7.340	20.284	38.447
Transporte y almacenamiento	122.936	168.163	198.723	168.701	459.783	1.118.306
Total	1.614.187	3.490.126	3.508.659	2.851.254	7.420.070	18.884.296

Comentario sobre el empleo por tamaño y sección de actividad (CNAE) – 3T 2025

La tabla ofrece una visión detallada de cómo se distribuye el empleo en España según el tamaño de las empresas y el sector de actividad. Esta información permite identificar patrones estructurales en el mercado laboral y entender qué sectores dependen más de las grandes empresas o del autoempleo.

1. SECTORES CON MAYOR EMPLEO TOTAL

- Comercio lidera con más de 3 millones de trabajadores, seguido por sanidad y servicios sociales (2 millones), industria manufacturera (2,1 millones) y hostelería (1,6 millones).
- Estos sectores son pilares del empleo en España, combinando tanto grandes empresas como una fuerte presencia de PYME.

2. PESO DE LAS GRANDES EMPRESAS

- Sectores como sanidad (1,4 millones), educación (992 mil) y actividades administrativas (1 millón) muestran una fuerte concentración del empleo en grandes empresas, lo que refleja su carácter institucional o su necesidad de escala operativa.

- b) También destacan industria manufacturera y comercio, con más de 750 mil y 1 millón de empleos respectivamente en grandes compañías.

3. RELEVANCIA DE LAS PYME

- a) Las PYME sin asalariados tienen un peso significativo en sectores como agricultura (171 mil), actividades profesionales (183 mil) y comercio (279 mil), lo que evidencia el papel del autoempleo y los negocios familiares.
- b) Las microempresas (1–9 asalariados) son especialmente relevantes en hostelería (559 mil), comercio (768 mil) y actividades profesionales (245 mil), sectores donde la atomización empresarial es común.

4. SECTORES CON ESTRUCTURA MÁS ATOMIZADA

- a) Actividades inmobiliarias, artísticas, otros servicios y hostelería presentan una distribución del empleo muy fragmentada, con predominio de microempresas y pequeñas empresas.
- b) En cambio, sectores como energía, agua y residuos, y finanzas concentran el empleo en empresas medianas y grandes.

5. SECTORES CON MENOR EMPLEO

Industrias extractivas, organismos extraterritoriales, y actividades domésticas tienen un volumen de empleo muy reducido, aunque con estructuras diversas.

6. VISIÓN GLOBAL

- a) El empleo total asciende a 18,88 millones de trabajadores, con una distribución que refleja tanto la diversidad sectorial como la heterogeneidad empresarial.
- b) La coexistencia de grandes empresas y PYME en sectores clave como comercio, industria y servicios sociales muestra una economía plural y flexible, capaz de absorber distintos modelos de negocio.

Tabla 4. Distribución de empresas por tamaño y por sector

Empresas Por Tamaño	Agrario	%	Industria	%	Construcción	%	Servicios	%	Total
PYME (0-249 asalariados)	271.350	99,9	162.841	99,2	345.631	99,9	2.175.948	99,8	2.955.770
PYME sin asalariados (0 asalariados)	171.485	63,2	61.751	37,6	200.621	58,0	1.180.330	54,1	1.614.187
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	99.865	36,8	101.090	61,6	145.010	41,9	995.618	45,7	1.341.583
Microempresas (1-9 asalariados)	90.085	33,2	69.748	42,5	122.479	35,4	854.012	39,2	1.136.324
Pequeñas (10-49 asalariados)	8.898	3,3	25.505	15,5	20.472	5,9	122.011	5,6	176.886
Medianas (50-249 asalariados)	882	0,3	5.837	3,6	2.059	0,6	19.595	0,9	28.373
Grandes (250 o más asalariados)	142	0,1	1.243	0,8	179	0,1	4.540	0,2	6.104
Total Empresas	271.492	100,0	164.084	100,0	345.810	100,0	2.180.488	100,0	2.961.874

Comentario sobre la distribución de empresas por tamaño y sector (3T 2025)

La tabla ofrece una imagen muy completa del tejido empresarial español, mostrando cómo se distribuyen las empresas según su tamaño dentro de cada sector económico. Los datos confirman un patrón estructural bien conocido: la economía española está fuertemente dominada por las PYME, especialmente por microempresas y negocios sin asalariados.

1. PREDOMINIO ABSOLUTO DE LAS PYME

Las PYME representan más del 99% de las empresas en todos los sectores, lo que evidencia un tejido empresarial muy atomizado.

El peso de las empresas sin asalariados es especialmente elevado en sectores como:

- Agrario (63,2%)
- Construcción (58,0%)
- Servicios (54,1%)

Esto refleja la importancia del autoempleo y de los negocios familiares en buena parte de la economía.

2. DIFERENCIAS SECTORIALES EN LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Sector agrario

- Es el sector con mayor proporción de empresas sin asalariados.
- Las empresas medianas y grandes son prácticamente inexistentes, lo que confirma su carácter tradicional y muy fragmentado.

Industria

Presenta la estructura más equilibrada y profesionalizada:

- 61,6% de empresas con asalariados, el porcentaje más alto entre los sectores.
- Mayor presencia relativa de pequeñas y medianas empresas.

Aunque las grandes empresas solo representan el 0,8%, su peso es mayor que en otros sectores.

Construcción

- Muy similar al agrario en atomización, pero con más empresas con asalariados.
- Las microempresas (35,4%) y pequeñas empresas (5,9%) tienen un papel destacado.

