



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA CRISIS DEL 2008 EN LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS FAMILIARES**

Trabajo Fin de Grado presentado por Ester Perea Rey, siendo la tutora del mismo María Magdala Pérez Nimo.

Vº. Bº. de la Tutora:

Dña. María Magdala Pérez Nimo

Alumna:

Ester Perea Rey

Sevilla, junio de 2021.



GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2020-2021]

TÍTULO:

IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA CRISIS DEL 2008 EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS FAMILIARES

AUTOR:

ESTER PEREA REY

TUTORA:

MARÍA MAGDALA PÉREZ NIMO

DEPARTAMENTO:

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA

RESUMEN:

La finalidad de estudio de este trabajo consiste, principalmente, en analizar cómo ha evolucionado la crisis económica y financiera que tuvo lugar entre 2008-2012 en España causada por el quiebre de cuatro prestigiosos bancos estadounidenses, haciendo especial ímpetu en los indicadores económicos. Asimismo, se analiza el impacto que tiene la crisis en las empresas familiares españolas. Para ello, se estudian otras variables de relativa importancia como son los ingresos de explotación, el número de trabajadores y la productividad. A modo de conclusión se enfatiza como las empresas familiares le dan más importancia al empleo que a los ingresos que puedan obtener. Por otro lado, no es menos reseñable el efecto en el desempleo y en el emprendimiento de las empresas. También se mostrará como evolucionó el empleo durante la crisis en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

PALABRAS CLAVE:

Crisis económica; España; empresa familiar; desempleo; Andalucía

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| 1. INTRODUCCIÓN..... | 4 |
| 2. LA CRISIS ECONÓMICA ESPAÑOLA..... | 5 |
| 2.1. Detonantes..... | 5 |
| 2.2. Análisis de los diferentes indicadores..... | 5 |
| 2.2.1. Producto Interior Bruto..... | 5 |
| 2.2.2. Índice de Precios al Consumo..... | 7 |
| 2.2.3. Déficit Público..... | 8 |
| 2.3. Consecuencias..... | 10 |
| 3. EMPRESA FAMILIAR: CARACTERÍSTICAS..... | 14 |
| 4. DESARROLLO DE LA CRISIS EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS FAMILIARES..... | 19 |
| 4.1. Indicadores de actividad..... | 20 |
| 4.2. Rentabilidad económica, rentabilidad financiera y endeudamiento..... | 25 |
| 5. EMPRENDIMIENTO DE LAS EMPRESAS DURANTE LA CRISIS..... | 29 |
| 6. DESEMPLEO CAUSADO..... | 33 |
| 6.1. Desempleo causado en Andalucía..... | 38 |
| 7. CONCLUSIONES..... | 41 |
| 8. BIBLIOGRAFÍA..... | 43 |

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica española se inició en el año 2008 y tuvo repercusión hasta 2012, siendo el detonante de esta el estallido de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos. Sin embargo, dejó hasta 2014 diferentes consecuencias, como puede ser la alta tasa de desempleo.

Este Trabajo de Fin de Grado (TFG) tendrá la siguiente estructura:

En primer lugar, se comentará como llegó la crisis a España, mencionando los diferentes detonantes que se produjeron. En ese mismo punto, se analizarán los diferentes indicadores económicos en el periodo comprendido 2005-2019, para observar los momentos pre-crisis y post-crisis. Estos indicadores son el Producto Interior Bruto (PIB), el Índice de Precios al Consumo (IPC) y el déficit público. Por último, se verán detalladas las consecuencias que esta crisis dejó prácticamente desde que empezó a notarse en el país, mostrando el riesgo de pobreza y la demografía (reflejada en el descenso del número de habitantes).

En segundo lugar, se detallarán las características distintivas de la empresa familiar, así como el número de empresas familiares que hay, el número de empleados que dan este tipo de empresa y el Producto Interior Bruto (PIB), distribuidos en Comunidades Autónomas. También se podrá apreciar la muestra por sectores de las empresas familiares en España.

El desarrollo de la crisis económica en las empresas familiares es un tema importante en este trabajo, ya que abarca diferentes resultados y permite comprender las diferencias que hay entre estas empresas y las que no son familiares. Se verá el quiebre de las empresas españolas, y también este quiebre pero dividido en segmentos de tamaño según el número de trabajadores en el periodo comprendido 2007-2013. No obstante, también se analizarán los indicadores de actividad (ingresos de explotación, número de trabajadores y productividad, esta última serían las ventas medias por empleado). Por último, es importante señalar el efecto que tienen las empresas familiares en la rentabilidad económica, rentabilidad financiera y en el endeudamiento.

En el siguiente punto, el emprendimiento de empresas durante la crisis, se observará el descenso en la natalidad de empresas, tanto sociales como mercantiles, distribuidas por Comunidades Autónomas.

El desempleo también tiene especial mención en este Trabajo Fin de Grado ya que es un tema bastante importante durante y tras la crisis, ya que el número es elevado. Por último, se mostrará su impacto en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

2. LA CRISIS ECONÓMICA ESPAÑOLA

En este apartado se podrá ver como se llegó a la crisis en España mencionando sus respectivos detonantes. Seguidamente, se analizarán diferentes indicadores importantes en la economía de España durante la época de crisis. Por último, se podrá observar las consecuencias que esta crisis originó.

2.1. Detonantes

La crisis financiera del 2008 fue, de entre todas, la peor crisis de la historia hasta ahora nunca vista. Estalló el 15 de septiembre de 2008 tras quebrar el cuarto banco de negocios del mundo, el llamado Lehman Brothers, después del derrumbe de tres bancos norteamericanos prestigiosos como fueron el Bear Stearns, Merrill Lynch y el gigantesco Citigroup. Esto dejó efectos en miles de empresas grandes y también en millones de pequeñas y medianas empresas tanto en Estados Unidos como en otros países, entre ellos, España.

Todo empezó en Estados Unidos tras facilitar el financiamiento hipotecario a hogares con menores ingresos o pocos recursos. Esto lo llevó a cabo la Reserva Federal tras reducir de un 6.5% a un 1% en 2001 el coste financiero provocando el levantamiento de la “burbuja” inmobiliaria. Por consecuencia, produjo un arriesgado aumento de déficit fiscal y un creciente apalancamiento de las entidades financieras debido a la aprobación de la Securities and Exchange Commission (SEC) en 2004. A estos créditos hipotecarios los llamaron “hipotecas subprime”, que tenían un alto riesgo de impago y esto desencadenó en un temor a la inflación, así que, no tardarían mucho en volver a aumentar el tipo de interés por lo que se produjo un desinflamiento espectacular de la “burbuja” inmobiliaria. Por lo tanto, el sistema bancario se encontró con una reducción del valor inmobiliario y con el impago de un gran número de compradores, ya que el 45% de los préstamos eran titulados por personas que no alcanzaban los ingresos suficientes para los costos de dichos préstamos. Entre finales de 2006 y finales de 2007 el precio de la vivienda descendió un 25%, lo que llevó al estallido de la “crisis inmobiliaria”, que esto no sería otra cosa que un contexto para la crisis financiera de 2008.

La crisis financiera internacional fue el detonante que ha precipitado el ajuste de la economía española, algo totalmente inevitable.

La economía española tiene una dificultad de liquidez y es por esto que existe miedo en los mercados internacionales sobre la competencia del país para hacer frente al ajuste. Este ajuste es importante por dos equilibrios existentes en la economía de España: el déficit por cuenta corriente y la tasa de inflación.

2.2. Análisis de los diferentes indicadores

En este apartado veremos tres importantes indicadores como son el Producto Interior Bruto (PIB), el Índice de Precios al consumo (IPC) y el déficit público español. En otros apartados veremos el desempleo y la emigración más extensamente.

2.2.1. Producto Interior Bruto

El Producto Interior Bruto se refiere a la cantidad de bienes y servicios que se producen en un país durante un período de tiempo determinado, normalmente un año. Es la medida que más se utiliza para valorar toda la magnitud macroeconómica. Expresa el valor monetario del total que llega al consumidor final. La nacionalidad de quien consume o produzca no importa a la hora de calcular la suma de todos los bienes y servicios creados en un país específico.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) es quien cuenta y publica cada trimestre el dato del PIB. Este determina mediante sondeos de presupuestos familiares, qué bienes y en que tamaño componen la “canasta” de la compra.

Su valor puede servir para hacer comparaciones de la economía de países, o incluso continentes. También sirve para que cada determinado país tenga la posibilidad de compararse consigo mismo con, por ejemplo, el mismo trimestre del año anterior. En Europa, cuando un país reconoce durante dos trimestres consecutivos una caída del PIB entra en recesión.

Existen tres maneras de manifestar el PIB: PIB nominal, cuando el valor de los productos y servicios se expresan a precios de mercado, PIB real, cuando el valor se expresa a precios constantes y por último, el PIB per cápita, que divide la riqueza que genera un país entre sus habitantes.

Se calculará el PIB siguiendo la fórmula que se indica a continuación:

$$PIB = C + I + G + X - M$$

Donde

C: Consumo

I: Inversión

G: Gasto Público

X: Exportaciones

M: Importaciones

Para adquirir la variación del PIB en un año que se desee respecto al anterior, en porcentaje, se realiza el siguiente cálculo:

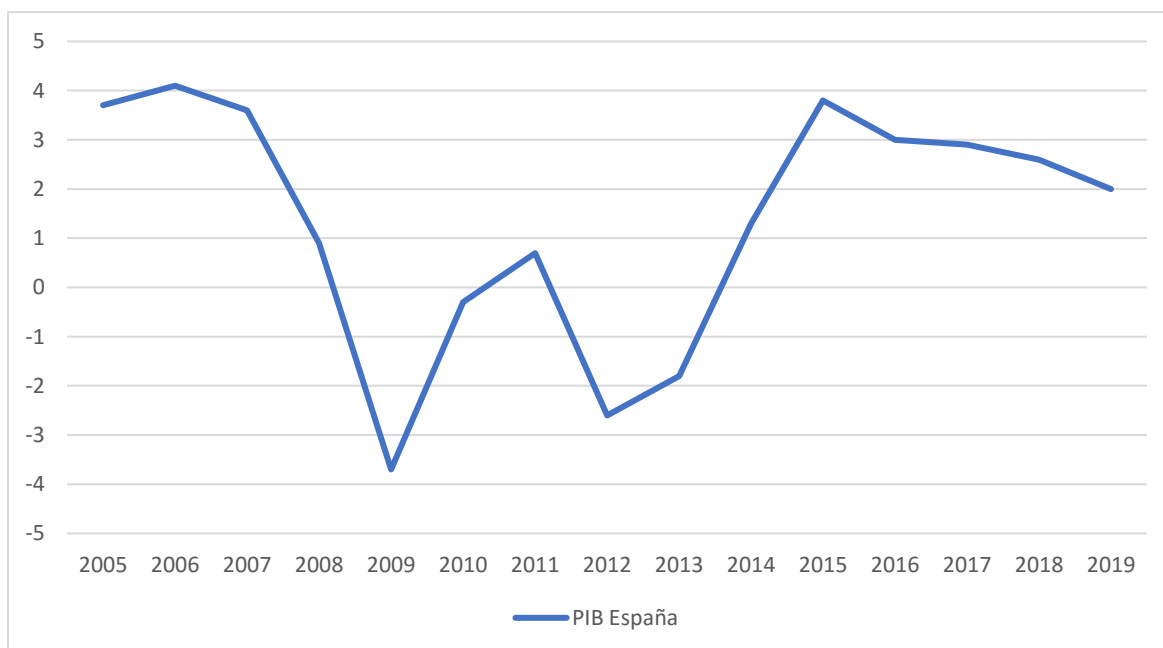
$$PIB \% = \frac{PIB_n - PIB_{n-1}}{PIB_{n-1}} \times 100$$

Siendo

n: año que se quiere calcular

n-1: año anterior

Gráfico 2.2.1.1. PIB España en porcentaje



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos del FMI.

