INSTITUTO UNIVERSITARIO
de Análisis Económico y Social

Universidad de Alcalá

www.iaes.es

La estructura empresarial del Corredor del Henares como parte de la Comunidad de Madrid

Análisis de las fortalezas y debilidades de las microempresas del Corredor del Henares ante la crisis del COVID 19

Francisco del Olmo García

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO
03/2020

LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL DEL CORREDOR DEL HENARES COMO PARTE DE LA COMUNIDAD DE MADRID*

RESUMEN

La situación de excepcionalidad que vive el mundo a raíz de la crisis sanitaria originada por el COVID 19 implica la puesta en marcha de medidas drásticas que tienen como fin reducir la tasa de contagios y evitar la saturación del sistema sanitario. Estas medidas tienen un alto impacto en el tejido productivo, parte del cual ha paralizado sus actividades en un alto porcentaje, aumentando su debilidad y el riesgo de fracaso. De esta manera, el mundo se ha visto inmerso en una dura crisis económica derivada de la crisis sanitaria.

Dos son los objetivos del presente trabajo. Por una parte, realizar un análisis con perspectiva comparada de la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid y de una de sus zonas más dinámicas desde el punto de vista económico: el Corredor del Henares. De esta manera, dada la importancia de las microempresas y autónomos en el sector servicios, es posible reflexionar sobre el grado de exposición del tejido productivo madrileño ante la crisis económica que se deriva de la sanitaria. Por otra parte, dada la importancia del colectivo de las microempresas en el Corredor del Henares, se realiza un análisis de sus fortalezas y debilidades más a corto plazo en base a la información económico-financiera disponible, permitiendo anticipar en la medida de lo posible su capacidad de respuesta ante la crisis.

Palabras clave: COVID 19, tejido empresarial, dinámica empresarial, Comunidad Autónoma de Madrid, Corredor del Henares.

ABSTRACT

The exceptional situation that the world is experiencing as a result of the health crisis caused by COVID 19 implies the implementation of drastic measures with the aim of reducing the rate of infections and avoid saturation of the health system. These measures have a high impact on the business structure, which has paralyzed their activities in a high percentage, increasing their weakness and the risk of bankruptcy. In this way, the world has been immersed in a severe economic downturn derived from the health crisis.

Two are the aims of this paper. On the one hand, carrying out an analysis with a comparative perspective of the business structure of the Region of Madrid and one of its most dynamic areas from the economic point of view: the Henares Corridor. In this way, given the importance of micro-businesses and the self-employed in the service sector, it is possible to reflect on the degree of exposure of the business structure of Madrid to the economic crisis stemming from the health crisis. On the other hand, given the importance of the group of micro-enterprises in the Henares Corridor, an analysis of their short-term strengths and weaknesses is carried out based on the available economic-financial information, allowing us to anticipate as far as possible their crisis response capacity.

Keywords: COVID 19, Business structure, business dynamics, Region of Madrid, Henares Corridor.

AUTOR

FRANCISCO DEL OLMO GARCÍA es, Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES) y miembro del Grupo de Investigación de Actividad emprendedora y tamaño de empresa: modelos de negocio y dinámica empresarial. Además, es Profesor Asociado de Economía Aplicada en el Departamento de Economía y Dirección de Empresas de la Universidad de Alcalá. Es Analista senior de metodologías de medición del riesgo de crédito, con experiencia en varias entidades financieras. Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas con Premio Extraordinario por la Universidad de Alcalá, Licenciado en Economía por la UNED y Máster en Banca y Finanzas por Afi Escuela de Finanzas Aplicadas y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Actualmente se encuentra realizando el Doctorado en Economía y Gestión Empresarial en la Universidad de Alcalá.

Fecha de recepción: *01 de abril de 2020*
Fecha de aceptación: *22 de abril de 2020*

*Las opiniones expresadas en este artículo son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y no deben atribuirse de ninguna manera a las instituciones a las que pertenecen.

ÍNDICE

1. Introducción: en los albores de una nueva crisis 5

2. El tejido empresarial en la Comunidad de Madrid 7

3. Dinámica y longevidad empresarial en la Comunidad de Madrid 14

4. El perfil del tejido empresarial en el Corredor del Henares 22

5. Un análisis económico-financiero sobre la capacidad de resistencia de las microempresas en el Corredor del Henares 26

5.1 Análisis de los problemas de pagos en las microempresas del Corredor del Henares 29

5.2 Análisis de la capacidad exportadora de las microempresas del Corredor del Henares 31

5.3 Análisis económico-financiero de las microempresas del Corredor del Henares 31

6. Conclusiones 36

7. Bibliografía 40

Queremos saber su opinión sobre este documento de trabajo 42

1. INTRODUCCIÓN: EN LOS ALBORES DE UNA NUEVA CRISIS

De nuevo, tras casi doce años desde la caída de Lehman Brothers, la economía mundial vive un momento de máxima incertidumbre con respecto a sus perspectivas económicas. De nuevo, por segunda vez en las primeras dos décadas del siglo XXI se habla de la que puede ser la peor crisis desde la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado (Georgieva, 2020) y, sin embargo, cualquier parecido con el origen de la crisis de 2008 es pura casualidad. Esta vez, no se puede profundizar en causas económicas o financieras. No se puede apelar a la Teoría Económica o a los modelos para alegar que los economistas no habían sabido anticipar la crisis. Nos encontramos frente a una crisis sanitaria, originada en China por el coronavirus bautizado como COVID 19, de envergadura mundial y de difícil reacción, que ha obligado prácticamente a parar las máquinas de la actividad económica de un gran número de países, sin distinción entre economías desarrolladas o en desarrollo.

Por lo tanto, esta vez la economía no es causa sino consecuencia de una emergencia sanitaria. Y, sin embargo, no se puede hablar de consecuencias menores. La crisis económica que se inició en China y que ha comenzado a emerger en marzo en Europa y en Estados Unidos tiene su origen en shocks de oferta y demanda y está mereciendo una respuesta de la Política Económica inimaginable hasta ahora, tanto por parte de los bancos centrales como por parte de los gobiernos, pero también medidas de confinamiento en muchos países como no se habían visto en la Historia reciente.

Las dudas que surgen de la actual situación son innumerables y todavía incontestables. Como se señala en el último boletín trimestral del Banco de España: "La estimación del impacto y la duración de esta perturbación sobre la economía está sometida a un grado de incertidumbre muy elevado. Las consecuencias agregadas sobre el conjunto de la economía dependerán, entre otros factores, del grado efectivo de caída de la producción y del consumo durante el período de confinamiento de la población, sobre la cual solo es posible hacer cálculos imprecisos". (Banco de España, 2020: 8).

Antes esta situación, y desde el punto de vista económico, no es menos importante entender bien la fortaleza de los agentes económicos ante la intensidad del shock y las medidas de respuesta.

Es este, y no otro, el objetivo de este trabajo. No se busca, por lo tanto, estimar un impacto o realizar pronósticos, tareas sujetas a demasiada incertidumbre en la actualidad, sino profundizar en la estructura de una parte de la actividad económica que está sufriendo en estos momentos: las empresas. Y ello con la finalidad de entender su capacidad de respuesta, su fortaleza ante la situación.

En enfoque de este análisis es triple. Por una parte, desde la perspectiva territorial, el análisis se centrará en la realidad de la Comunidad de Madrid, una de las regiones de España con más impacto de la crisis sanitaria y del shock económico. Y dentro de esta región, se hará especial mención a la estructura empresarial del Corredor del Henares, una de las zonas económicas más dinámicas en la Comunidad, pero también foco de las primeras incidencias de la emergencia sanitaria.

En segundo lugar, el análisis se basará en un enfoque de dinámica empresarial, analizando la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid y el Corredor del Henares, especialmente en lo concerniente al tipo de empresa predominante, su especialización sectorial y su comportamiento demográfico. Este enfoque basado en la dinámica empresarial es habitual en la literatura, habiéndose aplicado desde un punto de vista sectorial (Cámara de Comercio, 2001; Martín y Segarra, 2004; Garrido, 2008b; Banco de España, 2015) y territorial, bien para el ámbito español (Garrido, 2008a, Herce et al. (2012), Crecente et al. (2014) o Crecente et. al, 2015) o bien para el ámbito europeo (Comisión Europea, 2004; Del Olmo et al., 2019).

Finalmente, se analizará la capacidad de resistencia de las microempresas del Corredor del Henares a través de un análisis económico-financiero de sus estados contables e información sobre comportamientos de pago y actividad internacional.

Bajo este contexto en primer lugar se estudia el perfil empresarial de la economía madrileña y sus principales similitudes y diferencias con el perfil medio nacional. Para ello, se analizan las principales características de tamaño y especialización sectorial. Ello permitirá extraer conclusiones sobre la fortaleza de las empresas ante un shock que está siendo más intenso para ciertos sectores.

En segundo lugar, se profundiza en los aspectos relacionados con la dinámica empresarial y el perfil demográfico de las compañías madrileñas, de nuevo bajo una perspectiva comparada con la media española y con el objetivo de entender la capacidad de supervivencia dentro del marco empresarial madrileño antes de la crisis.

En tercer lugar, el tejido empresarial de la zona del Corredor del Henares se convierte en objeto de análisis, con el fin de trasladar, en la medida de los posible, los anteriores análisis a la actividad de esta zona, de forma que se puedan extraer conclusiones válidas para los municipios que componen esta zona de gran dinamismo económico.

Finalmente, en un último apartado, se analizan las fortalezas y debilidades de las microempresas del Corredor del Henares, principal colectivo empresarial de la zona, con un estudio de los últimos estados contables disponibles, sus informaciones negativas de pagos y su capacidad exportadora, teniendo en cuenta, principalmente, la capacidad de resistencia en el corto plazo, tanto a nivel sectorial como local.

2. El tejido empresarial en la Comunidad de Madrid

La Comunidad de Madrid es una economía basada en servicios, como lo demuestra el hecho de que el 77% del PIB regional proviene de esta rama de actividades, las cuales emplean al 88% de los trabajadores madrileños. No es la madrileña, por lo tanto, una realidad diferente a la de la totalidad de España, país intenso en servicios desde hace décadas. No obstante, respecto a España, los servicios madrileños suponen aproximadamente diez puntos porcentuales más de peso en el PIB y en el empleo, por lo que la intensidad es más patente.

Indudablemente, la intensidad con la que la economía madrileña se ha especializado en este sector terciario tiene su propio reflejo en la estructura empresarial regional. Así, como muestra el gráfico 1, el 87% de las empresas madrileñas dedican su actividad a los servicios, destacando especialmente los servicios recreativos, personales, las actividades asociativas y hogares, el comercio y la hostelería y los servicios de información y profesionales.

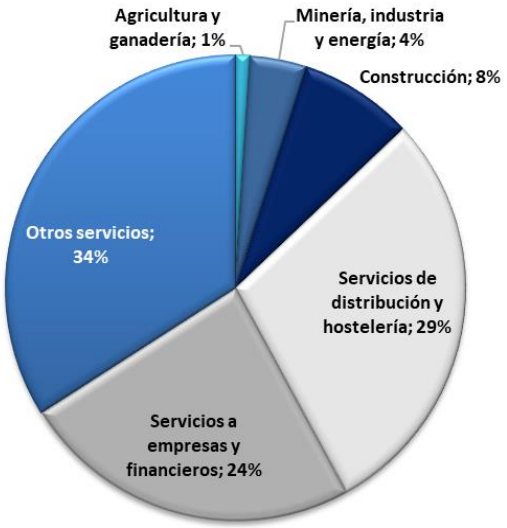
Destaca la importancia de servicios especialmente afectados por las medidas de confinamiento como son el comercio minorista (13% de las empresas, que emplea a un 10% de los ocupados), la hostelería (6% del total de empresas que proporciona empleo al mismo porcentaje de ocupados) y educación (4% de empresas pero que da empleo al 8% de ocupados madrileños). Aunque ni mucho menos de forma única, es en los dos primeros sectores en donde resulta necesario realizar un intenso apoyo público, debido a que son sectores con escasa capacidad de mantener su actividad a través de las nuevas tecnologías (teletrabajo) y

que deben mantener su actividad paralizada durante el tiempo que duren las medidas de confinamiento.

