

Las empresas de alto crecimiento en Aragón

El CESA presenta el resultado del proyecto de investigación "El crecimiento de las empresas en Aragón durante la crisis económica: caracterización de las empresas de alto crecimiento e identificación de los principales factores determinantes".

El estudio es el resultado del proyecto de investigación que obtuvo el "Premio Ángela López Jiménez 2014", desarrollado por el equipo de investigadoras de la Universidad de Zaragoza constituido por Beatriz Cuéllar, Cristina Ferrer y Yolanda Fuertes.



El principal objetivo de este estudio es analizar el **perfil de las empresas que más han crecido** en Aragón durante la reciente crisis económica. Para ello:

- ▶ Se identifica y caracteriza a las empresas de alto crecimiento (EAC) en el **periodo de crisis** comprendido entre 2010 y 2013.
- ▶ Se realiza un análisis de su **situación económico-financiera** comparándola con la de las empresas que más crecieron en el periodo expansivo previo (2005-2008).
- ▶ Se analizan las **estrategias de crecimiento** adoptadas por estas empresas.
- ▶ Se evalúan los resultados obtenidos y su **contribución a la economía aragonesa**.



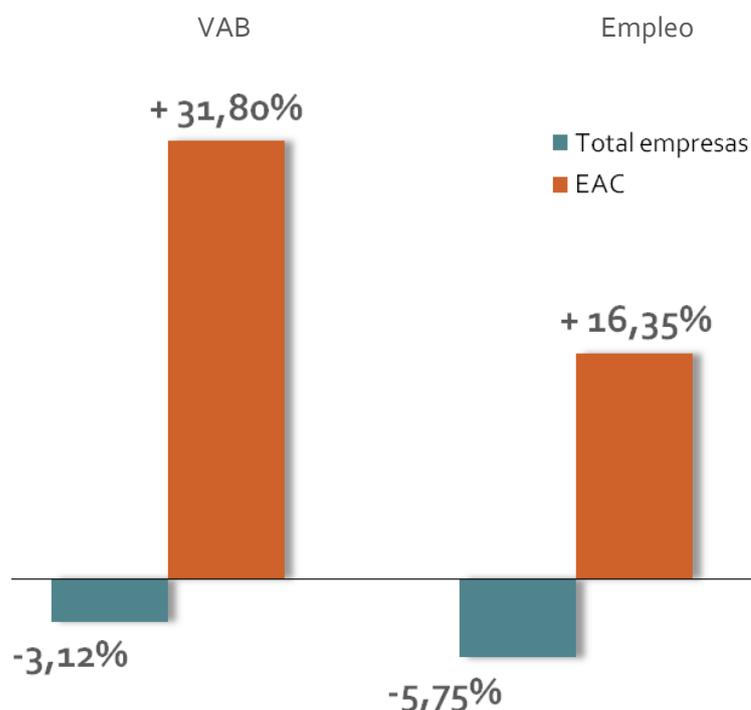
Las empresas de alto crecimiento han aportado alrededor del 5% del valor añadido bruto y del empleo en Aragón. Durante la crisis han aumentado su tamaño en una media de 10 empleados.

¿Cómo son las EAC en Aragón?

Las EAC son un reducido número de empresas (0,4% del total), pequeñas, maduras, más productivas y rentables, y capaces de contribuir notablemente al crecimiento del empleo.

- ▶ En Aragón, las empresas que más han crecido durante el periodo de crisis han sido empresas **pequeñas** (más del 70% tienen menos de 50 trabajadores) y **maduras** (más de 10 años).
- ▶ Se dedican sobre todo al comercio al por mayor de productos hortofrutícolas y cárnicos, a la industria de la **alimentación** y a la **agricultura y ganadería**.
- ▶ Están localizadas en su mayoría en las **proximidades de la capital**, aunque destaca el incremento progresivo en el medio rural.
- ▶ Cuentan con un perfil económico-financiero especialmente adecuado para el crecimiento empresarial: son **más productivas y rentables**, con mayores niveles de endeudamiento, pero con menor riesgo de incumplimiento.
- ▶ Son empresas **más eficientes**: no crecen tan rápido como las que lo hicieron durante el periodo expansivo, pero sus beneficios crecen a un ritmo superior.