Servicios

- a. Es el sector más numeroso en términos absolutos, con más de 2,18 millones de empresas.
- b. Aunque predominan las empresas sin asalariados, también es el sector donde más grandes empresas existen en términos absolutos (4.540), debido a su tamaño global.

3. Grandes empresas: presencia mínima pero estratégica

Las grandes empresas representan solo el 0,2% del total, pero su distribución es significativa:

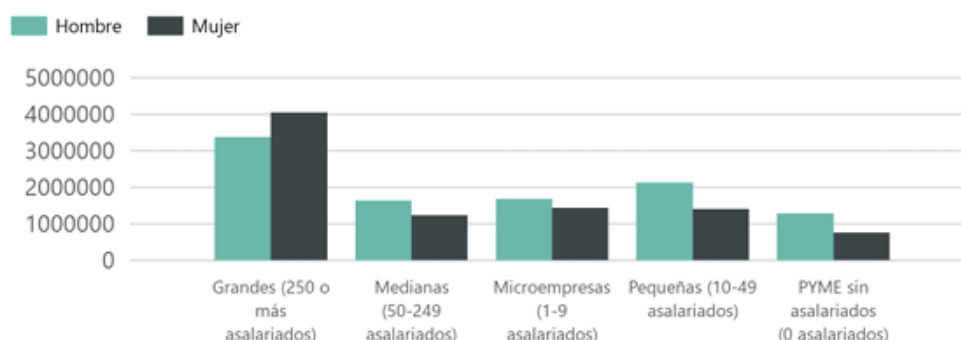
- a. Mayor presencia en servicios e industria, sectores donde la escala es más relevante.
- b. Prácticamente inexistentes en agrario y construcción.

4. VISIÓN GLOBAL

- a) El tejido empresarial español es extremadamente dependiente de las PYME, especialmente de microempresas y autónomos.
- b) La industria destaca como el sector con empresas de mayor tamaño relativo, mientras que agrario y construcción mantienen estructuras muy fragmentadas.
- c) La presencia de grandes empresas es reducida, pero concentrada en sectores clave para la economía.

Tabla 9. Empleo por sexo

	PYME sin asalariados (0 asalariados)	Microempres as (1-9 asalariados)	Pequeñas (10- 49 asalariados)	Medianas (50- 249 asalariados)	Grandes (250 o más asalariados)	Total
Hombre	1.267.194	1.664.711	2.120.242	1.631.107	3.372.088	10.055.342
Mujer	752.902	1.419.506	1.388.417	1.220.147	4.047.982	8.828.954
Total	2.020.096	3.084.217	3.508.659	2.851.254	7.420.070	18.884.296



Comentario sobre el empleo por sexo y tamaño de empresa (3T 2025)

La tabla muestra cómo se distribuye el empleo masculino y femenino según el tamaño de las empresas. Los datos revelan diferencias significativas entre géneros, especialmente en los extremos del tejido empresarial: el autoempleo y las grandes empresas.

1. DIFERENCIAS EN EL AUTOEMPLEO Y MICROEMPRESAS

- En las PYME sin asalariados, los hombres representan una clara mayoría: 1,27 millones frente a 0,75 millones de mujeres. Esto indica que el autoempleo y los negocios unipersonales siguen siendo ámbitos más masculinizados.
- En las microempresas (1–9 asalariados) también predominan los hombres, aunque la diferencia se reduce: 1,66 millones de hombres frente a 1,42 millones de mujeres. Este segmento refleja una estructura empresarial muy atomizada, pero con presencia femenina creciente.

2. EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS: BRECHA PERSISTENTE

- En las pequeñas empresas (10–49), los hombres superan ampliamente a las mujeres: 2,12 millones frente a 1,39 millones.
- En las medianas (50–249) se mantiene la misma tendencia: 1,63 millones de hombres frente a 1,22 millones de mujeres.

Estas cifras sugieren que, en empresas de tamaño intermedio, la participación masculina sigue siendo mayoritaria, posiblemente por la concentración de actividades más masculinizadas (industria, construcción, transporte).

3. GRANDES EMPRESAS: PREDOMINIO FEMENINO

- En las grandes empresas (250 o más asalariados) se observa un cambio notable: 4,05 millones de mujeres frente a 3,37 millones de hombres.
- Este es el único tramo donde las mujeres superan claramente a los hombres.

Este patrón puede relacionarse con sectores donde las grandes empresas son predominantes y donde la presencia femenina es elevada, como sanidad, educación, servicios sociales y administración corporativa.

4. VISIÓN GLOBAL DEL EMPLEO

- a) En total, trabajan 10,05 millones de hombres y 8,83 millones de mujeres.
- b) Aunque los hombres siguen siendo mayoría en el conjunto del empleo, la presencia femenina es especialmente fuerte en las grandes organizaciones, donde existen estructuras más formales, mayor estabilidad y sectores más feminizados.

5. INTERPRETACIÓN GENERAL

- a) El empleo masculino domina en el autoempleo y en las empresas pequeñas y medianas, lo que refleja patrones tradicionales del mercado laboral.
- b) El empleo femenino destaca en las grandes empresas, lo que sugiere una mayor inserción en sectores institucionalizados y con mayor tamaño organizativo.
- c) La estructura muestra un mercado laboral con segmentación por género, influido tanto por la distribución sectorial como por el tamaño empresarial.

ESTUDIO

COPYME

CONFEDERACIÓN GENERAL DE LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS