

DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID

NOTA METODOLÓGICA

La demanda de información sobre la creación y desaparición de empresas no ha dejado de crecer, y se ha desarrollado especialmente en los últimos años como una herramienta fundamental del análisis económico y de las políticas orientadas hacia la creación de empleo.

Los conceptos clásicos de los movimientos demográficos referidos tradicionalmente a la población (nacimientos, muertes, migraciones...) se pueden aplicar asimismo a otros fenómenos y, como en el caso que nos ocupa, a la actividad de las unidades empresariales (empresas, establecimientos...) en lo que se ha dado en llamar Demografía Empresarial.

Las definiciones de nacimientos y muertes, así como las tasas más utilizadas (natalidad, mortalidad, crecimiento vegetativo), son generalmente significativas en el mismo grado en universos alternativos y en particular en el empresarial. Sólo se requiere algún matiz particular a la hora de definir aspectos como los movimientos migratorios (entradas y salidas de las unidades empresariales en un ámbito territorial), pero en esencia los conceptos son totalmente homologables y es pertinente hablar incluso de saldo exterior y de migraciones entre zonas geográficas.

Aunque se podría diseñar una investigación estadística muestral para realizar estimaciones de estas variables, el análisis preciso de este fenómeno aconseja un registro censal de los movimientos que han ocurrido en un periodo de tiempo determinado. En la práctica, la elaboración de la demografía empresarial requiere la existencia de al menos un registro general, generalmente administrativo, de las unidades empresariales existentes en un determinado momento, que se actualiza periódica y sistemáticamente. Las fuentes dependen de los países y ámbitos y generalmente están asociadas a las que se utilizan para la elaboración de directorios que, en la mayoría de los casos, se basan en una combinación de datos administrativos y estadísticos.

La Demografía Empresarial de la Comunidad de Madrid se sustenta principalmente en la explotación realizada por el Instituto de Estadística del fichero de Cuentas de Cotización de la Seguridad Social. Se consideran las cuentas del régimen general ordinario (no incluyendo los sistemas especiales agrario y del hogar), el régimen especial de Minería del carbón y se excluye el régimen especial del Mar.

Las Cuentas de Cotización de la Seguridad Social no contemplan el régimen especial de Trabajadores Autónomos, ni el régimen especial de empleados del Hogar (a extinguir).

El concepto de cuenta de cotización agrupa a un colectivo de trabajadores pertenecientes a una misma empresa, que desarrollan su actividad en una misma provincia y que tienen características homogéneas frente a la cotización, por lo que un mismo empresario puede tener asignadas varias cuentas de cotización. Los empresarios están obligados a tener al menos una cuenta de cotización por provincia donde tengan actividad y, dentro de ésta, una cuenta por régimen de afiliación y en función del tipo de trabajadores que tengan. Así una empresa activa en una provincia puede tener una o varias cuentas de cotización, independientemente del número de establecimientos productivos ubicados en dicho territorio.

Éstas, y otras particularidades legales originan que una cuenta de cotización no sea equivalente necesariamente a un centro de trabajo. No obstante, en la práctica, la mayoría de las empresas sólo dispone de un único establecimiento, con lo que la coincidencia de ambos conceptos se produce en un alto porcentaje de los casos.

En este trabajo se utiliza el concepto de unidad empresarial, que se define como la empresa o la parte de una empresa (ya posea uno o varios establecimientos) que se sitúa en una provincia concreta (por tanto puede comprender una o varias cuentas de cotización). De este modo si una empresa se ubica en diez provincias, tendrá diez unidades empresariales, independientemente del número de centros de trabajo que tenga o de las cuentas de cotización que presente.

El análisis se puede realizar exclusivamente para estudiar la evolución del número unidades empresariales o también para investigar otras variables relacionadas con él; en nuestro caso se contabilizan en una primera instancia los movimientos de las unidades y de los puestos de trabajo asociados a ellas. Por otro lado, además del análisis de los movimientos empresariales en la Comunidad de Madrid, que es el punto central del estudio, se ha llevado a cabo una comparativa con otros ámbitos españoles en los términos definidos.

En todos estos casos se analiza:

- el número total de unidades empresariales (y de los puestos de trabajo asociados) al principio y al final del periodo
- los movimientos naturales (nacimientos, muertes)
- sus migraciones (hacia o desde otras provincias)
- el movimiento interno de las unidades que permanecen (de sus puestos de trabajo).

A partir de estos datos es posible establecer los saldos resultantes (vegetativo, exterior, total...) y las tasas correspondientes (natalidad, mortalidad, migración...), en lo que denominamos el vector de demografía empresarial, que ilustra y explica los cambios que se han producido en el colectivo investigado en el lapso temporal considerado.

Complementariamente se analizan los cambios que se producen en las unidades empresariales que permanecen; no sólo de su empleo, sino de las características de la empresa (actividad principal, estrato de tamaño, tipo de mercado, etc.). Así es posible que se presenten modificaciones en los resultados finales de una categoría de unidades concreta (por ejemplo, la de un sector económico determinado) sin que se hayan producido altas ni bajas, sino simplemente un movimiento compensado de entradas y salidas en las distintas categorías.

Para cualquier periodo que se analice, se tienen en cuenta dos ficheros o registros de unidades empresariales: uno referido al principio del periodo y otro al final de éste. Las definiciones precisas de los conceptos y su cálculo son las siguientes:

- Se considera que una unidad empresarial nace cuando al principio del periodo no existe en ninguna provincia y al final existe en la provincia implicada. Por supuesto puede nacer en varias provincias a la vez.

- Una unidad empresarial provincial muere cuando desaparece a lo largo del periodo de la provincia implicada y también del resto de las provincias donde estuviese ubicada, es decir, existe al principio del periodo, pero no al final.

- Una unidad empresarial provincial entra en una provincia (o inmigra), cuando existiendo previamente (al principio del periodo) en alguna provincia, pero no en la determinada, aparece al final del periodo en la provincia implicada. En definitiva, la empresa existía previamente en España y aparece en el periodo en una provincia determinada en la que previamente no estaba ubicada.

- Por el contrario, una unidad empresarial provincial sale de la provincia (o emigra) cuando deja de existir en dicha provincia pero continúa existiendo en alguna otra provincia de España.

La migración “pura” (es decir la de una unidad que se traslada tal cual entre provincias), es un caso particular (no muy usual) y efectivamente supone una entrada en la provincia de destino y una salida en la de origen, pero el concepto de migración e inmigración que aquí se utiliza es mucho más amplio y recoge un amplio abanico de situaciones distintas.

El cálculo preciso de los indicadores que se definen derivados de estos es el siguiente:

1. Tasa bruta de natalidad de Unidades Empresariales

Número de Unidades Empresariales nacidas durante el periodo por mil entre el número de Unidades Empresariales totales que existían al principio del periodo

2. Tasa bruta de mortalidad de Unidades Empresariales

Número de Unidades Empresariales que mueren durante el periodo por mil entre el número de Unidades Empresariales totales que existían al principio del periodo

3. Saldo vegetativo de Unidades Empresariales
Diferencia entre el número de Unidades Empresariales nacidas y muertas en un periodo dado
4. Saldo vegetativo de puestos de trabajo
Diferencia entre el número de puestos de trabajo implicados en Unidades Empresariales nacidas y muertas en un periodo dado
5. Tasa de crecimiento vegetativo de Unidades Empresariales
Porcentaje entre el crecimiento vegetativo de Unidades Empresariales y el número total de ellas al principio del periodo
6. Tasa de crecimiento vegetativo de puestos de trabajo
Porcentaje entre el crecimiento vegetativo de puestos de trabajo y el número total de ellos al principio del periodo
7. Saldo migratorio de Unidades Empresariales
Diferencia entre el número de Unidades Empresariales que entran y salen en un periodo determinado
8. Saldo migratorio de puestos de trabajo
Diferencia entre el número de puestos de trabajo implicados en Unidades Empresariales que entran y salen en un periodo determinado
9. Tasa de crecimiento migratorio de Unidades Empresariales
Porcentaje entre el Saldo migratorio de Unidades Empresariales y el número de Unidades Empresariales totales al principio del periodo
10. Tasa de crecimiento migratorio de puestos de trabajo
Porcentaje entre el Saldo migratorio de puestos de trabajo y el número de puestos de trabajo totales al principio del periodo
11. Unidades Empresariales netas creadas o Saldo total
Diferencia entre el número de Unidades Empresariales final e inicial en un periodo dado
12. Puestos de trabajo netos creados o Saldo total
Diferencia entre los puestos de trabajo finales e iniciales en un periodo dado
13. Tasa de crecimiento total de Unidades Empresariales
Porcentaje entre el número de Unidades Empresariales netas creadas y el de Unidades Empresariales totales al principio del periodo
14. Tasa de crecimiento total de puestos de trabajo
Porcentaje entre los puestos de trabajo netos creados y los puestos de trabajo totales al principio del periodo
15. Tamaño medio de Unidades Empresariales
Media ponderada del número de puestos de trabajo por unidad empresarial, es decir, número de puestos de trabajo totales entre el número de Unidades Empresariales totales

Esta información se ofrece para el conjunto de las unidades en todos los periodos considerados, y para las siguientes desagregaciones:

- por estratos de tamaño de las unidades
- por sectores de actividad (según la CNAE 2009)
- por titularidad (persona física o jurídica)
- por tipo de ubicación o localización (mercado local, regional o nacional)

La definición del tipo de localización merece una pequeña explicación adicional. La ubicación local, regional o nacional de las unidades empresariales

provinciales, se considera que ofrece una orientación sobre el mercado de cada unidad (si bien no es equivalente), y se establece del siguiente modo:

- Para las empresas pequeñas, se considera que tienen ubicación local cuando al menos el 80% del empleo de la empresa se encuentra en la provincia implicada
- Si no es así, se considera que presenta ubicación regional si al menos el 80% está localizada en cualquiera de las provincias que forman una Comunidad Autónoma (en Madrid, al ser uniprovincial, el carácter local y regional coincide)
- Por último y por exclusión, si no es local ni regional, se considera nacional, lo que supone que tendrá menos del 80% de su empleo en cada Comunidad Autónoma en que esté ubicada, y éste estará repartido entre varias de ellas con cierto equilibrio.
- Para empresas grandes el límite utilizado es del 95%.

Por supuesto esta definición puede originar que dentro de una misma empresa haya unidades empresariales provinciales de distinto carácter en cuanto a ubicación.