Como se puede observar, los años comprendidos entre 2005 y 2008 tienen un PIB positivo, siendo el pico máximo en 2006. Sin embargo, ya se aprecia como en 2008 desciende de un 3.6% a un 0.9%, es decir, 2.7 puntos porcentuales. Esto se debe al gran revés que se produjo en la economía española tras la crisis financiera.

El año 2009 muestra el primer PIB negativo desde 2005, con un -3.7%, seguidamente de 2010, que también se establece por debajo de cero.

Sube levemente en 2011, situándose por encima de cero, pero vuelve a descender los próximos dos años, y es en 2014 cuando vuelve a ser positivo y empieza a recuperarse el PIB español ya que España empieza a salir de la crisis financiera.

En 2015 llega a su pico máximo de PIB desde que se podía decir que la crisis había acabado con un 3.8%, pero a partir del año siguiente empieza a bajar cada año más hasta llegar a 2019 con un 2%.

Los motivos que llevaron a que el PIB se situara negativo en los años de la crisis se debió al inmenso nivel de endeudamiento tanto de las familias como de las empresas no financieras. Los cambios de la distribución funcional de la renta también ha sido un impacto negativo en el porcentaje del PIB.

2.2.2. Índice de Precios al Consumo

El índice de Precios al Consumo es un indicador que se utiliza para medir la variación de los precios de un conjunto de bienes y servicios en un lugar específico durante un determinado periodo de tiempo.

El IPC se calculará teniendo en cuenta la siguiente expresión:

$$IPC = \frac{\text{Precio de la cesta de bienes y servicios en el año en cuestión}}{\text{Precio de la cesta en el año base}} \times 100$$

Según el Instituto Nacional de Estadística, el IPC está formado por 12 grupos, siendo estos: alimentación y bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas y tabaco, vestido y calzado, vivienda, menaje, sanidad, transporte, comunicaciones, ocio y cultura, enseñanza, hoteles, cafés y restaurantes.

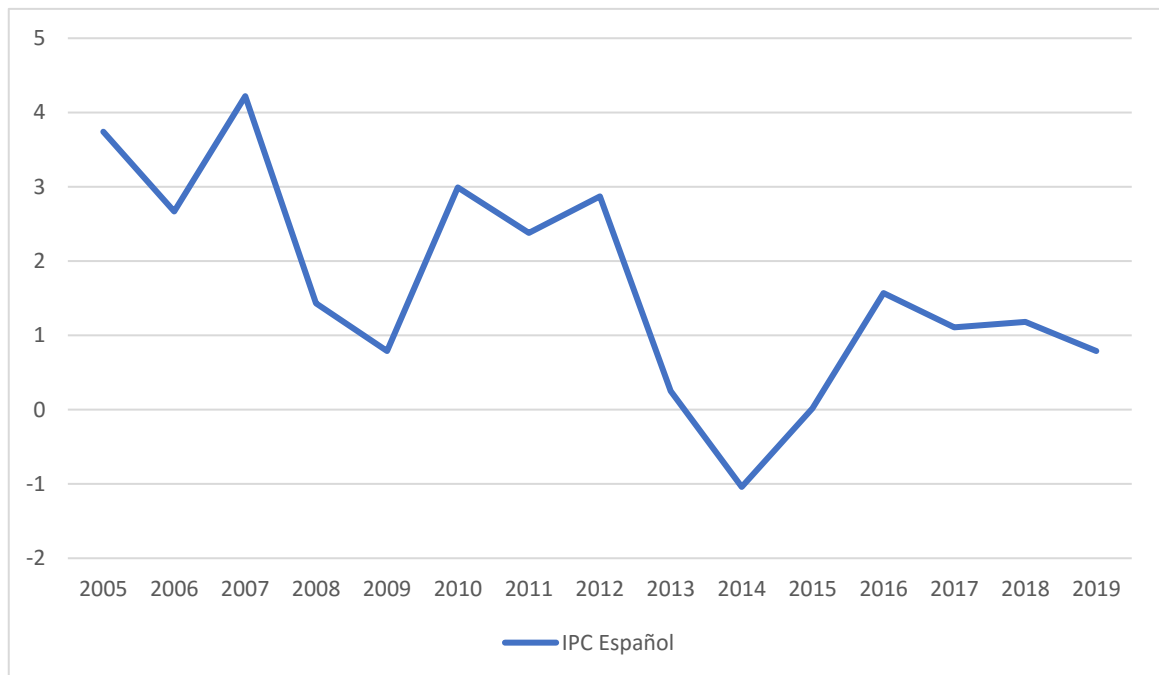
La variación del IPC es una forma de medir la inflación de los precios y también se considera como un deflactor de la contabilidad nacional. La inflación indica un ascenso de los precios con un porcentaje positivo, y un porcentaje negativo indica una caída de los precios y se le denomina deflación.

Si el IPC es positivo se disminuye la capacidad de compra ya que aumentan los precios, es decir, mientras más suba este porcentaje, más dinero se necesitará para comprar productos idénticos. Si el IPC se encuentra negativo esto quiere decir que se ha creado un descenso de los precios de una fracción de los bienes y servicios que constituyen la canasta de la compra con la que se prepara el IPC. Normalmente, este descenso puede causarse debido tanto a la oferta como a la demanda.

El Banco Central Europeo ha fijado como objetivo que la inflación esté en un 2%. Si se encuentra por debajo de ese porcentaje durante un período prolongado en el tiempo puede causar un posible descenso de la demanda de los bienes de inversión. Para solucionar este factor se debería de combinar las políticas de oferta y demanda.

Los siguientes datos de la posterior gráfica vienen determinados en diciembre de ese mismo año que corresponda.

Gráfico 2.2.2.1. IPC Español en porcentaje



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos del INE.

El IPC en 2007 era bastante elevado, pues superaba el 4%, lo que quiere decir que hubo un incremento importante de los precios, sin embargo, en 2008 y 2009 este porcentaje se establece en un 1.43% y 0.79% respectivamente, que dieron lugar a los porcentajes más bajos desde 1998. Gracias a estar en dichos puntos porcentuales se frenó la inflación, es decir, el incremento excesivo de los precios, ya que dichos porcentajes fueron consecuencia de los dos primeros años de la crisis por la parada del consumo de los españoles y por la caída de los precios de los textiles, el transporte y el petróleo, entre otros. Al 2010 llega con un incremento hasta el 2.99%. El gran incremento de este índice provoca una pérdida de poder adquisitivo para los trabajadores (funcionarios) y también para los pensionistas ya que los precios crecen más que los salarios. Este indicador se mantiene alrededor del 3% los siguientes dos años, pero en 2013 vuelve a bajar hasta un 0.25%, siendo un detonante para que en 2014 el índice sea negativo después de seis meses consecutivos con índices negativos, debido, primordialmente, al abaratamiento de los carburantes y lubricantes. Sin embargo, durante 2015 y 2016 este porcentaje va aumentando hasta llegar a 1.57%, y a partir de ahí se mantiene prácticamente constante los siguientes tres años, aunque en 2019 vuelve a bajar del 1% para permanecer ese año en 0.79%.

2.2.3. Déficit público

El déficit público es la diferencia negativa entre los ingresos y gastos del total de las administraciones públicas durante un ejercicio económico. En el caso opuesto, si los ingresos son mayores que los gastos, se crea un superávit público. Con otras palabras, si los ingresos son menores que los gastos, se crea déficit público. Está expresado en términos porcentuales referidos al PIB.

Para calcular el déficit público se tienen en cuenta los ingresos y gastos públicos como se puede observar a continuación:

$$\text{Déficit público} = \text{ingresos públicos} - \text{gastos públicos}$$

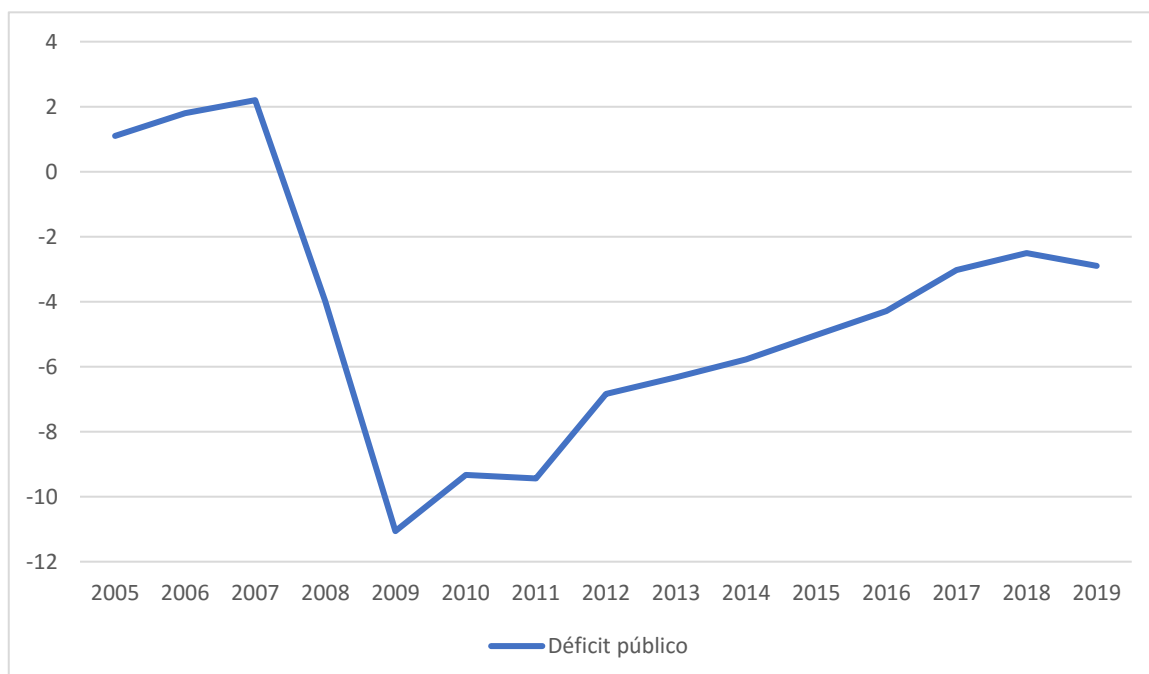
La suma total de todos los ingresos de un Estado menos los gastos, que estos podrían ser las subvenciones, da lugar al resultado del presupuesto público.

Normalmente se puede llamar déficit fiscal cuando se refiere al cúmulo de administraciones públicas, aunque también se puede referir a una sola administración.

Un ejemplo podría ser tener un PIB de 1000€ con unos ingresos de 100€ y unos gastos de 248€, es decir, un déficit público de -148€, expresado en porcentaje de PIB sería un 4.8%. El país ha gastado 48€ más de lo que ingresó.

La deuda pública plasma los déficits acumulados hasta un momento dicho. Esta son todas las deudas o responsabilidades de pago que el sector público tiene con el sector privado, que pueden ser tanto personas o empresas como nacionales o extranjeras. Es el débito que el Sector Público tiene que reembolsar a los que le hayan financiado dinero. Se representa mediante bonos y obligaciones del Estado, por ejemplo. Esta aparece porque, los ingresos del Estado resultan escasos para cubrir todos los gastos.