Pero Madrid también destaca en un sector que está tomando un gran protagonismo en estos momentos, como es el del transporte y el almacenamiento, sector vital ante las actuales circunstancias, que supone el 6% del tejido empresarial y un 5% del empleo total, y cuyas empresas serán de las que más fortalecidas salgan de la crisis económica.

Gráfico 1

Especialización sectorial de las empresas madrileñas (2019)



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Asimismo, de gran importancia es el sector de los servicios profesionales. Importancia en términos de tejido empresarial (11% del total de empresas) y en términos de generación de empleo (9% del total de ocupación), pero también por el apoyo que está suponiendo al resto del tejido productivo para realizar trámites y entender los pormenores de la normativa publicada. Es un sector que, con una necesaria inversión en tecnología, se está pudiendo adaptar mejor a las circunstancias de crisis, aunque también es cierto que todos los empresarios del ramo pueden adaptarse fácilmente a las necesidades tecnológicas.

Y es en este sentido en donde hay que profundizar en otra faceta fundamental del tejido empresarial madrileño: el tamaño de las

empresas. Empresas de mayor tamaño suelen contar también con mayor capacidad de maniobra y recursos, en términos económico-financieros, pero también de capacidad de negociación con clientes y proveedores, lo que es fuente de fortalezas ante los cambios que este shock impone a las empresas. Sin embargo, no es menor cierto, que un mayor tamaño también puede ser sinónimo de pérfida de agilidad ante la adaptación a los cambios.

España es un país de Pymes, dado que a 1 de enero de 2019[1] el 99,9% de las empresas son pequeñas y medianas, no siendo menos importante el hecho de que el 56% de las empresas no tienen a su cargo ningún asalariado, mientras que el 39,6% tiene menos de diez empleados. Por lo tanto, en realidad se podría decir que España es un país de empresarios autónomos y microempresas.

Respecto a las actividades realizadas, y una vez más como reflejo de la especialización sectorial de la economía española, el 22% de las Pymes se dedica a actividades de servicios comerciales y el 60% al resto de actividades de servicios, siendo, por lo tanto, un 82% de las empresas las que realizan su actividad en dicho sector. De este porcentaje, importante de por sí, no es menos relevante saber que las empresas sin asalariados suman el 49,5% de las dedicadas a los servicios comerciales, mientras que un 47,1% emplea a menos de diez trabajadores. En las restantes actividades de servicios, el peso de los empresarios autónomos es superior (59,2%), frente a unas microempresas que suman el 37% del total de empresas dedicadas a este sector.

Respecto a la Comunidad de Madrid, se puede apreciar en el gráfico 2 que la realidad no dista de la media española[2].

Así pues, mientras que el 84% de las empresas madrileñas tienen menos de tres trabajadores (60% aproximadamente compuesto por empresas sin asalariados), el 10% tiene entre tres y diez empleados.

En relación a la especialización sectorial, el 30% de las empresas más pequeñas, con menos de tres empleados, se dedican a servicios recreativos, personales o asociativos y de hogares (frente al 11% del resto de microempresas), mientras que el 22% se dedica a actividades

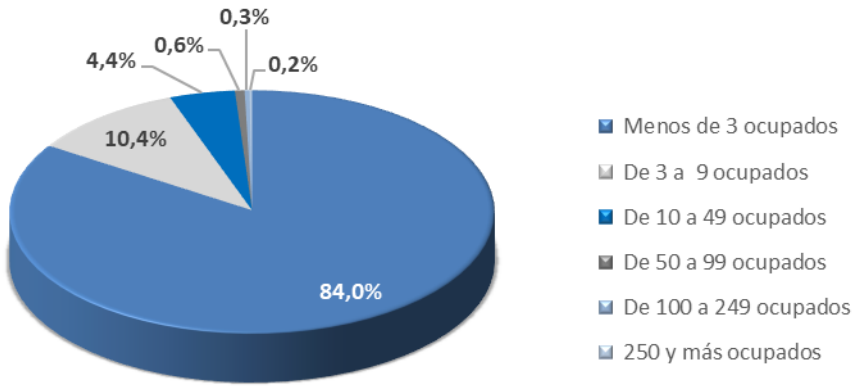
[1] Datos procedentes del informe Retrato de la Pyme española a 1 de enero de 2019. Disponible en: http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato-PYME-DIRCE-1-enero-2019.pdf

[2] La información pública de la Comunidad de Madrid no permite conocer el número de empresas sin asalariados Para conocer este porcentaje, se ha acudido a los datos del DIRCE del INE.

profesionales y de información (20% en el caso del resto de microempresas) y un 21% al comercio y a la hostelería (porcentaje que se incrementa hasta el 38% en el caso de empresas entre 3 y 9 empleados).

Gráfico 2

Tamaño del tejido empresarial madrileño (2019)



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Por lo tanto, dos de los sectores más damnificados por la actual crisis y las medidas de urgencia, como son servicios comerciales y de hostelería, están formados por empresarios autónomos y microempresas en un 92%, lo que lleva a pensar con preocupación en su fortaleza financiera, así como en su capacidad de respuesta y de supervivencia tras las medidas puestas en marcha.

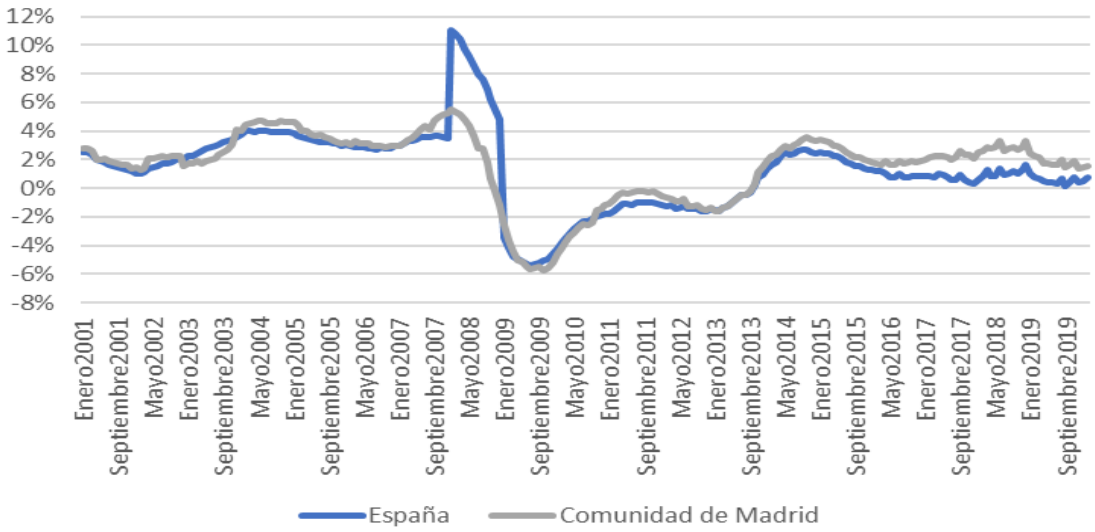
No obstante, y este hecho no es menos relevante, este peso de empresarios autónomos y microempresas es incluso superior en dos de los sectores que pueden salir más fortalecidos de esta crisis: el transporte y almacenamiento y los servicios de información y servicios profesionales, con un 95% y un 94%, respectivamente. La mayor agilidad que proporciona el tamaño en estos sectores permitiría soportar mejor los costes de la crisis, aunque sin menospreciar la necesidad (y no siempre capacidad) de inversión en tecnologías que requieren las empresas, muy especialmente en el caso de las actividades profesionales, en donde la adaptación a las nuevas formas de trabajo puede generar grandes ventajas competitivas.

Por último, el colectivo de autónomos es segmento fundamental en la economía madrileña, por lo que es necesario analizarlo para adquirir una imagen completa del sector empresarial en la Comunidad de Madrid.

Respecto al total de España, el crecimiento del colectivo autónomo tiene un diferencial ligeramente positivo, aunque no siempre ha sido así. El gráfico 3 muestra el espectacular crecimiento de los autónomos en 2007, año previo a la crisis, en donde fue vital el crecimiento de los autónomos extranjeros para lograr dichas tasas. Sin embargo, el crecimiento diferencial de la Comunidad de Madrid se ha visto fortalecido a lo largo de los años de recuperación.

Gráfico 3

Crecimiento interanual del colectivo de autónomos



Fuente: Datos del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social

Gracias a la disponibilidad de una amplia gama de datos, es fácil realizar un perfil completo de los autónomos madrileños: en primer lugar, el 65% de los autónomos son hombres frente al 35% de mujeres, teniendo, en términos unisex, el 53% de los autónomos edades comprendidas entre los 30 y 49 años, mientras que sólo un 7% tiene menos de 30 años, lo que refleja un colectivo relativamente envejecido y con un porcentaje alto de profesionales cercanos a la edad de jubilación. Desde el punto de vista de la nacionalidad, que es otra de las características a tener en cuenta debido al incremento de la inmigración en España a lo largo de las últimas décadas, el 14% de los autónomos son extranjeros frente al 86% de nacionales.

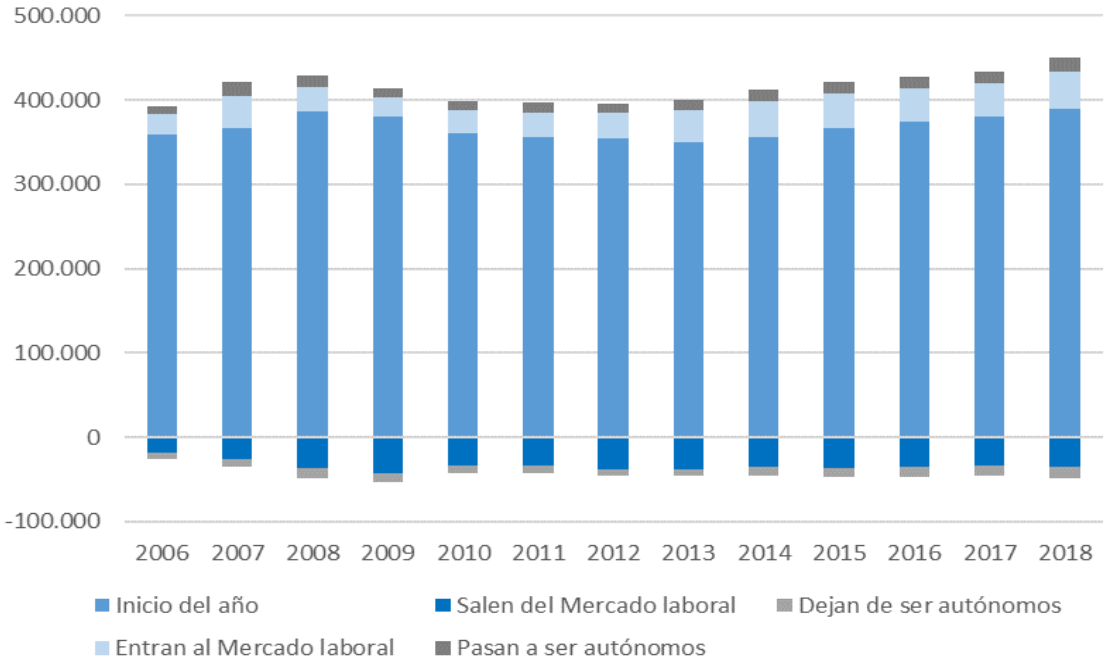
En relación con los sectores de actividad, el 84% de los autónomos madrileños realiza su actividad en el sector servicios, frente a un 11% que se dedica al sector de la construcción, un 4% a la industria y un 1% a actividades de agricultura y ganadería.

Desde un punto de vistas de análisis de flujos, el gráfico 4 permite observar cómo entran más personas en el colectivo de autónomos anualmente de los que salen, salvo en el periodo 2008-2012, destacando el saldo neto positivo ya en 2013, año intenso en término de crisis económica.

No obstante, profundizando el análisis entre el colectivo que deja de ser autónomo (sin abandonar el mercado laboral) y el que pasa a serlo, se puede observar que, en términos de crecimiento anual, en los años más recientes las personas que dejan el colectivo crecen a un ritmo ligeramente superior a los que entran a formar parte de él, lo que refleja la pérdida de atractivo relativo de este colectivo.

Gráfico 4

Análisis de flujos del colectivo de autónomos



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Finalmente, aunque la mayoría de las estadísticas todavía no reflejan el impacto de la crisis causada por la pandemia sobre la economía, los datos de la Seguridad Social de marzo de 2020 sí permiten entender la envergadura de dicho impacto, al menos en su etapa inicial.

Así pues, mientras que en los primeros once días de marzo (antes de declararse el Estado de Alarma en España mediante el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo) la Seguridad Social sumaba afiliados, entre los días 12 y 31 de marzo el saldo en la afiliación se desplomó en 898.822 personas (incluyendo todos los regímenes), siendo el impacto intenso en el sector servicios.

En relación a las empresas inscritas en la Seguridad Social, la tabla 1 muestra el crecimiento anual del mes de marzo desde 2014 para los distintos sectores, diferenciando entre el total nacional y la Comunidad de Madrid. Dicha tabla lleva implícita una realidad desalentadora: la desaparición de 99.141 empresas inscritas en marzo de 2020 respecto a marzo de 2019, lo que equivale a un 7,4%.

Por lo tanto, se observa una caída sin precedentes desde 2014, especialmente en el sector de la construcción. Así pues, la Comunidad de Madrid ha visto mermado su tejido productivo con menor intensidad que la totalidad de España, aunque la diferencia (salvo en el caso de la construcción), no es amplia.

Entrando en un mayor detalle de estas cifras, se debe advertir que los mayores porcentajes de desaparición del tejido productivo se muestran, independientemente del sector, en las personas físicas (caída del 13% en el total nacional frente a un 14% en la Comunidad de Madrid), siendo la evolución más suave en el caso de las personas jurídicas (-4% en el caso el total de España frente a un 3% en el caso de la Comunidad de Madrid).

Este hecho no es más que una muestra adicional de lo vulnerables que son los empresarios autónomos ante una crisis del calado que está tomando la actual. Es, por ello que el esfuerzo de apoyo sobre este colectivo debe ser el mayor posible, como se insistirá a lo largo de todo el trabajo.

Tabla 1

Empresas inscritas a la Seguridad Social. Comportamiento en los meses de Marzo (2014-2020)

	España				
	Total	Agrario	Industria	Construcción	Servicios
mar-14	0%	12%	-2%	-3%	0%
mar-15	2%	-4%	1%	3%	2%
mar-16	2%	4%	1%	3%	2%
mar-17	2%	4%	1%	5%	1%
mar-18	2%	2%	0%	3%	2%
mar-19	1%	5%	0%	7%	0%
mar-20	**-7%**	**-7%**	**-5%**	**-13%**	**-7%**
	Comunidad de Madrid				
	Total	Agrario	Industria	Construcción	Servicios
mar-14	0%	5%	-4%	-3%	0%
mar-15	2%	2%	0%	4%	2%
mar-16	2%	2%	1%	4%	2%
mar-17	2%	0%	1%	6%	2%
mar-18	2%	3%	0%	5%	2%
mar-19	2%	5%	1%	6%	1%
mar-20	**-6%**	**-6%**	**-5%**	**-9%**	**-6%**

Fuente: Datos del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social

3. Dinámica y longevidad empresarial en la Comunidad de Madrid

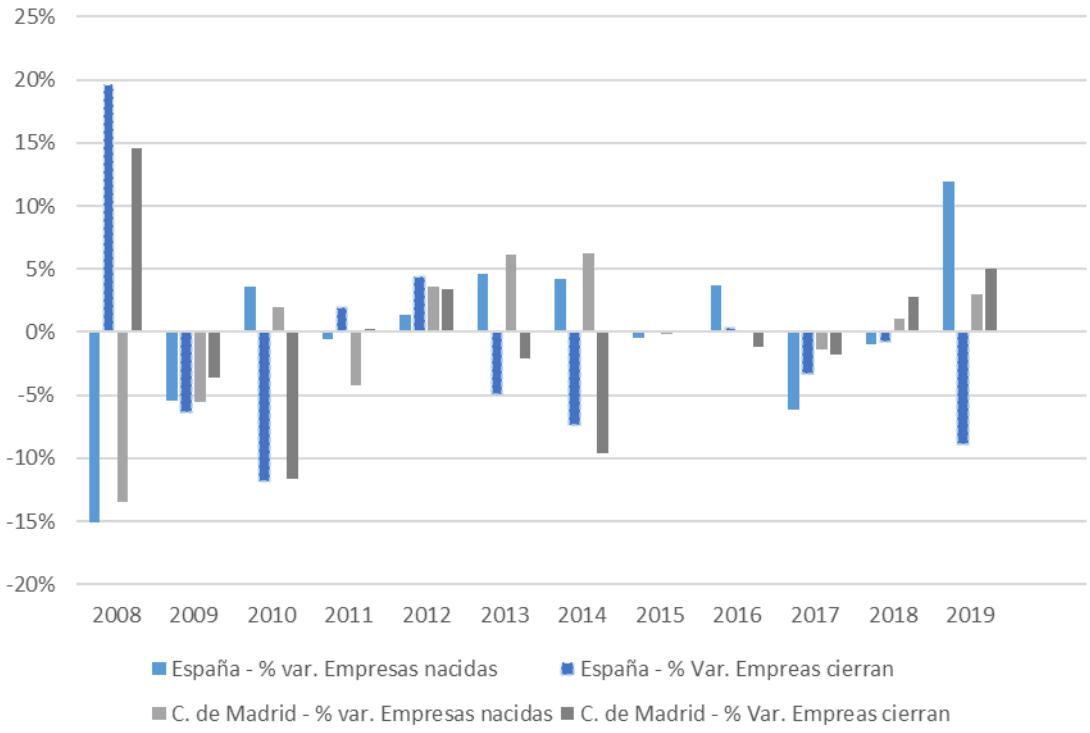
La dinámica empresarial permite comprender la evolución de los dos hitos vitales principales de una empresa: su puesta en funcionamiento y su cierre. Una estructura económica con altas tasas de mortalidad empresarial y bajas tasas de creación de empresas se encuentra ante un problema de creación de riqueza.

En el caso de la Comunidad de Madrid, como se puede apreciar en el gráfico 5, que muestra las variaciones anuales de los nacimientos y muertes empresariales, calculadas en base a medias anuales, preocupa en cierta manera que la tasa de mortalidad sea superior a la de natalidad

en los últimos años de recuperación económica, teniendo en cuenta que en el primer semestre de 2019 en el total de España se puede apreciar la aceleración en la creación de empresas frente a una también importante reducción en la mortalidad, aunque también teniendo en cuenta que la natalidad está condicionada a tasas negativas o neutras en los años anteriores, lo que ha llevado a un impulso mayor de emprendedores que han puesto en marcha su negocio en el último año.

Gráfico 5

Dinámica empresarial en la Comunidad de Madrid y España (promedio de los dos semestres del año, primer semestre de 2019)[3]



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Los datos también permiten apreciar que la volatilidad de las tasas de variación de la natalidad y mortalidad empresarial ligeramente menor en la Comunidad de Madrid frente a la totalidad de España, aunque el hecho de que las tasas de mortalidad sean más altas que las de natalidad en los últimos años llevan a mirar con preocupación, la situación de muchas

[3] La información que permite comparar la realidad madrileña con la nacional se muestra en periodos semestrales). Sin embargo, la que profundiza en la dinámica empresarial de la Comunidad de Madrid se encuentra disponible hasta el tercer trimestre de 2019, por lo que es posible un análisis más detallado.

empresas en fechas en las que los efectos de la pandemia no habían emergido en España.

Profundizando en los datos por tamaño de empresa, de los que afortunadamente se dispone de información hasta el tercer trimestre de 2019, la realidad es que esta mayor mortalidad se centra en las empresas más pequeñas (6% de mortalidad media en 2019[4] para las empresas de menos de 3 trabajadores y 8% para las empresas que tienen empleados entre 3 y 9 trabajadores), mientras que la natalidad ha decrecido en los tres primeros trimestres de 2019 un 4% de media tanto en las empresas con menos de 3 trabajadores como en las que tienen entre 3 y 9 trabajadores.

Por sectores, se observa una tendencia a empeorar en el segundo y tercer trimestre del año frente al primero. Así pues, la menor natalidad media de 2019 se ha experimentado en la agricultura (-23%), frente a un crecimiento muy importante de la mortalidad (21%). Por su parte, en la industria la natalidad se ha reducido un 14% en 2019 frente a una mortalidad que ha aumentado un 5%. El comportamiento de la construcción en 2019 no es mejor, destacando que frente a una reducción de la natalidad del 5%, la mortalidad se ha visto acelerada un 11%.

Finalmente, y en relación a los servicios, sólo se ha dado un incremento de la natalidad en las empresas del sector clasificado como otros servicios (recreativos, personales, actividades asociativas y servicios a hogares), gracias a que la caída de natalidad se dio sólo en el segundo semestre del año, aunque la mortalidad media se ha incrementado un 5%. Respecto a los servicios a empresas y financieros, la reducción de la natalidad en el segundo y tercer trimestre lleva a un balance medio del -3% en los datos disponibles de 2019, aunque la mala noticia proviene del fuerte incremento de la mortalidad en el tercer trimestre, que deriva en un dato medio del 9%. Finalmente, los servicios de distribución y hostelería muestran un comportamiento negativo de la natalidad en los tres trimestres del año, aunque intensificado en el segundo, llevando a una tasa media de los tres trimestres del -5%. En el caso de la mortalidad empresarial, pese a una reducción en el primer trimestre, el peor comportamiento del segundo y tercero lleva a una media del 3%.