Contribución económica de las EAC en Aragón



Las 324 EAC aragonesas han generado 4.500 nuevos puestos de trabajo, mientras en total se destruían más de 30.000 empleos

¿Con qué estrategias han crecido?

La innovación y la exportación son las estrategias prioritarias para el crecimiento durante los años de crisis. Un 70% de las EAC han simultaneado ambas vías de crecimiento.

INNOVACIÓN

Durante el periodo de crisis, las EAC que han realizado actividades de innovación han **aumentado un 2%** (mientras caía un 30% el número total de empresas innovadoras).

Han sido capaces de mantener el nivel de **gasto en innovación** (al que han destinado más de la mitad de su gasto total en I+D).

Otorgan gran importancia a la **cooperación** para la innovación: más de la mitad de los acuerdos de colaboración son con empresas o instituciones extranjeras.

La innovación se financia fundamentalmente mediante **fondos propios y préstamos**. La financiación pública a la innovación ha experimentado una fuerte caída en el periodo de crisis.



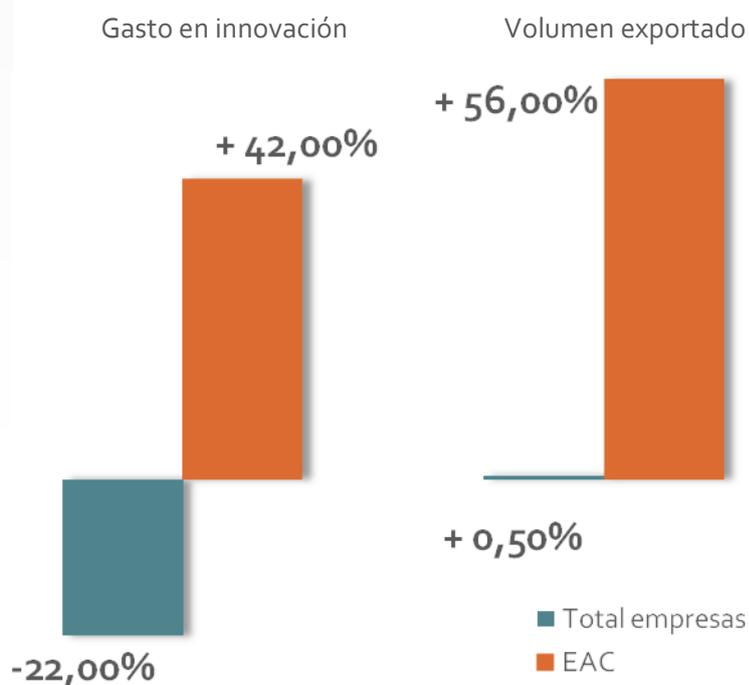
EXPORTACIÓN

La vocación exportadora de las EAC aragonesas es muy superior a la de la media: el **80% de las EAC realizan actividades de exportación** (frente a un 5% del total de empresas). Además, un 68% son exportadores regulares.

Los **mercados europeos** son el primer destino por volumen de exportaciones (22% de las ventas totales).

Durante la crisis, las EAC han apostado por los **mercados extracomunitarios**, que ya alcanzan el 13% de su cifra de negocio (con un crecimiento en estos años de un 37%).

Los principales **canales de exportación** han sido la cooperación con otras empresas (a través asociaciones de exportación, acuerdos sectoriales o cooperativas de exportación) y los intermediarios especializados.



Un 68% de las EAC son exportadores regulares: su apuesta internacional forma parte de sus objetivos estratégicos.

Un modelo de crecimiento empresarial

El estudio plantea un modelo de crecimiento para el conjunto de empresas aragonesas que considera los factores determinantes del crecimiento, sus interrelaciones y los outputs generados.



Algunos elementos de este modelo son:

- ▶ La estrategia de **exportación** tiene una relación directa con el crecimiento empresarial.
- ▶ La **innovación** por sí sola no es garantía de crecimiento. Debe ir asociada a otras estrategias de **diversificación** y ampliación de nuevos **mercados internacionales**, o un más **eficiente uso** de los recursos.
- ▶ La **productividad**, el nivel de **endeudamiento** de la empresa, la **liquidez** y la capacidad de generar **beneficios** resultan determinantes a la hora de crecer.



El crecimiento en ventas genera más empleo y mayor rentabilidad empresarial. Esos beneficios son requisito para que el crecimiento sea sostenible en el tiempo.