Gráfico 2.2.3.1. Déficit público en porcentaje



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos del INE.

Como se puede observar, hubo un ligero superávit en el período comprendido entre 2005 y 2007, años previos al estallido de la crisis. Sin embargo, es en 2008, con la coincidencia de esta crisis financiera y económica cuando España oscila un déficit con un 3.99 puntos porcentuales tras varios años de superávit.

En 2009 presenta su máximo déficit con un 11.06%, seguidos de 9.33% y 9.44% en 2010 y 2011 respectivamente, los peores años de esta crisis. Pero es en 2012 cuando el déficit empieza a disminuir cada año un poco más hasta 2019, que sufre un leve repunte.

Los motivos por lo que se produce este déficit en plena crisis pueden ser varios, entre ellos destacan, el aumento del desempleo que da pie a dos situaciones: minimiza los ingresos públicos y aumenta el gasto público debido por las prestaciones del paro. También cae el consumo y se dejan de notar los ingresos procedentes del IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido), IRPF (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas) y el IS (Impuesto sobre Sociedades).

Otros motivos pueden ser el llevarse a cabo medidas adoptadas en su entonces por Keynes sobre el estímulo fiscal que esto llevó a un ascenso del déficit público, consecuencia de la subida del gasto público y de la caída de los ingresos públicos debido a la fragilidad del sistema fiscal de España basado en los impuestos indirectos.

Por último, pero no menos importante, los rescates bancarios debido a la introducción de liquidez en los bancos que supusieron una salida de dinero público.

2.3. Consecuencias

Esta crisis económica dejó muchos efectos prácticamente desde que comenzó. En este apartado se podrá analizar las consecuencias que ha tenido sobre temas sociales pero combinados al ámbito económico como son la desigualdad, la educación, la sanidad, la protección social y la demografía. Cabe destacar que las consecuencias sobre el empleo y sobre la emigración lo veremos en otros apartados.

España fue uno de los países que más drásticamente aumentó la desigualdad. En 2013 el país se encontraba en el séptimo país con mayor desigualdad en la renta, mientras que en 2016 en el cuarto. Mientras muchos ricos aumentaron su fortuna, los pobres se volvieron más pobres, para ser más exactos, tres millones de personas se vieron expulsadas de la clase media hacia la baja y se encontraron un 50% más de ricos, es decir, 65.400 grandes fortunas más. También se declaró un aumento de más de 190.000 personas con una propiedad mayor al millón de euros y 21 personas con más de mil millones cada una. Esto quiere decir que el ánimo para intentar escaparse de la crisis no ha sido igual para todos los españoles.

El Índice de Gini es una medida económica que sirve para calcular la desigualdad de ingresos que existe entre los ciudadanos de un territorio, normalmente de un país. El valor se encuentra entre 0 y 1, siendo cero la máxima igualdad (todos los ciudadanos tienen los mismos ingresos) y 1 la máxima desigualdad (todos los ingresos los tiene un solo ciudadano) (Yago Montero Castellanos, 2014). Por lo tanto, como se ha comentado, es un índice de desigualdad, el cual, en 2014 se encontraba en un porcentaje bastante elevado como es el 0.35 sobre 1, situándose entre los más altos de los Estados pertenecientes a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). Dicho incremento de la desigualdad estaría vinculado a la subida del desempleo que se procrea cada vez que la economía se lentifica. También, se sostiene que la desigualdad es resultado de la escabrosa caída de los ingresos de las personas que tienen menos recursos, entonces esto hace aumentar la pobreza y es más difícil hacer frente a la desigualdad. Además, la posible insensibilidad de los gobernantes hace que esta diferencia sea aún más difícil evitarla por lo que tiene que llegar a ser una finalidad central de la política económica.

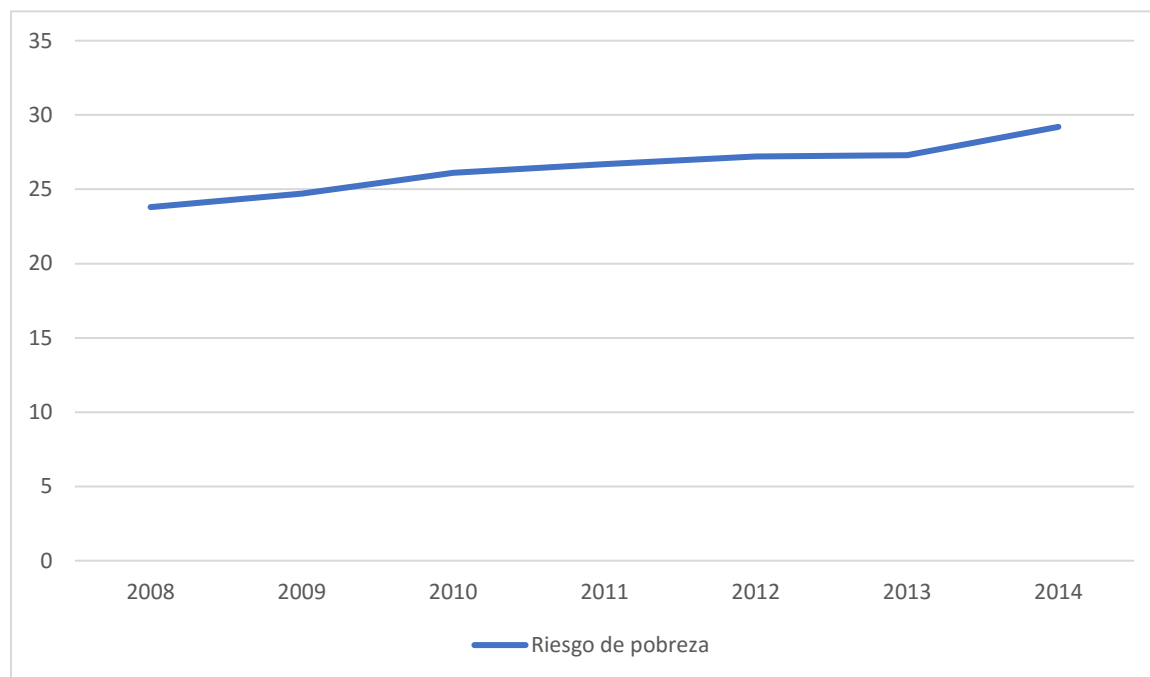
Esto generó todo tipo de tensiones, con un aumento de delincuencia y de conflictos como protestas sociales o huelgas generales.

En la siguiente gráfica se analiza la tasa de riesgo de pobreza y exclusión social en España, estando todos los datos por encima de la media europea. Esta tasa es el porcentaje de personas que viven en hogares cuya renta total anual está por debajo del nivel de ingreso mínimo.

Según la Estrategia Europa 2020 se consideran personas en riesgo de pobreza y/o exclusión social a la población que se encuentra en alguna de las tres situaciones: personas que viven con bajos ingresos (60% de la media del ingreso equivalente o por unidad de consumo), y/o personas que sufren privación material severa y/o personas que viven en hogares con una intensidad de empleo muy baja (por debajo del 20% del total de su potencial de trabajo). En caso de estar incluidas en dos o tres condiciones, las personas se contabilizan solo una vez (INE, 2020).

A partir de 2007, donde esta tasa se encuentra en 23.3%, aumenta cada año más a consecuencia de la crisis hasta llegar a 2014 con un 29.2%. De dicho porcentaje, un tercio son menores de edad. Si esta tasa es cero, todas las personas que viven están por encima del ingreso mínimo y si es 100, ninguna estaría por encima del ingreso mínimo. Muchas personas con trabajo se encuentran en este riesgo, así que en esos momentos el empleo no supone una salvación contra el empobrecimiento.

Gráfico 2.3.1. Riesgo de pobreza en porcentaje



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de Eurostat.

Como se ha comentado anterior al gráfico, de ese 29.2% un tercio son niños, causando una pobreza infantil poco ostensible en los informes sociales-políticos, siendo estos menores incapaces de arrostrarse a la crisis y a sus efectos. Por lo tanto, España representa un porcentaje alto de pobreza infantil con respecto a otros países de la Unión Europea entre los años 2008 y 2014, siendo este un 40%, por lo que ha aumentado un 9% en ese tramo de años. Esto se debe a que muchas familias de cuatro personas ingresan menos 700€ al mes y a que se ha amparado más activamente a las personas mayores que a los menores de edad.

Esta crisis también dejó impacto negativo tras los recortes en el ámbito de la educación y la sanidad y un impacto positivo en el gasto en protección social.

Se recortó 7.394 millones de euros en educación entre 2009 y 2014, una variación de un 14,9% en los años de la crisis, por lo que se dejó de gastar en educación 1 de cada 4 euros en esos años, es decir, si antes se gastaban en este ámbito 4€, ahora se gastarían 3€.

Se vieron amenazadas la calidad de la enseñanza y la igualdad de oportunidades para todas las personas. La calidad de la enseñanza desciende debido al recorte de maestros y profesores ya que esto genera una sobrecarga de compromisos para ellos y estos se ven desbordados, siendo la reducción en 18.000 profesores, un 3,5% del total que había en 2009. Se dejó de invertir en la construcción de nuevas escuelas e institutos, o en el equipamiento de estos, dejándose de invertir un 62,65%. Además, el recorte de los gastos de gestión, como pueden ser la limpieza, los comedores o el transporte escolar se vio afectado en 1.249 millones de euros, una reducción de un 27%. Por lo tanto, no

invertir en educación lleva a un retorno de las ganancias educativas obtenidas años atrás y un agravamiento del estado de España con respecto a los demás países de Europa.

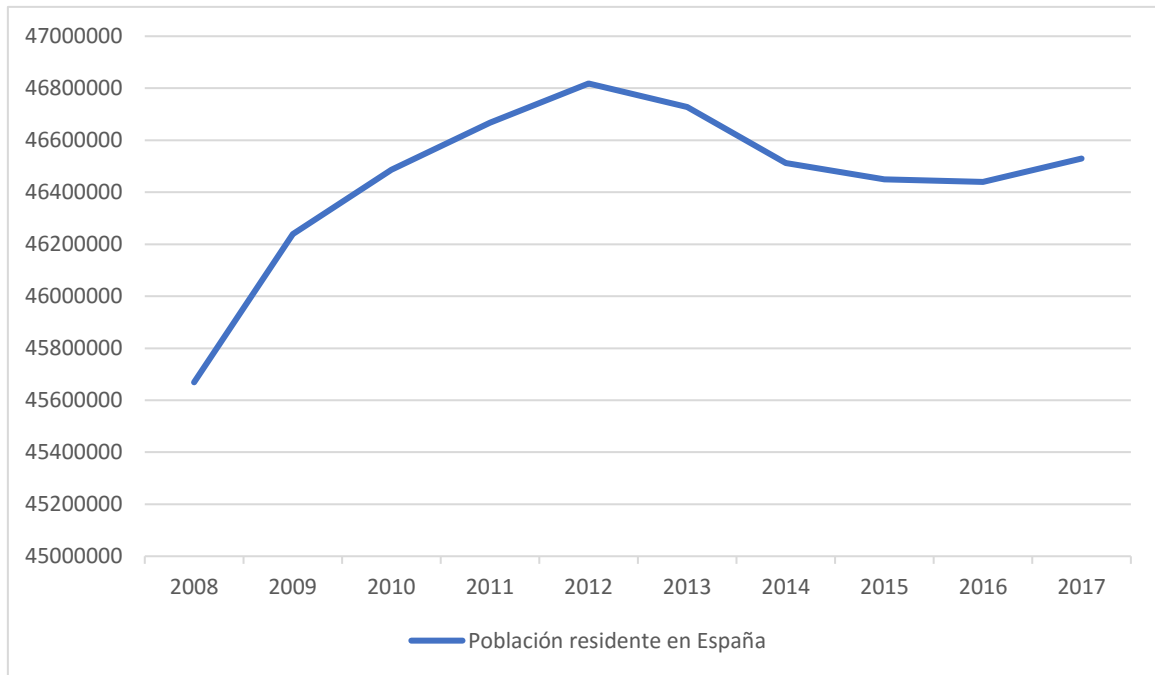
Esto afectó a la educación pública y no tanto a la privada concertada, ya que esta se encontraba en los mismos datos todos los años. En la educación pública, la enseñanza más afectada fue la universitaria. Tras muchos jóvenes y no tan jóvenes quedarse sin empleo, las matriculaciones en grados universitarios aumentan debido al desempleo. Sin embargo, tanto el desproporcional aumento de las tasas universitarias que hace esto casi un bien "de lujo" como el recorte en las becas educativas hacen que vuelva a bajar la tendencia de las matriculaciones.

En la sanidad española no se vieron grandes recortes como en la educación, aunque en la segunda parte de la crisis hubo más reducción que en la primera, ya que se vio disminuido un 6,3% este ámbito, consecuencia de la reducción como en la educación, de la construcción de centros hospitalarios, del recorte de personal (14.000 personas) y de la modernización de máquinas para los tratamientos. Además, bajaron los sueldos de los empleados que quedaron. En valores absolutos entre los años 2009 y 2014 se recortó de 72.939 a 63.339 millones de euros, un total de un 13,2% en cinco años. También importante comentar, que el gasto farmacéutico se encontró afectado con una reducción de 833 millones de euros, por lo tanto, un 5.2% menos. En total el recorte fue de 7 millones, la cifra menos destacada en comparación con otros ámbitos del "Estado del Bienestar".

Sin embargo, el gasto en protección social creció en los peores años de la crisis, ya que en 2014 hubo un gasto de 183.443 millones de euros y en 2009 uno de 172.693 millones, es decir, 10.750 millones más al final de estos años con una variación positiva de 6,2%. Esta protección está compuesta por los servicios facilitados a familias y comunales y las transmisiones a los individuos, siendo la más significativa la prestación por jubilación o vejez, aunque también se hubiera visto afectada en cuantía y en porcentaje de revalorización cada año de la crisis. El pago de pensiones a personas viudas e hijos en orfandad subió en 3.345 millones de euros, un 15,5% más, sin embargo, el pago del desempleo bajó en 7.231 millones en 2014, una reducción del 22% con respecto a cinco años antes ya que el número de parados aumentó un 26%. Hubo también un recorte en subvenciones a familias por hijos a cargo en un número porcentual de un 30,5, pero lo que más baja son las subvenciones para la vivienda con un 61% negativo. Estas prestaciones para vivienda podrían ser a familias con pocos recursos para pagar su alojamiento al igual que transmisiones a inquilinos para pagar su cuota mensual o anual de alquileres.

Esta crisis económica también ha causado efectos negativos sobre la demografía. En el 2012 fue la primera vez desde la Guerra Civil que España perdía población. Sus causas fueron, por un lado, la baja natalidad consecuencia de la inseguridad de muchas familias de tener hijos, o de la falta de capacidad de muchos jóvenes para independizarse de sus padres y formar nuevas familias, estando incluso trabajando y, por otro lado, el gran número de españoles que han emigrado o también el gran número de inmigrantes que se han ido de España en busca de trabajo ya que aquí no había. Hay que tener en cuenta que estos cambios de la demografía tienen su destello en la organización de ingresos e incurren en la conducta de la desigualdad comentada anteriormente.

Gráfico 2.3.2. Número de la población residente en España



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de Statista.

En el gráfico anterior se ve claramente como la población residente en España aumenta cada año más desde 2008 a 2012 ya que el efecto de la crisis en la demografía todavía no había aparecido y desciende a partir del año 2012 hasta 2014, años consecuentes a la crisis. El número de habitantes está descendiendo hasta 2016, ya que en 2017 vuelve a subir puesto que ya habían pasado prácticamente tres años desde que acabara la crisis.

3. EMPRESA FAMILIAR: CARACTERÍSTICAS

A día de hoy no hay una definición ni tampoco unas características unánimes del término “empresa familiar”, pero este tipo de empresa muestra idénticas características que otra empresa que no sea familiar, dicho con propias palabras, es una constitución mercantil o colectiva cuyas resoluciones están inspeccionadas o influenciadas por una familia, y las siguientes generaciones de la misma suelen trabajar luego en la empresa.

La empresa familiar se define como aquella organización que tiene la voluntad de mantener su control y propiedad en manos de un grupo de personas que comparten lazos familiares, con el objetivo de transmitirlo a generaciones futuras (Pollak, 1985; Casson, 1999; Chami, 1999 citado por Alfredo Martín y Rafael Crespí).

Estas empresas son una parte primordial y esencial en la actividad económica del país, como lo manifiesta su fundamental intervención tanto en fundación de riqueza como de empleo.

La diferencia más importante de la empresa familiar habita en su particular conexión con una familia que tiene un dominio directo en su gobierno y gestión.

Según el (<<Instituto de la Empresa Familiar>>, 1992) las resoluciones sobre desarrollo, dilatación de la empresa, aumento, internacionalización, aprendizaje o descubrimientos de esta están en masa enlazadas a dos realidades, familia y empresa, que cohabitan y se administran a través de las diferentes normas, fundamentos, métodos, órganos y actuaciones que componen el gobierno corporativo y familiar.

Lo estable, la franqueza y la familiaridad son componentes importantes en las determinaciones de decisiones corporativas y en la propagación de la cultura empresarial por medio de la familia.

Su tendencia a lo permanente y la visión tanto a corto, medio y largo plazo declaran varias de sus primordiales características distintivas:

- Las empresas familiares normalmente tienen preferencia por ser traspasadas a las posteriores descendientes. La primordial meta estratégica es asegurar la subsistencia de la empresa, incluso esta meta es anterior a la retención de bienes, que este objetivo puede ser calificado a las empresas que no son familiares.
- La magnitud o dimensión generosa de las empresas familiares, que se reverbera en su cuidado, inquietud y pacto con la propia empresa y con su ambiente es otra meta distintiva que tiene este tipo de empresas. Si esta empresa tiene tu apellido, esa persona estará más comprometida y obligada a tener responsabilidad sobre la empresa.
- Su compromiso con el puesto de trabajo es digno de mención, sustenta dentro de lo posible a sus operarios aun cuando se pierda competitividad, rendimiento y productividad, siendo así competentes de subsistir con niveles de este último menores ya que el umbral para clausurar una empresa no familiar es más crecido que en una empresa que sí lo es.
- Otra característica importante de las empresas familiares en la financiación propia, puesto que la familia compromete su patrimonio en trueques que soportan un peligro. La economía de la familia es la primordial fuente de ingresos. Un 60% de los beneficios no se reparten y se reinvierten directamente en la propia empresa. Estas inversiones se contribuyen con recursos no exigidos, lo que muestra el empeño de los poseedores por preservar la financiación de las empresas con sus mismos recursos.
- La duración del funcionamiento de la empresa es otra característica, ya que su esperanza de vida es más alta que las empresas no familiares, siendo su perdurabilidad una media de 33 años.

Las empresas familiares pueden tener unos valores que las empresas no familiares no tienen siendo estos valores resultado de la administración de un capital propio, con una meta última que es el legado y siempre con la importancia humana como parte de vinculación.

En un planeta cada vez más sensibilizado, más dedicado, donde la perdurabilidad gana una atención muy alta, los siguientes valores que se mencionarán se tornan en un elemento intangible de sus activos y tienen la posibilidad de tener su reintegración a largo plazo, algo que ya se nota en las empresas familiares más grandes.

Invariabilidad y convicción, cautela y rigurosidad, dedicación, espíritu emprendedor, empeño y responsabilidad social son diferentes valores que son miembros de la cultura empresarial, algo que lleva muchos años y que van cediendo de una generación a otra como una manera de comprender la vida y que tiene que preservar como elemento de la fortuna cultural de la sociedad, ya que de esta dependen el éxito, la mejora económica y la protección social.

A continuación, se analizarán la cifra de empresas familiares y no familiares, organizadas por Comunidades Autónomas.

Tabla 3.1. Distribución de empresas familiares por Comunidades Autónomas.

| | Empresas familiares | Empresas totales | Porcentaje de empresas familiares |
|---------------------------|----------------------------|-------------------------|--|
| Andalucía | 154.936 | 168.655 | 91,9% |
| Aragón | 28.091 | 32.061 | 87,6% |
| Asturias | 17.654 | 19.386 | 91,1% |
| Baleares | 29.946 | 34.628 | 86,5% |
| C. Valenciana | 132.032 | 144.905 | 91,1% |
| Canarias | 48.344 | 54.021 | 89,5% |
| Cantabria | 5.322 | 5.777 | 92,1% |
| Castilla-La Mancha | 43.477 | 46.089 | 94,3% |
| Castilla y León | 27.279 | 30.220 | 90,3% |
| Cataluña | 207.793 | 242.681 | 85,6% |
| Extremadura | 16.069 | 17.569 | 91,5% |
| Galicia | 62.900 | 68.078 | 92,4% |
| La Rioja | 6.443 | 7.303 | 88,2% |
| Madrid | 215.146 | 251.284 | 85,6% |
| Murcia | 30.907 | 33.418 | 92,5% |
| Navarra | 13.047 | 15.151 | 86,1% |
| País Vasco | 42.557 | 50.415 | 84,4% |
| ESPAÑA | 1.084.617 | 1.221.641 | 88,8% |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

En España, el 88,8% de las empresas son familiares, estando por encima de la media las siguientes Comunidades: Andalucía, Asturias, Comunidad Valenciana, Canarias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, Galicia y Murcia. Cabe destacar que Castilla-La Mancha es la máxima con un 94,3% y el País Vasco la mínima con un 84,4%.

La microempresa familiar es una empresa, perteneciente a una o más personas naturales que residan en una casa, que puede desarrollar labores profesionales, ocios, industria, artesanía, o cualquier otra actividad ya sea de prestación de servicios o de producción de bienes, excluidas aquellas peligrosas, contaminantes o molestas. (¿Como puedo obtener una patente de microempresa familiar?: sección de patentes y rentas municipales ilustre municipalidad de coyhaique Bilbao nº 346, fono 2675133. Recuperado de https://www.coyhaique.cl/tramitefacil/files/MICROEMPRESA_FAMILIAR.pdf).

El porcentaje de empresas familiares que son microempresas sería el 90% y en el resto de empresas las cuales no son micro el porcentaje de empresas familiares sería el 79,5%. Por lo que se puede sacar como conclusión que el porcentaje de las no familiares crece conforme también va aumentando el tamaño de la empresa.

Otra cifra importante que se puede mencionar es la del empleo ocasionado por la empresa familiar, la cual manifiesta el 66,7% del causado por las sociedades familiares. Las Comunidades como Madrid, Navarra o el País Vasco están por debajo de este porcentaje, debido a los detalles como sus tamaños de la población empresarial o su estructura sectorial. Sin embargo, otras Comunidades como Castilla- La Mancha, Extremadura o la Comunidad Valenciana están por encima del 66,7%, siendo sus porcentajes 85,5%, 85,2% y 84,7% respectivamente.

Tabla 3.2. Empleo ocasionado por empresas familiares por Comunidades Autónomas.

| | Empleo familiar | Empleo total | Porcentaje de empleo familiar |
|----------------------------|------------------------|---------------------|--------------------------------------|
| Andalucía | 758.655 | 913.682 | 83% |
| Aragón | 164.914 | 234.579 | 70,3% |
| Asturias | 118.289 | 149.093 | 79,3% |
| Baleares | 188.523 | 230.661 | 81,7% |
| C. Valenciana | 755.698 | 892.558 | 84,7% |
| Canarias | 266.576 | 63.975 | 80,6% |
| Cantabria | 46.053 | 55.833 | 82,5% |
| Castilla- La Mancha | 203.443 | 237.917 | 85,5% |
| Castilla y León | 183.703 | 252.009 | 72,9% |
| Cataluña | 1.240.172 | 1.819.550 | 68,2% |
| Extremadura | 82.321 | 96.675 | 85,2% |
| Galicia | 394.083 | 456.687 | 86,3% |
| La Rioja | 40.160 | 49.199 | 81,6% |
| Madrid | 1.578.057 | 2.872.131 | 54,9% |
| Murcia | 192.350 | 225.551 | 85,3% |
| Navarra | 82.319 | 129.688 | 63,5% |
| País Vasco | 299.164 | 484.624 | 61,7% |
| ESPAÑA | 6.577.510 | 9.855.312 | 66,7% |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

El resultado total del peso del Producto Interior Bruto (PIB) de las empresas familiares se mostrará en la siguiente tabla, representando el 57,1% del total de la aportación economía de todas las empresas, familiares y no familiares.

Tabla 3.3. PIB de la empresa familiar por Comunidades Autónomas.

| | PIB familiar | PIB total | Porcentaje del PIB familiar |
|----------------------------|---------------------|------------------|------------------------------------|
| Andalucía | 25.605.678 | 32.704.108 | 78,3% |
| Aragón | 6.699.695 | 9.745.016 | 68,7% |
| Asturias | 4.435.957 | 7.965.892 | 55,7% |
| Baleares | 8.857.324 | 11.426.118 | 77,5% |
| C. Valenciana | 28.137.283 | 36.749.512 | 76,6% |
| Canarias | 9.456.639 | 12.939.493 | 73,1% |
| Cantabria | 1.617.812 | 2.618.900 | 61,8% |
| Castilla- La Mancha | 5.713.616 | 7.664.380 | 74,5% |
| Castilla y León | 6.873.066 | 10.378.150 | 66,2% |
| Cataluña | 56.025.695 | 91.006.570 | 61,6% |
| Extremadura | 2.467.187 | 2.937.952 | 84% |
| Galicia | 17.851.890 | 20.992.776 | 85% |

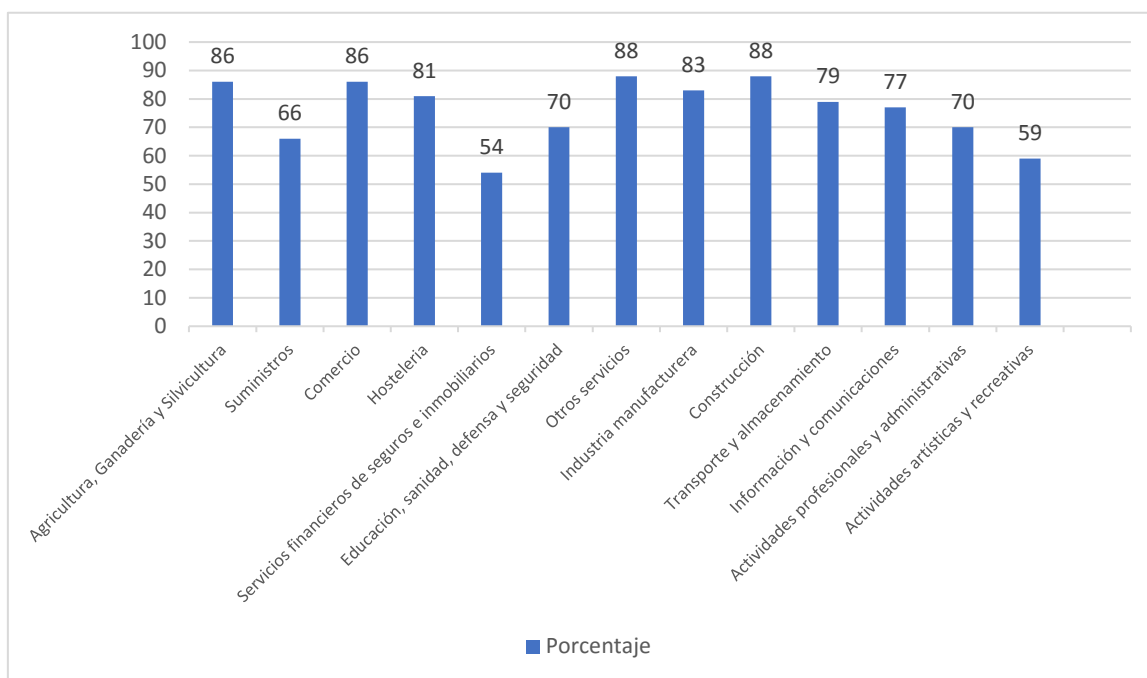
| | | | |
|-------------------|-------------|-------------|-------|
| La Rioja | 1.521.998 | 2.050.066 | 74,2% |
| Madrid | 65.082.340 | 166.074.472 | 39,2% |
| Murcia | 6.072.732 | 7.405.657 | 82% |
| Navarra | 3.290.553 | 6.564.953 | 50,1% |
| País Vasco | 12.925.506 | 30.375.223 | 42,6% |
| ESPAÑA | 262.461.604 | 459.620.029 | 57,1% |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Llama mucho la atención las Comunidades como Madrid y País Vasco, muy por debajo de la media debido a que en dichas comunidades producen especialmente empresas no familiares y son normalmente multinacionales. También Extremadura, Galicia y Murcia por su enorme porcentaje, que esto quiere decir que la mayoría de su PIB pertenece a empresas familiares debido a que la mayoría de las empresas son de este tipo.

Las empresas familiares pueden pertenecer a diferentes sectores según el Instituto de la Empresa Familiar, que podrían ser los que aparecen en el siguiente gráfico.

Gráfico 3.1. Muestra por sectores en porcentaje de las empresas familiares en España



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Se puede apreciar que los porcentajes son relativamente altos, superando todos el 50% y también que la mayoría de los sectores dejan muy poco peso para las empresas no familiares. Las empresas familiares se inclinan al sector primario y al sector secundario.

El sector primario es aquel sector de la economía que abarca las actividades productivas de la extracción y obtención de materias primas, como la agricultura, la ganadería, la apicultura, la acuicultura, la pesca, la minería, la silvicultura y la explotación forestal.

El sector secundario o sector industrial es el sector económico que se dedica a la transformación de la materia prima en productos de consumo o en bienes de equipo,

estableciendo el segundo paso en la cadena productiva tras la extracción de la materia prima.

En los sectores como los servicios financieros de seguros e inmobiliarios y en las actividades artísticas y recreativas el porcentaje presente es muy inferior que en, por ejemplo, la construcción y la agricultura y ganadería. Esto es sugerente puesto que las empresas familiares predominan en sectores más clásicos y habituales.

4. DESARROLLO DE LA CRISIS EN LAS EMPRESAS FAMILIARES

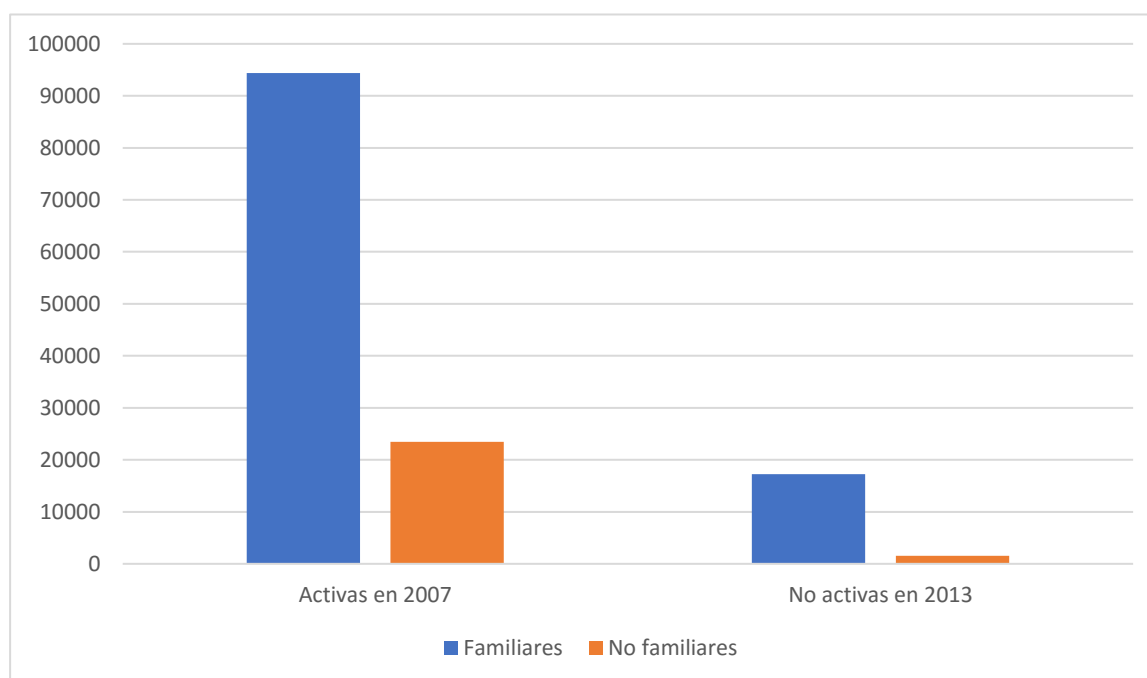
Las empresas familiares atravesaron una situación extremadamente dura en el período de la crisis.

En este apartado se podrá ver un estudio realizado por el Instituto de la Empresa Familiar (J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015) que ha abordado un conjunto amplio de cuestiones de carácter institucional relacionadas con la empresa familiar (funcionamiento general de la empresa, influencia de la familia, gobierno corporativo, gestión de la sucesión, etc). Este estudio también ofrece información relevante que permite comprender algunas diferencias entre ambos tipos de empresas (familiar y no familiar) respecto a magnitudes como la actividad, el crecimiento, el empleo, la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera y el endeudamiento. De las microempresas no se tiene información individualizada, por lo tanto, en este estudio no se trabajará con este tipo de empresas. En total, la entrevista la respondieron 118.943 empresas, de las que 94.585 (79,52%) son familiares y el resto, 24.358 (20,48%) son no familiares.

Los resultados extraídos revelan que las empresas familiares han procurado de mantener el empleo a pesar del detrimento experimentado por sus ingresos, como consecuencia de la profunda crisis económica.

El análisis comenzará con la estimación de la tasa de supervivencia empresarial, que permita tener una idea de la evolución demográfica de las empresas familiares y no familiares. A partir de esta información, se pasará a estudiar los principales indicadores de la actividad de las empresas vivas en el periodo: la facturación, el empleo y la productividad. Posteriormente, se abordará el análisis de la rentabilidad económica, para terminar con la descripción de una serie de magnitudes financieras, como son la rentabilidad financiera, el *cash-flow* para el accionista y el ratio de endeudamiento. Todos los análisis se han realizado considerando a su vez diferentes estratos de tamaño, dado el efecto que este aspecto ejerce sobre todas ellas (J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015).