Por lo tanto, los datos disponibles hasta el tercer trimestre de 2019 no permiten ser realmente optimistas, dado el empeoramiento de la tendencia en mortalidad empresarial, lo que muestra cierta debilidad en

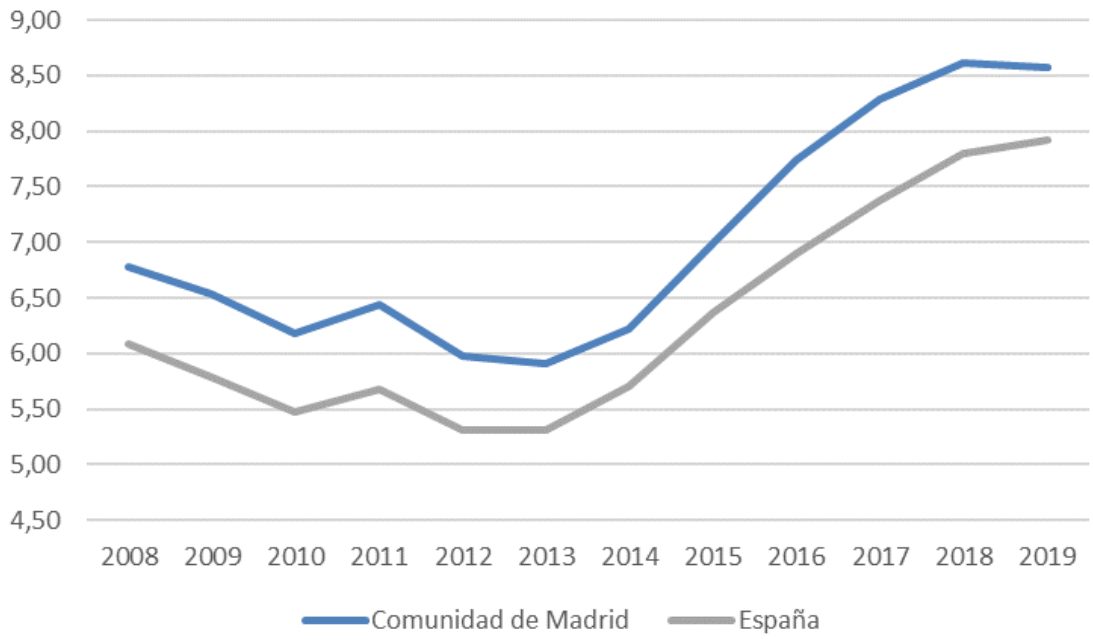
[4] En esta explotación de información trimestral, se hablará de media de 2019 al promedio de los tres primeros trimestres, al no disponerse de información del cuarto trimestre de 2019.

el tejido empresarial de la Comunidad de Madrid a la hora de afrontar las restricciones impuestas.

No obstante, y con el objetivo de profundizar en el estudio de la dinámica empresarial más allá del crecimiento de la creación de empresas o su mortalidad, conocer la probabilidad de sostenibilidad media con la que nacen las empresas es fundamental, puesto que refleja en parte la calidad del entorno empresarial en el que se establecen los proyectos emprendedores. Así como la mayor esperanza de vida de unos países con respecto a otros es síntoma de mayor calidad de vida, la mayor longevidad empresarial de unas regiones frente a la media nacional puede ser característica de mayor fortaleza económico-financiera de las empresas de dicha región, junto con un entorno más propicio a la sostenibilidad empresarial.

Gráfico 6

Esperanza de vida empresarial al nacer



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

A la vista de los datos reflejados en el gráfico 6, la mayor longevidad en el momento de la puesta en funcionamiento de las empresas madrileñas respecto de la media nacional resulta patente.

De hecho, en la actualidad, una empresa que nace en la Comunidad de Madrid tiene de media 8,5 años de esperanza de vida, frente a los 7,92 años de media de una empresa creada en conjunto de España. Este hecho diferencial no representa, de hecho, un dato puntual, sino de una tendencia que se ha mantenido a lo largo de los últimos once años. Ya en 2008, justo en los inicios de la anterior crisis económica, las empresas madrileñas nacían un diferencial de esperanza de vida de 0,70 años. Incluso en 2013, año en el que se registra la menor esperanza de vida empresarial, se mantiene una mayor longevidad de los proyectos empresariales madrileños.

A pesar de experimentar, en media, una mayor longevidad en el momento de puesta en marcha del proyecto emprendedor, la realidad puede imponerse para muchos empresarios a lo largo de los tres primeros años de vida del proyecto, en los cuales existe alta probabilidad de no resultar viable.

De hecho, Sobrevivir a los tres primeros años de vida empresarial no es un tema menor para un emprendedor. Los datos de EUROSTAT que figuran en la tabla 2 son concluyentes por sí mismos: En los primeros tres años de vida prácticamente la mitad de las empresas han desaparecido. De hecho, la tasa de mortalidad de las empresas españolas a los tres años de vida es superior a la media europea, apuntada aquí como confirmación de que la realidad española no es ajena en este sentido a la de su entorno, de forma que aproximadamente el 46% de las empresas españolas desaparecen a los tres años de constituirse, frente al 42 de la media europea.

La diferencia entre España y la Unión Europea es más patente, si cabe, si se segmenta por tamaño empresarial. Así, las empresas que no tienen asalariados a su cargo (empresarios autónomos), muestran una tasa de fracaso a tres años ligeramente por debajo del 50%, frente al 30% de la unión europea, mostrando así las mayores dificultades que los empresarios autónomos tienen en España a la hora de lograr la sostenibilidad de sus proyectos.

La tendencia decreciente de la tasa de mortalidad a tres años es clara conforme aumenta el tamaño, destacando el hecho de que las tasas de mortalidad europeas son superiores a las españolas en empresas con más de 5 empleados, mostrando, por lo tanto, mayor fortaleza relativa de las empresas españolas conforme aumenta su tamaño y generan más empleo.

Por otra parte, la tasa de mortalidad a tres años de las empresas madrileñas se mantiene más alineada con la media española que con la europea, advirtiendo, para el total de las empresas (independientemente del tamaño), una menor tasa de mortalidad de las empresas madrileñas. Este hecho, coherente por otra parte con la mayor esperanza de vida mostrada por las compañías regionales, se mantienen en las empresas que no tienen asalariados. Sin embargo, en compañías que generan empleo y, con más intensidad cuanto mayor es el tamaño empresarial, la tasa de mortalidad es superior a la experimentada por las empresas medias nacionales.

Tabla 2

Tasa de mortalidad empresarial en 2017

	Total empresas	Empresas sin empleados	De 1 a 4 empleados	De 5 a 9 empleados	10 y más empleados
UE 28	42,04	46,00	33,12	30,00	30,00
España	46,32	49,20	36,45	26,39	20,90
Comunidad de Madrid	45,66	48,64	33,29		21,63

** El dato de la UE 28 para empresas de 1 a 4 trabajadores corresponde a 2016, dada la ausencia de dato para 2017.*

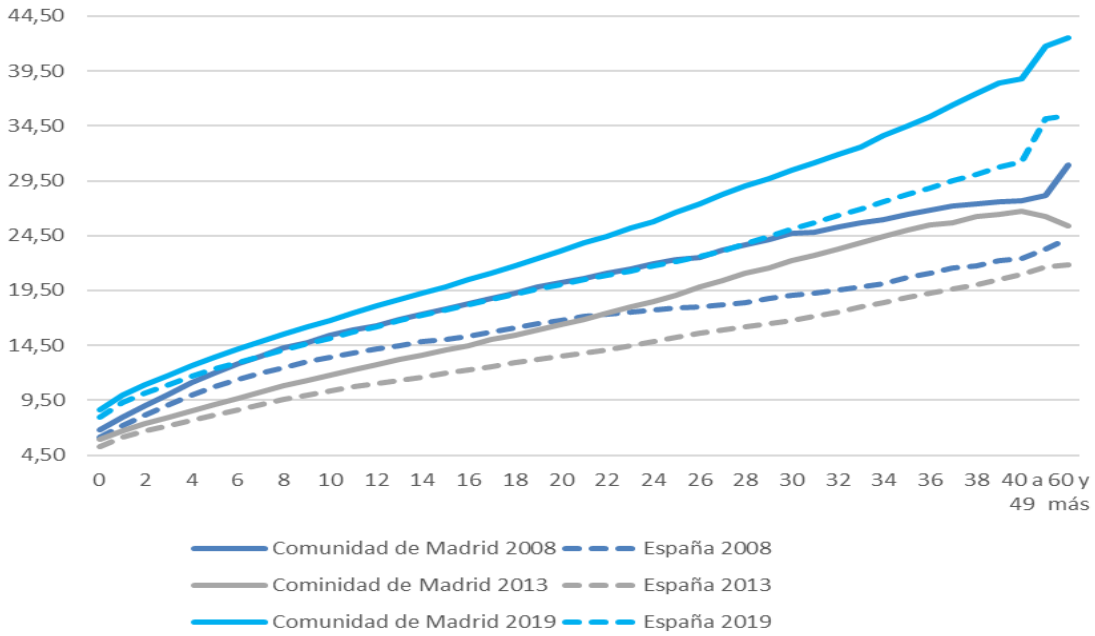
Fuente: Datos de EUROSTAT

Volviendo a los datos en términos de longevidad, una vez justificado el límite de tres años como muestra de capacidad de supervivencia, las empresas madrileñas que sobreviven los primeros tres años incrementan su esperanza de vida en 3,2 años, frente a un incremento de 3 años de la media española.

Además, los datos contenidos en el gráfico 7 permiten observar que actualmente el incremento de la esperanza de vida de las empresas madrileñas tiene un crecimiento lineal conforme son más antiguas. Crecimiento que, aunque se observa también en la media española, está marcado por un diferencial entre ambas muestras que se va ampliando conforme las empresas envejecen. Así pues, las empresas madrileñas no sólo nacen con mayor esperanza de vida relativa media, sino que la misma se va ampliando con respecto a la media española conforme sobreviven a lo largo de los años.

Gráfico 7

Evolución de la esperanza de vida empresarial



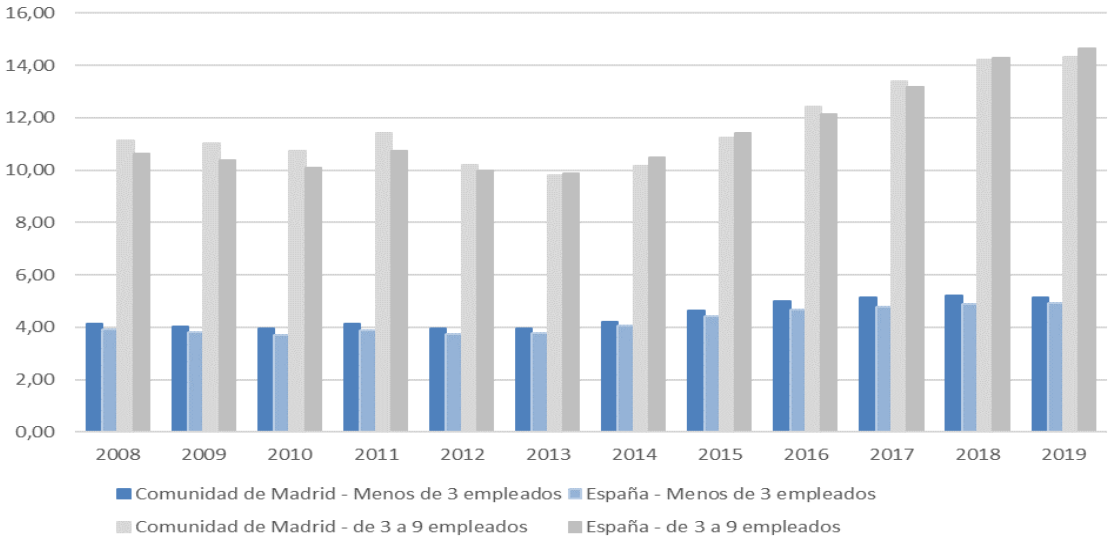
Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Una visión histórica permite concluir, además, que la esperanza de vida a lo largo de la existencia de una empresa se ha incrementado tras la crisis económica, de forma que el diferencial entre la serie de 2013 y 2019 es muy superior al observado entre 2018 y 2013, siendo relevante, por lo tanto, la fortaleza que muestran las empresas tras pasar por el periodo de crisis.

El hecho anotado anteriormente de que en las empresas que generan empleo y, con más intensidad cuanto mayor es el tamaño empresarial, la tasa de mortalidad es superior a la experimentada por las empresas medias nacionales se ratifica en términos de esperanza empresarial. El gráfico 8, que muestra la esperanza de vida de las microempresas (hasta 9 trabajadores), permite apreciar que la misma es ligeramente superior en la media española para empresas con más de tres trabajadores, siendo las empresas madrileñas las más longevas si cuentan con menos de tres trabajadores.

Gráfico 8

Esperanza de vida al nacer de las microempresas



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

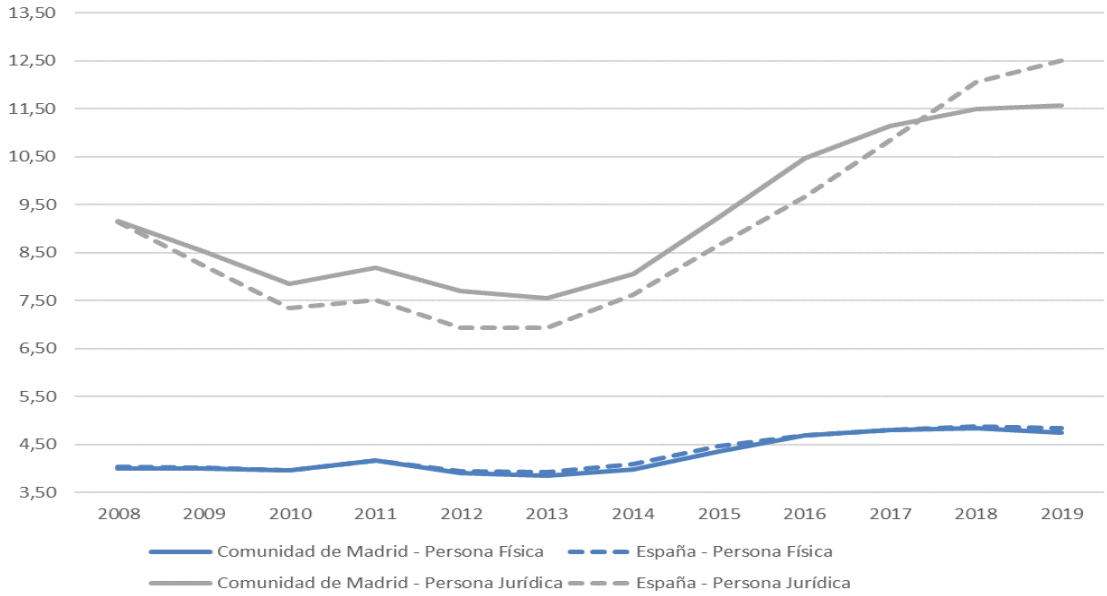
Sin embargo, también es cierto que la tendencia no siempre ha sido así en el caso de las empresas de mayor tamaño, observándose que hasta 2013 las empresas madrileñas siempre contaban con mayor longevidad. No obstante, desde 2014, salvo en 2016 y 2017, el comportamiento es el opuesto.

Finalmente, y atendiendo a los datos del gráfico 9, la longevidad en el momento de puesta en marcha de los proyectos empresariales es más del doble en las empresas formalizadas como sociedades respecto a las que están calificadas como personas físicas (autónomos), de modo que, a pesar de ser una parte fundamental del tejido empresarial en España y en Madrid, las probabilidades de supervivencias se reducen notablemente, independientemente del territorio en donde se constituyan los proyectos.

Igualmente, resulta interesante ver como en los últimos años la esperanza de vida de las sociedades madrileñas se ha estancado frente a la media nacional, confirmando que las empresas de mayor tamaño (que toman habitualmente la forma de persona jurídica) han visto reducir su longevidad inicial al constituirse en la Comunidad de Madrid.

Gráfico 9

Esperanza de vida al nacer por titularidad jurídica



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

4. El perfil del tejido empresarial en el Corredor del Henares

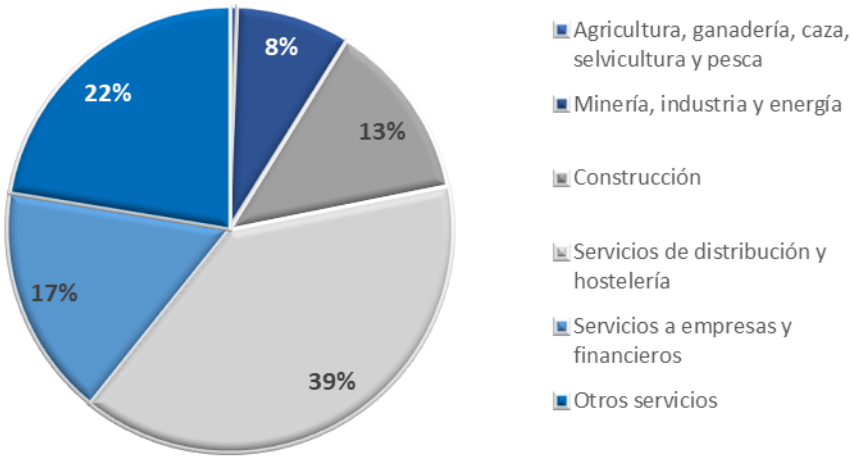
El Corredor del Henares es una de las comarcas más dinámicas desde el punto de vista económico de la Comunidad de Madrid. Compuesto por 22 municipios colindantes entre Madrid y la provincia de Guadalajara, ha sido objeto de estudio desde diferentes perspectivas como la dinámica industrial (Galve, 1992), la dinámica de la población (Gutiérrez de Mesa y Velázquez, 2002), o su movilidad (Díaz, Jiménez y Lorente, 2002), la estructura económica o situación financiera de las empresas (AEHDE, 2005 y AEHDE, 2006) o los cambios económicos, sociales y territoriales (Del Río y Rodríguez, 2008).

Como ya se ha comentado en la introducción, el objetivo de este apartado es profundizar en la estructura empresarial predominante del Corredor del Henares, como antesala al análisis de su capacidad de resistencia ante la crisis económica surgida como consecuencia de la pandemia del COVID 19.

En primer lugar, y confirmando el comportamiento general del tejido productivo de la Comunidad de Madrid, las empresas del Corredor del Henares se dedican principalmente a los servicios, sector que agrupa al 78% del total de empresas, predominando principalmente los servicios de distribución y hostelería (Gráfico 10).

Gráfico 10

Especialización sectorial del Corredor del Henares (2019)



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Dentro de los servicios, predominan las empresas dedicadas al comercio y la hostelería (con un 29% de peso), la información y los servicios profesionales (15%), otras actividades de servicios, entre las que predominan los recreativos, personales y actividades asociativas y servicios de hogares, (15%) y el transporte y almacenamiento (10%).

Además, existe cierta concentración municipal de los servicios, ya que los cuatro mayores municipios del Corredor del Henares: Alcalá de Henares, Torrejón de Ardoz, Coslada y San Fernando de Henares, suman más del 70% de las empresas que se dedican al sector servicios en toda la región. En segundo lugar, y respecto al tamaño de las empresas, en el Corredor del Henares predominan, al igual que en toda la Comunidad de Madrid, las microempresas, teniendo un peso que asciende al 93% del total, aunque si bien es cierto que la importancia relativa de las empresas más pequeñas (menos de tres trabajadores) es menor en aproximadamente

tres puntos porcentuales respecto a la media autonómica, aumentando la importancia relativa del resto de microempresas en dos puntos porcentual con respecto a la media (tabla 3).

Tabla 3

Tamaño de las empresas del Corredor del Henares (2019)

	Menos de 3 trabajadores	*De 3 a 9 trabajadores*	*De 10 a 49 trabajadores*	*De 50 a 99 trabajadores*	*De 100 a 249 trabajadores*	*De 250 y más trabajadores*
Comunidad de Madrid	84,0%	10,4%	4,4%	0,6%	0,3%	0,2%
Corredor del Henares	80,7%	12,5%	5,5%	0,8%	0,5%	0,1%

Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Los cuatro mayores municipios del Corredor del Henares: Alcalá de Henares, Torrejón de Ardoz, Coslada y San Fernando de Henares integran un 71% del total del tejido productivo comarcal, aumentando su importancia relativa conforme aumenta el tamaño de las empresas (el 85% de las empresas grandes están localizadas en esta comarca).

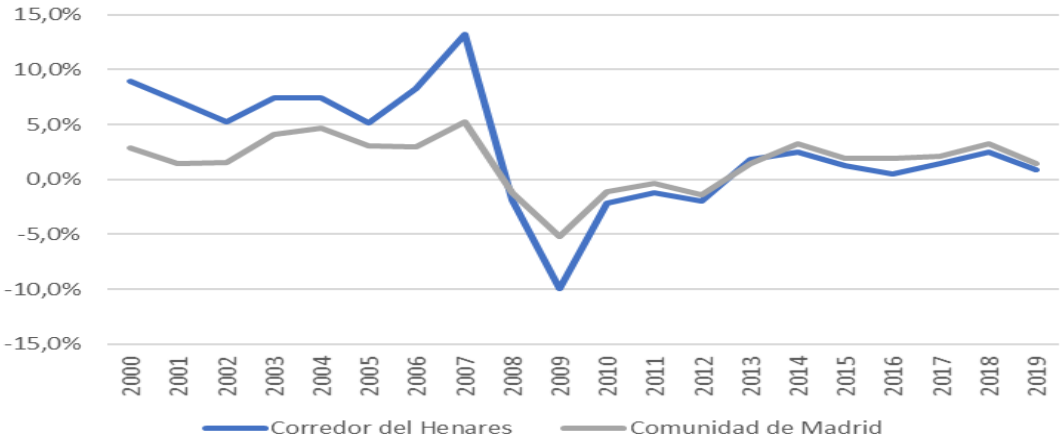
En tercer lugar, en lo que respecta a la importancia de los autónomos, a pesar de su incremento en términos absolutos a lo largo de los últimos 19 años, en los que el colectivo de autónomos ha aumentado en aproximadamente 13.000 personas, es cierto que, como se puede observar en el grafico 11, la tasa de crecimiento ha experimentado una evolución con tendencia a la baja. De hecho, es destacable el hecho de que hasta el inicio de la crisis de 2008 la tasa de crecimiento de los autónomos en el Corredor del Henares era superior al de la Comunidad de Madrid, alcanzando niveles de dos dígitos en 2007. Sin embargo, tras un desplome que alcanzó el 10% en 2009 y que fue superior al del resto de la región, la evolución ha ido a la par que la de la región, aunque con niveles de crecimiento ligeramente menores, mostrando la profunda influencia de la crisis en este colectivo.

Finalmente, desde una perspectiva de dinámica empresarial, los datos contenidos en la tabla 4 muestran un comportamiento más positivo, para el Corredor del Henares, en términos de crecimiento de la natalidad empresarial para el 2019, aunque es cierto que dicho comportamiento no se daba en los años anteriores, en los que la natalidad mostraba un comportamiento tendente a la reducción.

Desde el punto de vista de la mortalidad, a pesar de una fuerte reducción acaecida 2018, el crecimiento del 7% para el Corredor del Henares y superior con respecto al conjunto de la Comunidad de Madrid no es una buena noticia para el tejido productivo del Corredor del Henares.

Gráfico 11

Crecimiento del colectivo de autónomos en el Corredor del Henares (2000-2019)



Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Tabla 4

Dinámica empresarial en el Corredor del Henares

	Corredor del Henares	
	% Var. anual Nacimientos	% Var. Anual Muertes
2017	-4,0%	0,9%
2018	-1,8%	-8,4%
2019	9,0%	7,0%

Fuente: Datos del Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid

Las conclusiones en relación a la dinámica empresarial, amparadas por una serie temporal muy limitada, deben tomarse con cautela. No obstante, los últimos datos de 2019 muestran un incremento de la mortalidad empresarial que derivan en cierta preocupación sobre las consecuencias de los acontecimientos actuales, en donde la debilidad económica de las empresas aumenta exponencialmente su riesgo de desaparición.