Gráfico 4.1. Mortalidad de las empresas españolas.

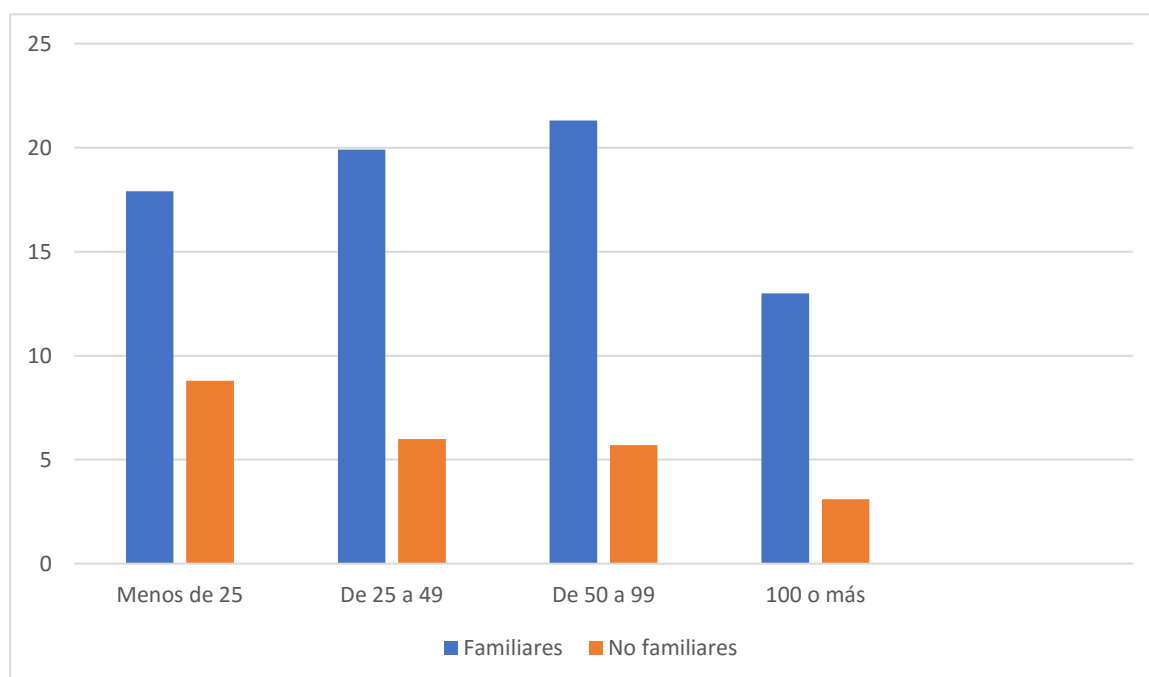


Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

La mortalidad ha aumentado más en las empresas familiares que en las no familiares. En total se perdieron 18.822 empresas, de las cuales el 91,74% eran familiares (17.268 se pierden de las 94.394 empresas familiares que estaban activas en 2007).

Una muy probable justificación de la superior mortalidad de las empresas familiares puede hallarse en su más baja dimensión relativa. Ahora se mostrará las diversas tasas de mortalidad por tramos de tamaño.

Gráfico 4.2. Mortalidad de las empresas españolas por segmentos de tamaño entre 2007 y 2013 (número de empleados).



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

En el gráfico anterior se ve claramente un descenso de la tasa de mortalidad conforme va aumentando el número de empleados en las empresas no familiares. No obstante, en las empresas familiares sólo se puede observar un descenso de la mortalidad en el tramo de tamaño de más de 100 empleados. Por lo tanto, esto significa que no tiene por qué ser el tramo de menor tamaño de empleados el que menor tasa de mortalidad tenga en el caso de las empresas familiares, y esto puede deberse a razones que no tienen nada que ver con el número de empleados, como pueden ser la dificultad de la transmisión de empresas de padres a hijos, el tipo de organización que tenga la empresa o el tipo de sector al que pertenezca.

4.1. Indicadores de actividad

Después de especificar la subsistencia y mortalidad de las empresas en España en el periodo de la crisis financiera y económica, se analizará con mayor hondura aquellas que han subsistido mediante indicadores de actividad, como los ingresos de explotación y el número de trabajadores.

Los ingresos de explotación están expresados en millones de euros y el empleo total en miles de trabajadores, que se corresponden a las empresas tanto familiares como no familiares de la muestra de empresas de este estudio. También se verá expresado la

productividad de los dos grupos de empresas, calculada como el cociente entre los ingresos totales y el número de trabajadores, es decir, las ventas medias por empleado, expresada en miles de euros.

Tabla 4.1.1. Indicadores de actividad en las empresas españolas

| | 2007 | 2007 | 2013 | 2013 | Variación | Variación |
|---|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|
| | Empresas familiares | Empresas no familiares | Empresas familiares | Empresas no familiares | Empresas familiares | Empresas no familiares |
| Ingresos de explotación | 646.035 | 639.362 | 642.869 | 753.521 | -0.49% | 17.86% |
| Número de trabajadores | 3.058 | 1.959 | 3.070 | 2.070 | 0.41% | 5.66% |
| Productividad (ventas medias por empleado) | 211 | 326 | 209 | 364 | -0.90% | 11.54% |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

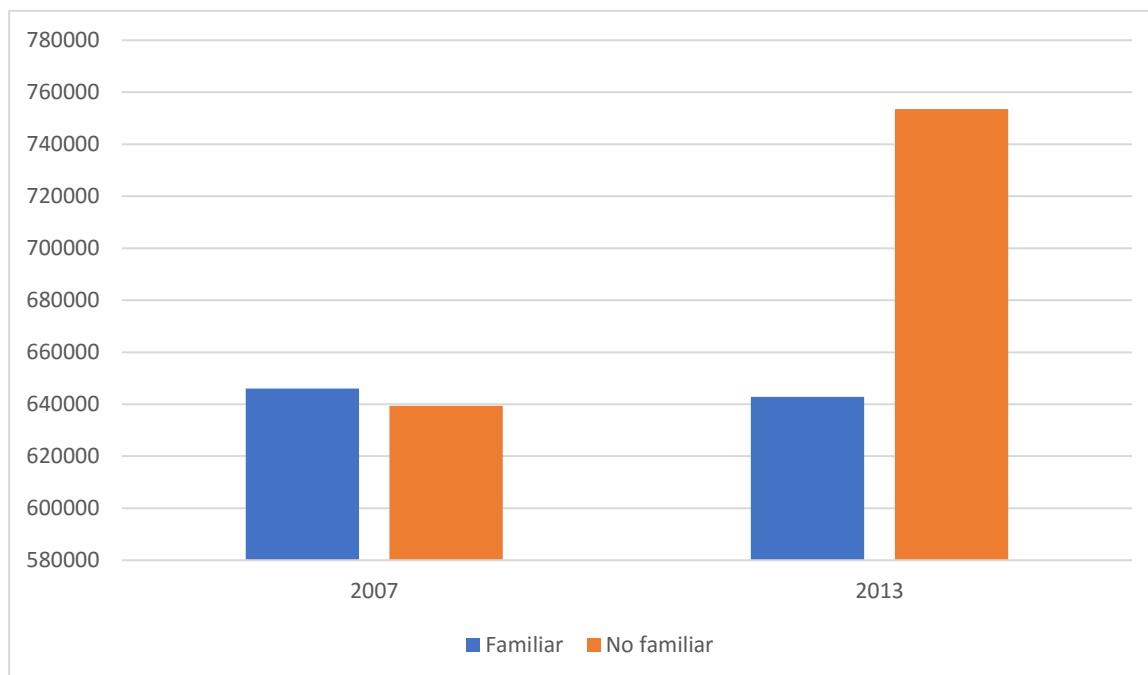
Debido a que las empresas familiares pertenecen normalmente al tramo de menores tamaños de empleados, los ingresos son más bajos que en las empresas no familiares. Se puede apreciar una pequeñísima variación tras la crisis, de un -0.49% y sin embargo en las empresas no familiares aumenta la variación hasta un 17.86%, por lo que prácticamente la crisis no ha afectado a dichas empresas con respecto a los ingresos de explotación.

En el número de trabajadores, las empresas familiares en el periodo 2007-2013 ha aumentado un 0.41%. Las empresas no familiares aumentaron un 5.66% el número de trabajadores, pero esta variación es más baja que la de los ingresos. Esto es todo lo contrario que las empresas familiares, que el crecimiento de los trabajadores es mayor que el de los ingresos.

Por último, respecto a las ventas medias por empleado, en las empresas familiares hay una variación negativa de -0.90%, pero en las no familiares una variación de 11.54%.

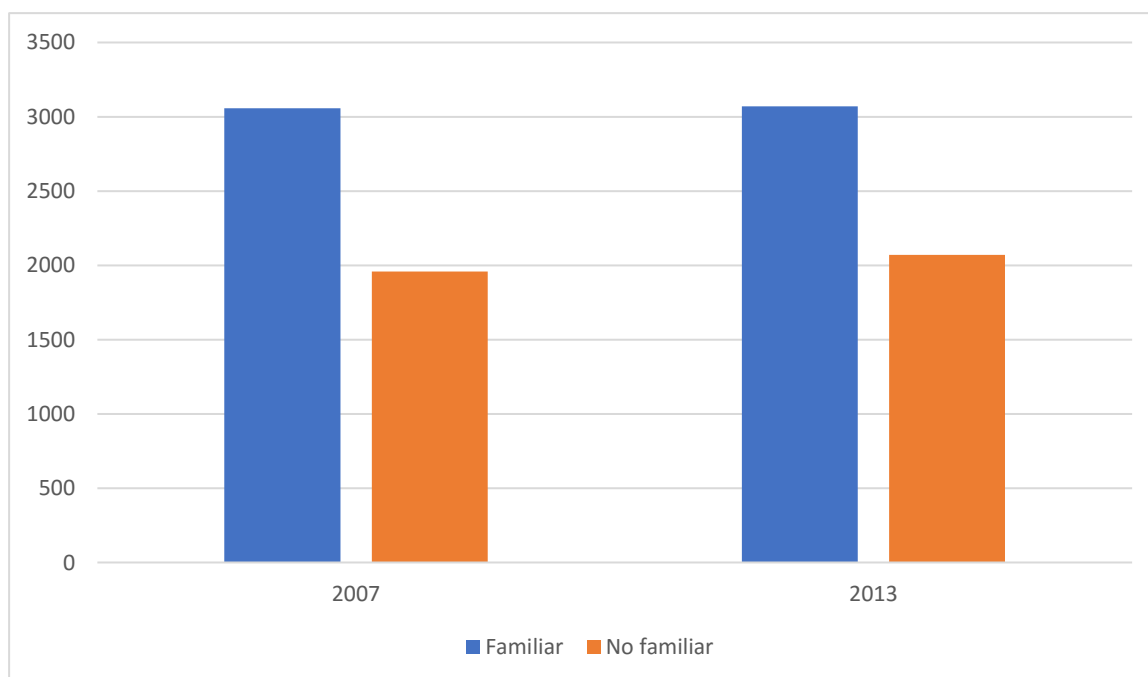
En los dos siguientes gráficos se verán mejor las variaciones producidas.