5. UN ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO SOBRE LA CAPACIDAD DE RESISTENCIA DE LAS MICROEMPRESAS EN EL CORREDOR DEL HENARES

A la vista de las conclusiones obtenidas en los anteriores apartados, a saber, el peso fundamental de las microempresas del sector servicios en la economía regional y, particularmente, en la economía comarcal del Corredor del Henares, se procede en este apartado a desarrollar un análisis económico-financiero sobre este colectivo empresarial.

Para ello, se realiza un análisis de la información en la base de datos de SABI[5]. Desafortunadamente, la mayoría de las empresas disponen de información contable hasta el cierre de las cuentas de 2018, ya que no han depositado, todavía, las cuentas del ejercicio 2019. Por lo tanto, los análisis basados en los estados financieros deben realizarse con este decalaje temporal, inevitable por otra parte[6], dados los plazos legales.

Por lo tanto, las empresas con las que se han realizado el análisis son sociedades que tienen la obligación de formular y depositar sus Cuentas Anuales en el Registro Mercantil. Se excluye del estudio, desafortunadamente por la limitación de la información disponible, la situación de los autónomos que realizan su actividad en el Corredor del Henares bajo una forma jurídica de persona física.

En la tabla 5 se detalla la muestra utilizada, por localidad y sector agregado. Dada la importancia de las microempresas (definidas como empresas con un máximo de diez empleados), se ha realizado el análisis sobre este colectivo, puesto que es el tipo de empresa más expuesto a las consecuencias de la crisis económica derivada de la lucha contra el COVID 19.

[5] Sistema de Análisis de Balances Ibéricos es una base de datos elaborada por INFORMA en colaboración con Bureau Van Dijk y que proporciona información financiera de empresas españolas que depositan sus cuentas en el Registro Mercantil.

[6] Como especifica el Registro Mercantil, el plazo que marca la Ley de Sociedades de Capital es el siguiente: Las cuentas han de formularse en el plazo máximo de tres meses contados a partir del cierre del ejercicio social y aprobarse por la Junta General dentro de los seis primeros meses contados a partir del cierre del ejercicio. Así pues, el plazo de presentación de las cuentas anuales es dentro del mes siguiente a la fecha de aprobación de estas por parte de la Junta.

Tabla 5

Muestra de análisis del Corredor del Henares

	Construcción	*Industria*	*Sector Primario*	*Servicios de Distribución comercial*	*Resto de Servicios*	*Total*
Ajalvir	20	67	1	76	90	254
Alcalá de Henares	329	189	16	529	1018	2081
Anchuelo	4	2		2	8	16
Camarma de Esteruelas	20	25	1	27	56	129
Cobeña	11	7		29	60	107
Corpa	2					2
Coslada	168	119	3	292	575	1157
Daganzo de Arriba	17	35	4	44	73	173
Loeches	38	49	1	52	63	203
Los Santos de la Humosa	3	1		9	4	17
Meco	49	26	1	65	120	261
Mejorada del Campo	86	95		116	110	407
Nuevo Baztán	16	9		20	55	100
Paracuellos de Jarama	49	71	4	102	186	412
San Fernando de Henares	72	85	1	202	279	639
Santorcaz	2			1	2	5
Torrejón de Ardoz	176	166	1	320	647	1310
Torres de la Alameda	19	35	1	45	45	145
Valverde de Alcalá		1			1	2
Velilla de San Antonio	32	35	3	39	83	192
Villalbilla	35	21	1	30	87	174
Villar del Olmo	6	4		5	13	28
Corredor del Henares	**1154**	**1042**	**38**	**2005**	**3575**	**7814**

Fuente: Datos de SABI

Trabajar con sectores agregados ayuda a obtener conclusiones más robustas, al evitar el sesgo que se deriva de la falta de muestra en algunos sectores. La definición se ha realizado en base al código CNAE, tal y como se especifica a continuación:

- **Sector Primario**: Se incluye los sectores de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (códigos CNAE-09: 01, 02 y 03).

- **Industria**: Se incluyen los sectores de la industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel (códigos CNAE-09: del

10 al 18), las industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos, metalurgia (códigos CNAE-09: del 05 al 09, del 19 al 25, 35 y del 36 al 39), así como los sectores de la construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial (códigos CNAE-09 del 26 al 33).

- **Construcción**: Incluye las actividades de construcción (códigos CNAE-09: del 41 al 43).

- **Servicios de distribución comercial**: Se incluyen las actividades de comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones, reparación de automóviles y hostelería (códigos CNAE-09: del 45 al 47, 55 y 56).

- **Resto de servicios**: Incluye el transporte y almacenamiento, la información y comunicaciones (códigos CNAE-09 del 49 al 53 y del 58 al 63), la intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros (códigos CNAE-09: del 64 al 66, 68, del 69 al 75 y del 77 al 82), la Administración Pública, educación y actividades sanitarias (códigos CNAE-09: 84, 85 y del 86 al 88), así como otros servicios (códigos CNAE-09: del 90 al 93, del 94 al 96, 97y 99).

Una vez definida la muestra de trabajo, a continuación, se procede a estudiar la estructura microempresarial del Corredor del Henares, desagregando por los sectores definidos, a través de sus fortalezas y debilidades, orientando el análisis a las siguientes magnitudes:

- Microempresas que tienen activas incidencias de pago o reclamaciones judiciales en la actualidad (abril 2020), según los registros contenido en SABI.

- Microempresas que exportan a otros países en la actualidad (abril 2020), según los registros contenido en SABI.

- Las principales ratios que representan la situación económico-financiera de las microempresas según la última información disponible de los estados financieros, dando énfasis en aquellas ratios que representan la capacidad de resistencia de las empresas más en el corto plazo, que es donde se muestra más intensa la crisis.

5.1 Análisis de los problemas de pagos en las microempresas del Corredor del Henares

En primer lugar, del total de 7.814 microempresas analizadas, 1.147 cuentan con incidencias de pago activas, lo que supone un 15% del total. A su vez, del total de microempresas que cuentan con incidencias de pago, un 28% están localizadas en Alcalá de Henares, frente al 15% de Torrejón y el 15% de Coslada. San Fernando de Henares suma un 7% de microempresas. Así pues, entre los cuatro grandes municipios del Corredor del Henares, suman un 66% de las microempresas con incidencias de pago.

Es alarmante el nivel de incidencias de las microempresas alcalaínas. No cabe duda de que, a mayor tejido empresarial, mayor probabilidad de existencia de estas incidencias. Sin embargo, también es cierto que este hecho lleva a una mayor vulnerabilidad en aquellas empresas que han visto paralizada su actividad como consecuencia de las medidas de confinamiento.

En términos sectoriales, la tabla 6 muestra que el 67% de las microempresas con incidencias de pago en el Corredor del Henares se ubican en el sector Servicios. Este aspecto es especialmente preocupante, especialmente en el caso de los servicios distintos a la distribución comercial, puesto que se tratan de microempresas con actividades ligadas a sectores muy afectados por la crisis.

De hecho, dentro de este sector de servicios no comerciales, un 5% de las microempresas con incidencias son restaurantes y puestos de comida, a la vez que un 5% son establecimientos de bebidas. Hablamos de empresas que, al no poder abrir durante varias semanas, ven aumentadas sus tensiones de liquidez, aumentando mucho su riesgo de cierre.

También destacan en los problemas de pagos las microempresas cuya actividad se destina al sector inmobiliario. Así, un 17% de las microempresas con incidencias de pagos se dedica, por cuenta propia, al alquiler de bienes inmobiliarios. La capacidad de resistencia de estas empresas puede ser puesta en entredicho, pues hablamos de un sector muy dependiente de las medidas de pago puestas en marcha ante los problemas de capacidad de pago de muchos ciudadanos.

Tabla 6

Incidencias de pago activas por sectores

	Construcción	*Industria*	*Sector Primario*	*Servicios de Distribución comercial*	*Resto de Servicios*
Ajalvir	6%	37%	0%	28,6%	29%
Alcalá de Henares	18%	10%	1%	22,6%	48%
Anchuelo	50%	0%	0%	0,0%	50%
Camarma de Esteruelas	6%	28%	0%	11,1%	56%
Cobeña	0%	10%	0%	20,0%	70%
Corpa	0%	0%	0%	0,0%	0%
Coslada	18%	10%	0%	21,5%	51%
Daganzo de Arriba	0%	38%	0%	12,5%	50%
Loeches	22%	11%	0%	40,5%	27%
Los Santos de la Humosa	0%	0%	0%	50,0%	50%
Meco	28%	9%	0%	12,5%	50%
Mejorada del Campo	27%	20%	0%	24,0%	29%
Nuevo Baztán	24%	6%	0%	17,6%	53%
Paracuellos de Jarama	12%	16%	4%	12,3%	56%
San Fernando de Henares	19%	18%	0%	28,2%	35%
Santorcaz	0%	0%	0%	0,0%	0%
Torrejón de Ardoz	17%	15%	0%	16,6%	51%
Torres de la Alameda	27%	14%	5%	18,2%	36%
Valverde de Alcalá	0%	0%	0%	0,0%	0%
Velilla de San Antonio	15%	19%	0%	15,4%	50%
Villalbilla	30%	9%	0%	12,1%	48%
Villar del Olmo	33%	0%	0%	0,0%	67%
Corredor del Henares	18%	14%	1%	20,9%	46%

Fuente: Datos de SABI

También destacan, con un 3% de las microempresas con incidencias de pagos activas, las dedicadas a actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal o las dedicadas a la Servicios técnicos de ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico. Al contrario que los casos anteriores, estas empresas tienen la oportunidad de mantener sus actividades, aunque se ven obligadas a desarrollarlas, en la medida de lo posible, mediante medios telemáticos. Las empresas que se adapten a este entorno y sean capaces de mantener su actividad, se verán fortalecidas por un entorno normativo complejo, derivado de las medidas puestas en marcha para combatir la pandemia. No obstante, cabe la duda de si empresas con problemas de pagos pueden

adaptarse a la inversión tecnológica necesaria para seguir proporcionando un servicio adecuado a sus clientes.

También han aprovechado la crisis para transformarla en una oportunidad las empresas de transporte por carretera. A pesar de que un 13% de las microempresas del sector de servicios no comerciales que tienen incidencias de pago se dedican a esta actividad, la su importancia como sector esencial reduce su probabilidad de cierre y puede permitir mejorar su situación financiera.

5.2 Análisis de la capacidad exportadora de las microempresas del Corredor del Henares

En segundo lugar, de las 7.814 microempresas que forman parte de la muestra de análisis, apenas 41 exportan sus productos. Así pues, apenas un 0,5% de empresas con experiencia exportadora y que podrían diversificar sus fuentes de ingresos al finalizar las medidas puestas en marcha por todo el mundo, con el fin de no depender únicamente del mercado local o nacional. Confirmando el peso de los cuatro mayores municipios en el tejido empresarial del Corredor del Henares, el 76% de las microempresas exportadoras proceden de Alcalá de Henares (32%), Torrejón de Ardoz (17%), San Fernando de Henares (17%) y Coslada (10%).

Por sectores, el 49% de las empresas exportadoras están dedicadas a la distribución comercial, frente al 15% empresas dedicadas al resto de servicios. Destaca, además, que el 37% de las empresas exportadoras son industriales.

No cabe duda de que una mayor propensión a exportar podría suponer una ventaja competitiva ante las dificultades de la demanda interna española. Aun siendo un esfuerzo importante por parte de las empresas, la existencia de un entorno protagonizado por la Universidad de Alcalá, con capacidad para proveer talento formado y preparado en términos internacionales, es una fortaleza y una oportunidad que ayudaría a las empresas en el desarrollo de estrategias de internacionalización que redujeran su debilidad ante la crisis.

5.3 Análisis económico-financiero de las microempresas del Corredor del Henares

Por último, en base a la información financiera disponible en SABI, el contenido de la tabla 7 permiten analizar algunas de las principales magnitudes de situación y ratios financieras que pueden arrojar luz sobre

la capacidad de resistencia de las microempresas del Corredor del Henares ante la crisis.

Tabla 7

Análisis económico-financiero de las microempresas en el Corredor del Henares (Mediana)

	Sector primario	*Industria*	*Construcción*	*Servicios de distribución comercial*	*Resto de servicios*
Fondo de Maniobra (€)	25.584,2	36.592,2	16.271,6	23.198,9	10.498,7
Periodo medio de Cobro (días)	20,3	66,9	46,4	28,9	20,5
Periodo medio de Pago (días)	9,0	40,2	18,7	35,9	0,0
Ratio de Liquidez (%)	140,6%	147,4%	127,7%	128,2%	135,6%
Ratio de Liquidez Inmediata (%)	40,1%	30,4%	33,1%	23,0%	50,5%
Ratio de Porcentaje de Endeudamiento (%)	37,9%	27,2%	24,6%	32,1%	27,3%
Rotación de Inventario (días)	18,3	40,0	4,1	62,1	0,0
Rentabilidad Económica (ROA) (%)	0,1%	3,3%	3,0%	2,1%	2,3%
Rentabilidad Financiera (ROE) (%)	1,1%	11,1%	11,5%	9,8%	8,6%
EBITDA (€)	5.132,6	16.171,5	9.811,3	7.876,5	8.261,7

Fuente: Datos de SABI

Se ha optado por analizar el valor mediano de las magnitudes porque se considera más adecuado a la media, al no reflejar el sesgo provocado por valores extremos.

Destaca el hecho de que la mediana de las microempresas analizadas tienen EBITDA positivo, lo que implica un buen funcionamiento de la actividad principal de las empresas, independientemente de las políticas

de amortización y financiera y del sistema tributario. No obstante, si se realiza un análisis de mayor profundidad, se observa que un 26% de las microempresas analizadas tienen EBITDA negativo, porcentaje que aumenta si se habla del resultado del ejercicio, de forma que el 32% de las microempresas del Corredor del Henares tuvieron pérdidas en su último ejercicio contable informado, lo que aumenta preocupantemente su riesgo ante las medidas puestas en marcha para combatir la emergencia sanitaria.

Más allá de los niveles de EBITDA, una primera buena noticia que sobresale en los datos mostrados es que el fondo de maniobra mediano es positivo para todos los sectores, lo que supone que parte del activo corriente de las microempresas (activos más a corto plazo) están financiados por parte del pasivo no corriente (o pasivos no exigibles en el coto plazo). Esta buena noticia es más positiva en el sector de la industria, cuya magnitud multiplica por más de tres el valor del fondo de maniobra de las microempresas que operan en los servicios distintos a la distribución comercial, que a su vez es el sector en donde se observa el menor margen de los activos corrientes sobre a los pasivos corrientes.

Profundizando en el análisis de la fortaleza en el más corto plazo, la ratio de liquidez nos permite ver la relación entre activos y pasivos corrientes, o, en otras palabras, la capacidad de hacer frente a las deudas más a corto plazo con el activo corriente. En este sentido, un primer síntoma de fortaleza, y que no hace sino confirmar las conclusiones obtenidas con el fondo de maniobra, nace al observar que en ningún sector la ratio mediana está por debajo del 100%. Ello implica que las microempresas del Corredor del Henares no deberían tener problemas para afrontar sus compromisos a corto plazo con el conjunto de su tesorería, inversiones financieras de corto plazo, existencias o derechos de cobro a corto plazo. Si sólo se tiene en cuenta el efectivo y las inversiones financieras de corto plazo, que es en realidad la parte del activo corriente más líquido y con el que las empresas pueden afrontar sus compromisos de forma más inmediata, se puede observar que sólo el sector de servicios no orientados a la distribución comercial supera el 50%, lo que significa que podrían afrontar la mitad de sus compromisos a corto plazo solo recurriendo a sus activos más líquidos, permitiendo, en este sentido, ser optimistas ante la capacidad de resistencia de un sector especialmente expuesto a las medidas puestas en marcha para combatir la pandemia del COVID 19. No obstante, la situación de los servicios de distribución comercial no invita al optimismo, pues las microempresas no podrían hacer frente a más del 23% de sus compromisos a corto plazo con su efectivo (principalmente). Esto supone, sin duda, una amenaza a la situación financiera de otro tipo de empresas también expuestas a la crisis: el comercio, cuya paralización

de la actividad puede dañar irreversiblemente parte del tejido empresarial de este sector.

Sin embargo, más allá del efectivo como activo susceptible de liquidez inmediata, es importante conocer la capacidad de conversión en liquidez de las dos partidas fundamentales restantes del activo corriente: las existencias y los clientes pendientes de cobro.

En relación a las primeras, una gran noticia para los servicios distintos de la distribución comercial es que la rotación de inventarios mediana es de 0 días, lo que implica una renovación constante del inventario. Por el contrario, en los servicios de distribución comercial la renovación del inventario se realiza cada 62 días por parte de la mitad de las microempresas analizadas.

Respecto a los clientes pendientes de cobro, el plazo mediano de pago es de 29 días para las empresas del sector de la distribución comercial y de 20 para el resto de los servicios, al igual que en el caso del sector primario. Por el contrario, los plazos de cobro aumentan hasta 46 días en el caso de las microempresas constructoras y 66 para las industriales. Estos plazos, cercanos al mes en los casos más positivos, deberían ser recortados en aras de fortalecer la situación de liquidez de las empresas, pensando no sólo en la práctica paralización de las actividades y la reducción de la facturación, sino incluso en la capacidad de pago de los clientes, muchos de los cuales podrían estar expuestos a situaciones de ERTEs o, directamente despidos, dificultando el pago de estos compromisos adquiridos.

Finalmente, y atendiendo a la parte del pasivo, el plazo de pagos a proveedores para la mitad de las microempresas dedicadas a los servicios no orientados a la distribución comercial es de 0 días, lo que otorga escasa capacidad de negociación ante tensiones de liquidez, como las que pueden emerger en estos momentos. Más de un mes tienen como plazo de pago las empresas de distribución comercial y la industria, siendo escaso el margen del sector primario y un poco mayor el de las empresas constructoras. Por una parte, no cabe duda de que una extensión de los plazos de pago ayudaría a la situación financiera de estas empresas. Sin embargo, tampoco debe pasar desapercibido que dicha ampliación supondría un grave problema para las empresas proveedoras, muchas de las cuales verían aumentados sus riesgos, por lo que no se considera fácil la negociación en estos términos en el momento actual.

En cuanto a la posición de endeudamiento de las microempresas del Corredor del Henares, los datos mostrados permiten destacar el bajo nivel

relativo de endeudamiento en todos los sectores. Principalmente positivos son los datos de la industria, construcción y servicios no destinados a la distribución comercial, pues la mitad de las microempresas no alcanzan el 30% de la suma del pasivo total y patrimonio neto. El dato de las microempresas de distribución comercial es ligeramente superior, pero sin alcanzar el 33%, mientras que las empresas del sector primario no alcanzan el 40%.

Finalmente, en términos de rentabilidad, el efecto apalancamiento es positivo en la mediana de las microempresas analizadas, siendo los sectores de la industria y la construcción los que más rentabilidad otorgan a sus accionistas, seguidos de los servicios (principalmente de distribución comercial) y quedando muy atrás el sector primario.

Por lo tanto, nos encontramos ante un colectivo de microempresas con ciertos riesgos, pero también fortalezas, tal y como ilustra la figura 1:

Figura 1

Riesgos y fortalezas de las microempresas del Corredor del Henares

Fortalezas	Riesgos
•EBITDA positivo.	•Un tercio de las empresas analizadas se encuentran en pérdidas.
•Fondo de maniobra positivo.	•Bajos niveles de liquidez inmediata.
•Liquidez alta.	•Necesidad de reducir los plazos de cobro.
•Endeudamiento relativo no excesivamente alto.	•Dificultad en la negociación para ampliar los plazos de pago.
•Niveles considerables de rentabilidad	•Exceso de días de rotación de inventarios en Industria y servicios de distribución comercial.

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se ha mantenido la finalidad de comprender la estructura productiva del Corredor del Henares, aunque sin perder de vista que dicha zona forma parte del conjunto de la Comunidad de Madrid, priorizando, por lo tanto, el análisis del tejido empresarial de esta. Dicha finalidad no tiene otro sentido que analizar la capacidad del tejido empresarial a la hora de afrontar las consecuencias derivadas de la lucha contra la pandemia que representa el coronavirus COVID 19.

Los análisis realizados se han basado, principalmente, en estudiar la intensidad sectorial de las empresas, la estructura en términos de tamaño empresarial y la dinámica que muestran las empresas de la región, tanto desde un punto de vista de movimientos en términos de natalidad y mortalidad, como desde una perspectiva de longevidad empresarial.

Dado que no se puede hablar del Corredor del Henares sin hablar del conjunto de la Comunidad de Madrid, se ha llevado a cabo un análisis en perspectiva comparada que ha permitido entender la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid, en relación con el conjunto de España, para posteriormente, con estos precedentes, "aterrizar" en la estructura productiva del Corredor del Henares.

Finalmente, la imposibilidad de realizar estimaciones o predicciones que no impliquen un alto grado de incertidumbre no ha impedido orientar la parte final del trabajo hacia un análisis de las fortalezas y riesgos a los que se enfrenta un segmento especialmente vulnerable, pero vital para la economía regional, como son las microempresas del Corredor del Henares. Dicho análisis se ha realizado partiendo de la información financiera, de problemas de pagos y de capacidad exportadora disponible hasta el momento.

Sin duda, la falta de información actualizada es una limitación importante del trabajo, pero inevitable, por otra parte. No obstante, al tratar con cuestiones estructurales, se considera que las conclusiones obtenidas en el trabajo pueden ser útiles para conocer el tejido empresarial regional y tomar las medidas que sean necesarias para apoyar su supervivencia en unos momentos de gran incertidumbre.

De los análisis realizados a lo largo del trabajo, se pueden extraer conclusiones generales muy interesantes. En primer lugar, tanto la estructura empresarial del Corredor del Henares como la del conjunto de

la Comunidad de Madrid se basa mayoritariamente en las actividades de servicios, destacando especialmente los servicios recreativos, personales, las actividades asociativas y hogares, el comercio y la hostelería y los servicios de información y profesionales, actividades que están especialmente expuestos a las medidas llevadas a cabo por las autoridades. Por lo tanto, mientras que por una parte existen empresas con alto riesgo de problemas derivados de su actividad (comercio, hostelería, especialmente), existen otras dedicadas a servicios de transporte o de apoyo a profesionales con una oportunidad de adaptación y fuerte crecimiento, derivado de las nuevas necesidades surgidas.

En segundo lugar, el Corredor del Henares es una zona en la que predominan las Pymes, especialmente microempresas. Como no puede ser de otra manera, la mayoría de las empresas se dedican al sector servicios, siendo importante el peso de las microempresas y empresarios autónomos en las actividades de servicios anteriormente citados, acumulando por una parte los riesgos derivados del tamaño junto con el hecho de trabajar en actividades altamente expuestas a la práctica paralización de la actividad, pero por otro la agilidad que implica el tamaño con las oportunidades de las actividades que sobresalen en la crisis.

Como cabía intuir, los autónomos son un colectivo fundamental de la economía madrileña y del Corredor del Henares, aunque especialmente expuesto a los riesgos derivados de la crisis. Sin embargo, no pasa desapercibido el hecho de que el colectivo de autónomos madrileños ha crecido en los últimos ligeramente por encima del conjunto de España y del Corredor del Henares, zona en la que este colectivo ha perdido dinamismo en los últimos años. A pesar del comportamiento regional expuesto, un análisis de los flujos también permite apreciar una pérdida de atractivo de la actividad autónomo en toda la Comunidad de Madrid.