Gráfico 4.1.1. Ingresos de explotación de las empresas españolas.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Gráfico 4.1.2. Número de trabajadores de las empresas españolas.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

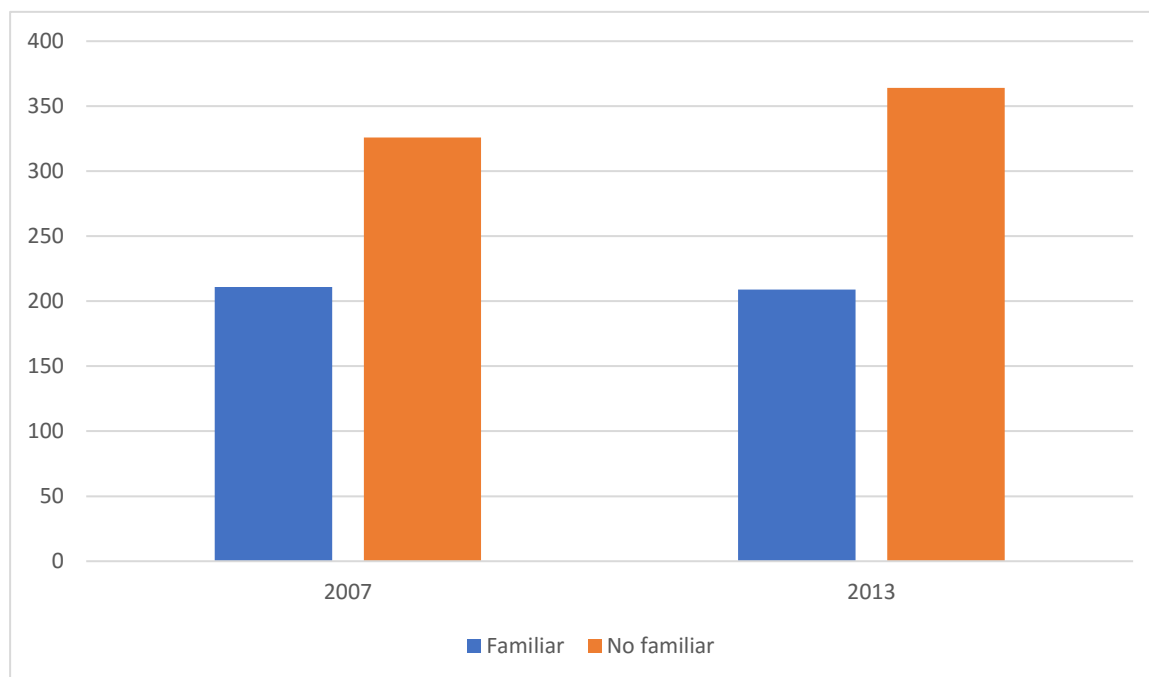
Se puede observar como las empresas familiares pese a percibir una leve reducción en los ingresos de explotación, han aumentado levemente el número de empleados de 3.058 a 3.070, tan solo 12 trabajadores de diferencia. Por lo tanto, se podría confirmar que el trabajo

por mantener el empleo en las empresas familiares es mayor al que hacen las empresas que no son familiares.

En las empresas no familiares, se ve un claro aumento de los ingresos de explotación, sin embargo, no es así en el número de trabajadores pese a tener dicho incremento de los ingresos.

Esto que se acaba de comentar se puede percibir mejor examinando la conexión entre ingresos de explotación y número de trabajadores, como medida de productividad (ventas medias por trabajador).

Gráfico 4.1.3. Productividad en las empresas españolas.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Al estudiar la productividad, la facturación por empleado, se puede ver la inclinación y preferencia de las empresas familiares a perseverar el empleo hasta en un ambiente de descenso de los ingresos de explotación durante el periodo de la crisis vivida.

Como conclusión se puede decir que las empresas familiares son más exhaustivas en esfuerzo y labor y también han sostenido firmemente la cifra de número de empleados por cada 1.000€ ganados. Las empresas familiares son grandes comprometidas con el empleo, hasta en época de crisis intensa. A la inversa, las empresas no familiares han aumentado su productividad en el tramo de años de crisis por haber aumentado más los ingresos que el empleo.

Como antes se ha comentado la tasa de mortalidad conforme segmentos de tamaño, ahora también se podrá observar en referencia a su tamaño el desarrollo o variación de los ingresos de explotación, del número de empleados, así como de la productividad.

Tabla 4.1.2. Desarrollo de los ingresos.

| | 2007 | 2007 | 2013 | 2013 |
|--------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Familiar | No familiar | Familiar | No familiar |
| Menos de 25 | 167.006.311 | 60.459.054 | 158.468.274 | 74.078.910 |
| 25 a 49 | 77.162.938 | 44.442.992 | 76.109.741 | 42.421.726 |
| 50 a 99 | 61.867.026 | 58.400.839 | 61.327.383 | 69.442.371 |
| 100 o más | 301.245.232 | 437.247.934 | 306.617.399 | 502.414.754 |
| Total | 607.281.507 | 600.550.819 | 602.522.797 | 688.357.760 |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

En la tabla 4.2. se observa que en las empresas familiares en el periodo de crisis en total descendieron casi 5 millones de euros, pero en las empresas no familiares aumentaron los ingresos totales más de 87 millones de euros.

Cabe destacar que, en las empresas familiares de más de 100 trabajadores, en 2013 ingresaron más que en 2007, por lo que la evolución de los ingresos fue positiva en ese tipo de empresa. En las empresas no familiares siempre hubo un aumento positivo en todos los estratos de tamaño que hay, menos en el de 25 a 49 trabajadores, que descendieron 2 millones de euros aproximadamente.

Tabla 4.1.3. Desarrollo del número de empleados.

| | 2007 | 2007 | 2013 | 2013 |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | Familiar | No familiar | Familiar | No familiar |
| Menos de 25 | 770.267 | 140.516 | 742.686 | 125.835 |
| 25 a 49 | 384.136 | 119.314 | 441.193 | 138.015 |
| 50 a 99 | 273.427 | 164.446 | 314.483 | 184.191 |
| 100 o más | 1.413.021 | 1.435.008 | 1.572.460 | 1.622.792 |
| Total | 2.858.851 | 1.859.284 | 3.070.822 | 2.070.832 |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

La evolución del empleo en los diferentes tamaños de número de empleados viene determinado por un único decremento, en las empresas con menos de 25 trabajadores, el empleo cae en el periodo de crisis tanto en las empresas familiares como en las no familiares. En las empresas familiares cae un 3,6% y en las no familiares aún más, un 10,4%, por lo anteriormente comentado, del compromiso de perseverar el empleo.

En las empresas con entre 25 y 49 empleados, las empresas familiares aumentan el empleo por debajo de las empresas no familiares ya que las empresas familiares tienen un porcentaje de 14,9% y las no familiares de 15,7% de diferencia. Sin embargo, en el caso de empresas con entre 50 y 100 empleados, la institución de empleo es más alta en las empresas familiares con un 15% mayor y en las no familiares un 12%. Esto no es un indicativo que siempre será así a partir de ese tramo de número de trabajadores, ya que en las empresas con 100 o más trabajadores las empresas familiares vuelven a producir menos empleo que las no familiares en el periodo de crisis que las empresas no familiares, siendo el porcentaje de las familiares un 9,9% y las no familiares un 13,1%.

Tabla 4.1.4. Desarrollo de la productividad

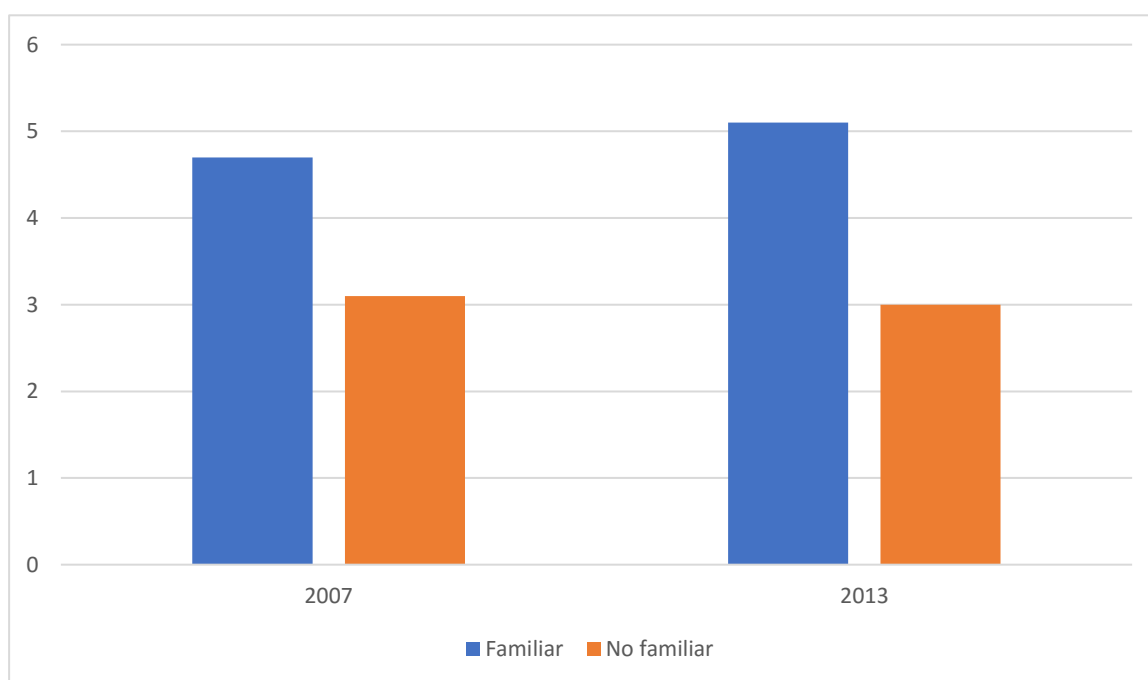
| | 2007 | 2007 | 2013 | 2013 |
|--------------------|---------------|-------------|---------------|---------------|
| | Familiar | No familiar | Familiar | No familiar |
| Menos de 25 | 216,82 | 430,27 | 213,37 | 588,70 |
| 25 a 49 | 200,87 | 372,49 | 172,51 | 307,37 |
| 50 a 99 | 226,26 | 355,14 | 195,01 | 377,01 |
| 100 o más | 210,51 | 304,70 | 194,99 | 309,60 |
| Total | 212,42 | 323 | 196,21 | 332,41 |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

La menor productividad en todos los segmentos de tamaño de las empresas familiares con respecto a las empresas no familiares durante la crisis es motivo como anteriormente se ha comentado, de un alto compromiso por mantener a los empleados. Se puede ver que la productividad desciende conforme asciende el tamaño de número de empleados.

En el siguiente gráfico se verá el número de empleados por cada millón de euros facturado. Las empresas familiares procrean más puestos de trabajo por igual nivel de ventas, siendo 4,7 empleados por millón de euros facturados en el año 2007 mientras que en las empresas no familiares 3,1 empleados. También importante decir que en la época de crisis las empresas familiares incluso han aumentado su responsabilidad con los puestos de trabajo, aumentando a 5,1 empleos frente a un leve descenso de las empresas no familiares con un 3,0 de empleos.

Gráfico 4.1.4. Número de empleados por cada millón de euros facturado.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Cabe también destacar que la devastación de empleo que hay en el periodo de la crisis se manifiesta básicamente por las empresas que han desaparecido y no tanto por las empresas que siguen en funcionamiento. El empleo arruinado entre 2007 y 2013 por las empresas que cerraron se verá plasmado en la siguiente tabla.