Los primeros datos publicados para marzo de 2020 anticipan ya parte de la gravedad de la crisis económica que se está produciendo, destacando la pérdida de afiliados y empresas cotizantes a la Seguridad Social, con más intensidad en el conjunto de España que en la Comunidad de Madrid, especialmente en el sector de la construcción.

Desde una perspectiva de dinámica y demografía empresarial, preocupa el incremento de la mortalidad empresarial, tanto en la Comunidad de Madrid como en el Corredor del Henares, frente al menor crecimiento de la creación de empresas, aunque también resulta positivo el hecho de que la esperanza de vida de las empresas madrileñas, tanto en el momento de puesta en marcha del proyecto como posteriormente, supera al del

conjunto de empresas españolas, lo que implícitamente lleva a presuponer la existencia de un entorno empresarial más propicio a la supervivencia de las compañías.

Una vez analizada la estructura empresarial del Corredor del Henares y del conjunto de la Comunidad de Madrid desde una perspectiva agregada, la siguiente fase del estudio se ha centrado en conocer, más a nivel microeconómico, las fortalezas y riesgos a las que se enfrentan las microempresas del Corredor del Henares. Una vez escogió este colectivo de empresas, dada su vital importancia en el tejido empresarial de la zona, se ha analizado su situación desde tres perspectivas complementarias.

Por una parte, los comportamientos negativos de pago, destacando el hecho de que un 15% de las empresas analizadas tienen incidencias de pago, principalmente relacionadas con el sector servicios(67%), aumentando exponencialmente su riesgo de cierre al no disponer de capacidad de pago suficiente, salvo para las empresas dedicadas las actividades que se encuentran en expansión con las medidas puestas en marcha, como el transporte de mercancías o los servicios profesionales, las cuales podrían mejorar su situación y solventar los problemas de pago si se adaptan a las oportunidades aparecidas.

En segundo lugar, la capacidad exportadora de las empresas es muy limitada, pues apenas un 0,5% de las empresas analizadas tienen actividad internacional. En este sentido, y aun requiriendo un esfuerzo importante por parte de las empresas, la existencia de un entorno protagonizado por la Universidad de Alcalá, con capacidad para proveer talento formado y preparado en términos internacionales, es una fortaleza y una oportunidad que ayudaría a las empresas en el desarrollo de estrategias de internacionalización que redujeran su debilidad ante la crisis.

Finalmente, el análisis de los últimos estados financieros disponibles ha permitido reconocer ciertas fortalezas y riesgos en la situación financiera de las microempresas del Corredor del Henares. Por una parte, el hecho de que la mediana de las empresas tenga EBITDA y fondo de maniobra positivo, junto con considerables niveles d rentabilidad y un endeudamiento no excesivo permite reconocer la capacidad de resistencia, confirmada por los niveles de ratio de liquidez. Sin embargo, también es cierto que, al profundizar en el análisis de la liquidez, aparecen carencias derivadas de las limitaciones para hacer líquidos de forma rápida ciertos activos corrientes, como son las existencias y los clientes pendientes de cobro, especialmente en sectores expuestos a la práctica

paralización de la actividad de forma más continuada como son los servicios de distribución comercial.

Como conclusión final, las autoridades deben ofrecer el máximo apoyo a las empresas más expuestas a las medidas puestas en marcha para combatir el COVID 19. Si bien se están facilitando líneas de liquidez y avales con el fin de financiar las necesidades de las empresas, especialmente en lo que respecta al circulante, que como hemos visto es fuente de importantes riesgos para ciertos sectores, también resulta necesario reducir la incertidumbre en otro tipo de medidas relativas a los pagos de impuestos o cotizaciones, las cuales en demasiadas ocasiones dependen de procesos administrativos que no facilitan la tarea a los empresarios.

En definitiva, la obligación de las autoridades públicas es mantener lo más intacto posible el tejido productivo, puesto que su desaparición parcial, derivada de la acumulación de gastos y deudas de obligado pago (aún sometidos a moratoria) junto con la fuerte reducción o incluso la desaparición de facturación durante un periodo de tiempo prolongado, sería una consecuencia nefasta para el empleo, el crecimiento económico, los ingresos públicos y las aspiraciones de unos profesionales que se verían sin actividad y, probablemente, con deudas personales acumuladas derivadas de su actividad cesada.

7. BIBLIOGRAFÍA

AEDHE (2005). UNA INTRODUCCIÓN A LA ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL CORREDOR DEL HENARES (1994-2003). INFORME ELABORADO POR AEDHE Y CIFF. MADRID

AEDHE (2006). LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DEL CORREDOR DEL HENARES (1997-2003). INFORME ELABORADO POR AEDHE Y CIFF. MADRID.

BANCO DE ESPAÑA (2015): "LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA: CARACTERÍSTICAS, DETERMINANTES E IMPLICACIONES", INFORME ANUAL, P. 109-138. DISPONIBLE EN: HTTPS://WWW.BDE.ES/BDE/ES/SECCIONES/INFORMES/PUBLICACIONES_AN/INFORME_ANUAL/INDEX2015.HTML

BANCO DE ESPAÑA (2020). INFORME TRIMESTRAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. 1/2020. DISPONIBLE EN: HTTPS://WWW.BDE.ES/BDE/ES/SECCIONES/INFORMES/BOLETINES/BOLETIN_ECONOMIC/

CÁMARA DE COMERCIO (2001): LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA. ANÁLISIS POR

REGIONES Y SECTORES, SERVICIO DE ESTUDIOS. CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y FUNDACIÓN INCYDE, MADRID.

CRECENTE, F. J., MARTOS, E. I. Y RIVERA, L. F. (2014): "ANÁLISIS DE LA DEMOGRAFÍA

EMPRESARIAL DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS: EVOLUCIÓN Y FUENTES", XL REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES.

CRECENTE, F. J., MARTOS, E. I. Y RIVERA, L. F. (2015): "EVOLUCIÓN DE LA DEMOGRAFÍA DE LOS

EMPRESARIOS AUTÓNOMOS EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS: EL GERMEN DEL EMPRENDIMIENTO", XLI REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES.

COMISIÓN EUROPEA (2004): BUSINESS DEMOGRAPHY IN EUROPE RESULTS FOR 10 MEMBER STATES AND NORWAY, EUROPEAN COMMUNITIES.

DEL OLMO, F., CRECENTE, F. Y DEL VAL, M.T. DYNAMIC ANALYSIS OF BUSINESS DEMOGRAPHY STRATEGY: AN EUROPEAN PERSPECTIVE. JOURNAL OF SMALL BUSINESS STRATEGY, VOL. 29, Nº 1, P. 16-29.

DÍAZ, M.A., JIMÉNEZ, F. J. Y LORENTE, I. (2002). ESTRUCTURA TERRITORIAL Y RELACIONES FUNCIONALES EN EL CORREDOR DEL HENARES: UNA APROXIMACIÓN DESDE LA MOVILIDAD DIARIA DE LA POBLACIÓN. ANALES DE GEOGRAFÍA DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE, VOL. 22, PP. 301-327.

DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y PYME (2020). RETRATO DE LA PYME. DIRCE A 1 DE ENTRO DE 2019. DISPONIBLE EN: HTTP://WWW.IPYME.ORG/PUBLICACIONES/RETRATO-PYME-DIRCE-1-ENERO-2019.PDF

GALVE, A. (1992). DINÁMICA INDUSTRIAL EN EL EJE Y MÁRGENES DEL CORREDOR DEL BAJO HENARES. ANALES DE GEOGRAFÍA DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE, VOL. 11. PP. 181-204.

GARRIDO, R. (2008A): LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA. UN ENFOQUE TERRITORIAL, FUNDACIÓN EOI.

GARRIDO, R. (2008B): LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA. UN ENFOQUE SECTORIAL, FUNDACIÓN EOI.

GUTIÉRREZ DE MESA, J. L. Y VELÁZQUEZ, J. J. (2002). ANÁLISIS DIFERENCIAL DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DEL CORREDOR DEL HENARES DENTRO DE LA COMUNIDAD DE MADRID. XXVIII REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES. MURCIA 27, 28 Y 29 DE NOVIEMBRE DE 2002

GEORGIEVA, K. (2020). CONFRONTING THE CRISIS: PRIORITIES FOR THE GLOBAL ECONOMY. DISCURSO PRONUNCIADO EL 9 DE ABRIL DE 2020. DISPONIBLE EN: HTTPS://WWW.IMF.ORG/EN/NEWS/ARTICLES/2020/04/07/SP040920-SMS2020-CURTAIN-RAISER

HERCE, J. A. ET AL. (2012): EMPRENDER EN MOMENTOS DE CRISIS. RIESGOS Y FACTORES DE ÉXITO, FUNDACIÓN MAPFRE, MADRID.

MARTIN, M. Y SEGARRA, A. (2004): DINÁMICA EMPRESARIAL EN LAS INDUSTRIAS MADURAS ESPAÑOLAS, ECONOMÍA INDUSTRIAL, Nº355-356, P. 97-106.

QUEREMOS SABER SU OPINIÓN SOBRE ESTE DOCUMENTO DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), pretende servir de cauce para compartir aproximaciones, avances y resultados de investigaciones o cuestiones debatidas en el seno del Instituto.

En su mayoría, los DT recogen resultados preliminares de trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo y uno de los objetivos de su publicación es poder compartir con el resto de la comunidad científica estos resultados.

Por ello, te animo a que accedas al enlace y nos puedas dar un opinión (se hace de manera anónima) sobre este trabajo, criticas constructivas, sugerencias de mejora, estrategias de investigación alternativas, etc. que permitan a los autores mejorar sus investigaciones, contribuyendo así a la mejora del conocimiento.

Contestar a este cuestionario no te llevará más de 2 minutos.

https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=UsXSzh99MUeqOi8OyWKeJlwC06C58NtPspHbNK6h1eFURVg0TTlaM1gzMFc1TVpFMkZYNkE0M0tMWS4u

El Instituto Universitario de Análisis Económico y Social reconoce el apoyo financiero recibido por

Santander Universidades

dentro del Convenio de Mecenazgo firmado con la Universidad de Alcalá que permite elaborar estos documentos de trabajo y la incorporación al Instituto de alumnos de Grado y Máster en prácticas curriculares y extracurriculares.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

http://www.iaes.es/documentos-de-trabajo.html

ISSN: 2172-7856

ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

WP-02/20 IMPACTO DEL COVID-19 EN EL MERCADO DE TRABAJO: UN ANÁLISIS DE LOS COLECTIVOS VULNERABLES
Raquel Llorente Heras

WP-01/20 ¿ESTABA BOLIVIA INMUNIZADA PARA EVITAR EL CONTAGIO DE LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL?
Miguel Carvajal

WP-09/19 CONSTRUCTING DYNAMIC LIFE TABLES WITH A SINGLE FACTOR MODEL
David Atance, Alejandro Balbás y Eliseo Navarro

WP-08/19 LOS LÍMITES DE LA CLASE MEDIA EN COLOMBIA: UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS A TRAVÉS DE ESCALAS DE EQUIVALENCIA
Manuel Muñoz Conde

WP-07/19 DOLARIZACIÓN EN ARGENTINA: DE LA FACTIBILIDAD TÉCNICA A LA POLÍTICA Y ECONÓMICA
Flavio Buchieri, Tomas Mancha Navarro y Alfredo Baronio

INSTITUTO UNIVERSITARIO de Análisis Económico y Social

Universidad de Alcalá

Facultad de Económicas, Empresariales y Turismo
Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225
Email: iaes@uah.es www.iaes.es