Tabla 4.1.5. Empleo arruinado por las empresas que cerraron.

| | Familiares | No familiares | TOTAL |
|--------------------|------------|---------------|---------|
| Menos de 25 | 155.121 | 10.871 | 165.992 |
| 25 a 49 | 134.709 | 10.509 | 145.218 |
| 50 a 99 | 89.395 | 11.584 | 100.979 |
| 100 o más | 109.048 | 40.714 | 149.762 |
| TOTAL | 488.273 | 73.678 | 561.951 |

Fuente: elaboración propia en Word. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

En total las empresas que cerraron daban empleo a 561.951 trabajadores, de las cuales 488.273 pertenecían a empresas familiares, casi un 87%.

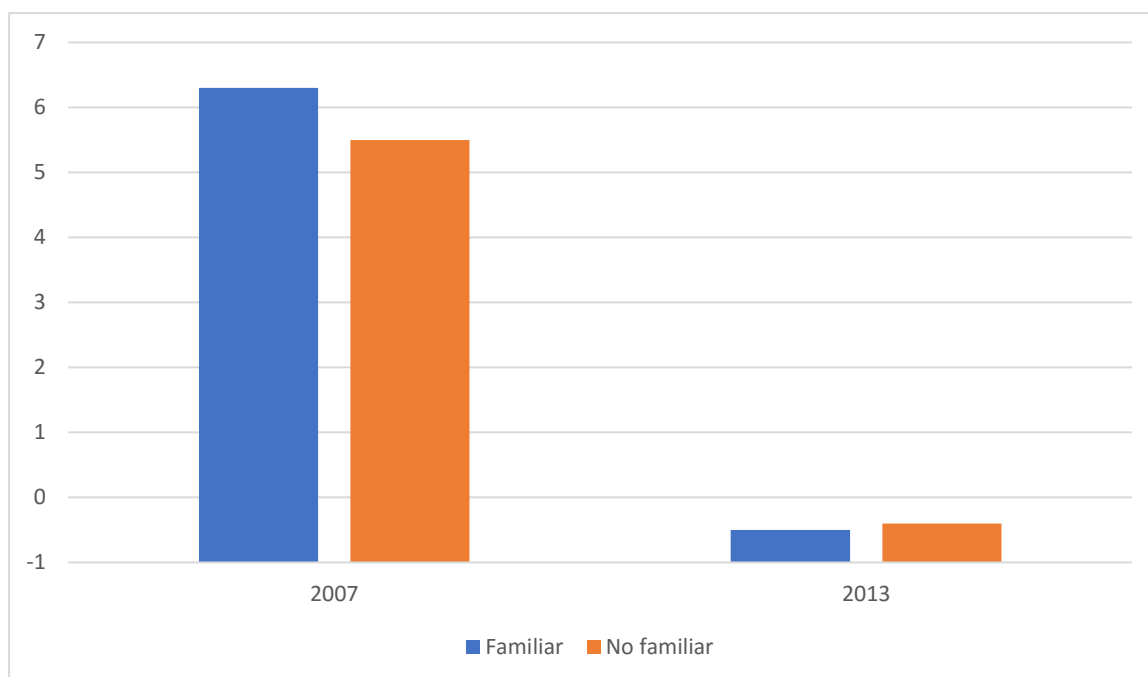
4.2. Rentabilidad económica, rentabilidad financiera y endeudamiento.

Ahora se comentará tanto la rentabilidad económica como la financiera, y también el nivel de endeudamiento de las empresas familiares.

La rentabilidad económica mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para dar beneficios, sin importar como han sido financiados. Los beneficios que se consideran para conocer la rentabilidad económica de una empresa, son antes de haber deducido los intereses e impuestos pertinentes que la empresa tiene que pagar.

Como era predecible, en la época de crisis este tipo de rentabilidad se ha encontrado muy menguada.

Gráfico 4.2.1. Evolución de la rentabilidad económica.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

En 2007 las empresas familiares tenían más rentabilidad económica que las no familiares, aunque las cifras eran prácticamente iguales. Sin embargo, tras la crisis la rentabilidad económica de las empresas familiares decrecía un poco más que las empresas no familiares, pero las cifras ahora eran más similares incluso, los dos tipos de empresa tenían porcentajes negativos, siendo -0,5 en las empresas familiares y -0,4 en las empresas no familiares.

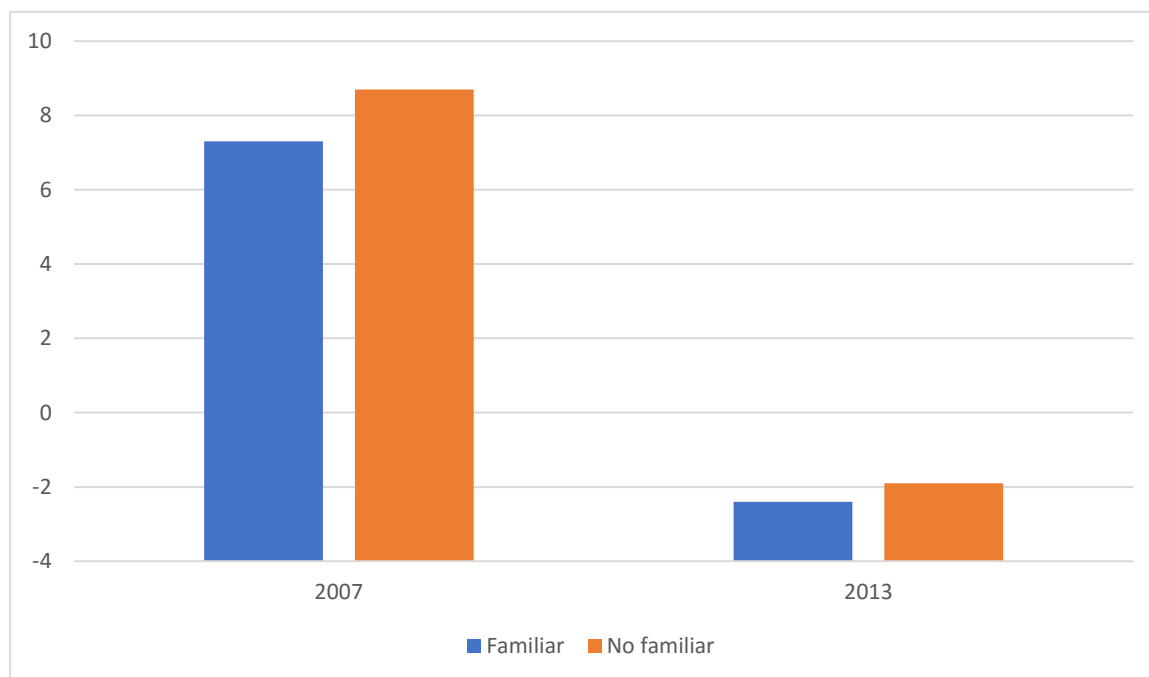
Importante comentar, que la técnica de resistencia de las empresas familiares estaba ahora incluso más clara ya que intentan subsistir a pesar de decrecer considerablemente la rentabilidad económica.

La rentabilidad financiera son los beneficios que se tienen por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene por hacer inversiones.

Después de ver que las empresas familiares eran más rentables económicamente que las no familiares en 2007, financieramente eran más rentables las empresas no familiares, ya que estas tenían un porcentaje positivo de 8,7 y las familiares de 7,3.

En 2013 siguen siendo más rentables las no familiares, aunque ambas tienen porcentaje negativo como económicamente, ya que las empresas familiares tienen -2,4 y las no familiares -1,9.

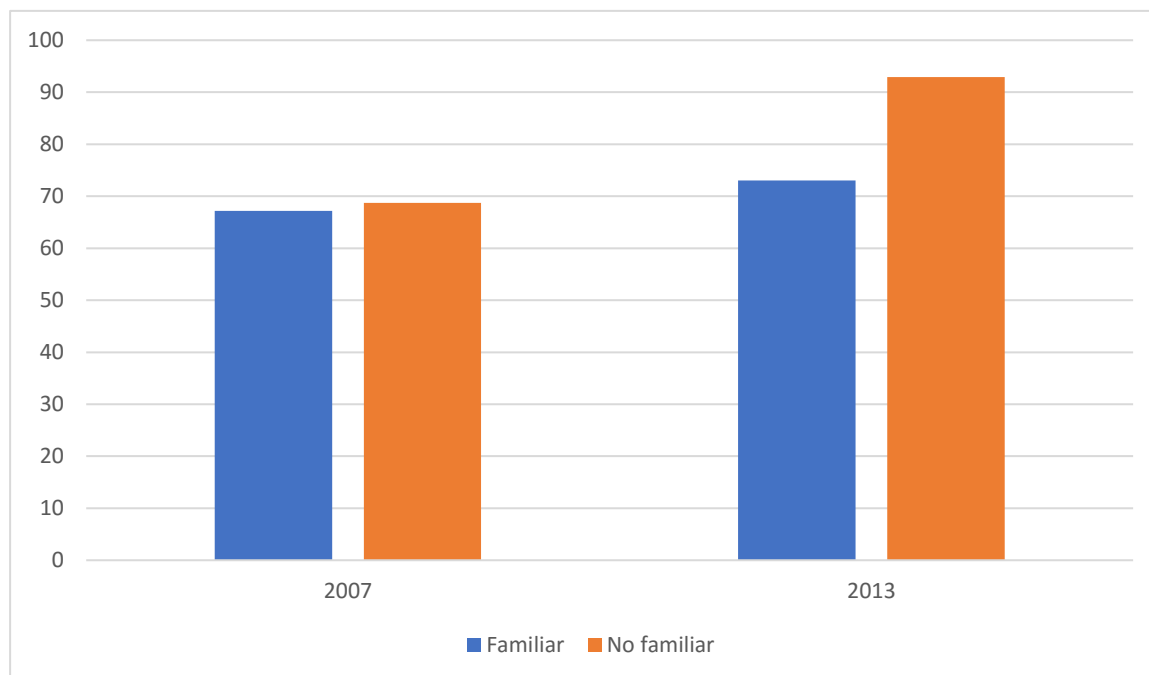
Gráfico 4.2.2. Evolución de la rentabilidad financiera.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

El ratio de endeudamiento es un factor que ayuda a las empresas a saber cuál es su nivel de dependencia financiera con respecto a sus recursos propios. Con otras palabras, este ratio calcula el apalancamiento financiero teniendo en cuenta la deuda total que arrostra una empresa comparándolo con el empleo de sus recursos propios. Por lo tanto, mientras mayor ratio de endeudamiento, mayor nivel de este.

Gráfico 4.2.3. Evolución del ratio de endeudamiento.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<La empresa familiar en España>>, de J.C. Casillas Bueno, M.C. López Fernández, A. Meroño Cerdán, A. Pons Vigués y R. Baiges Giménez, 2015.

Tanto en 2007 como en 2013 las empresas familiares representan unos ratios de endeudamiento un poco más inferiores al de las empresas no familiares, y tanto en las empresas familiares como en las no familiares, en 2013 han aumentado sus ratios de endeudamiento debido al periodo de crisis vivido.

Estas cifras pueden darse por la responsabilidad de los jefes de las empresas familiares por perseverar y conservar la financiación de la empresa con sus recursos personales. Esta responsabilidad da una mayor cantidad de recursos y también trae consigo un nivel de endeudamiento más inferior que las no familiares. También se traba los obstáculos que hay para conseguir financiación ajena en este tramo de años que se habla.

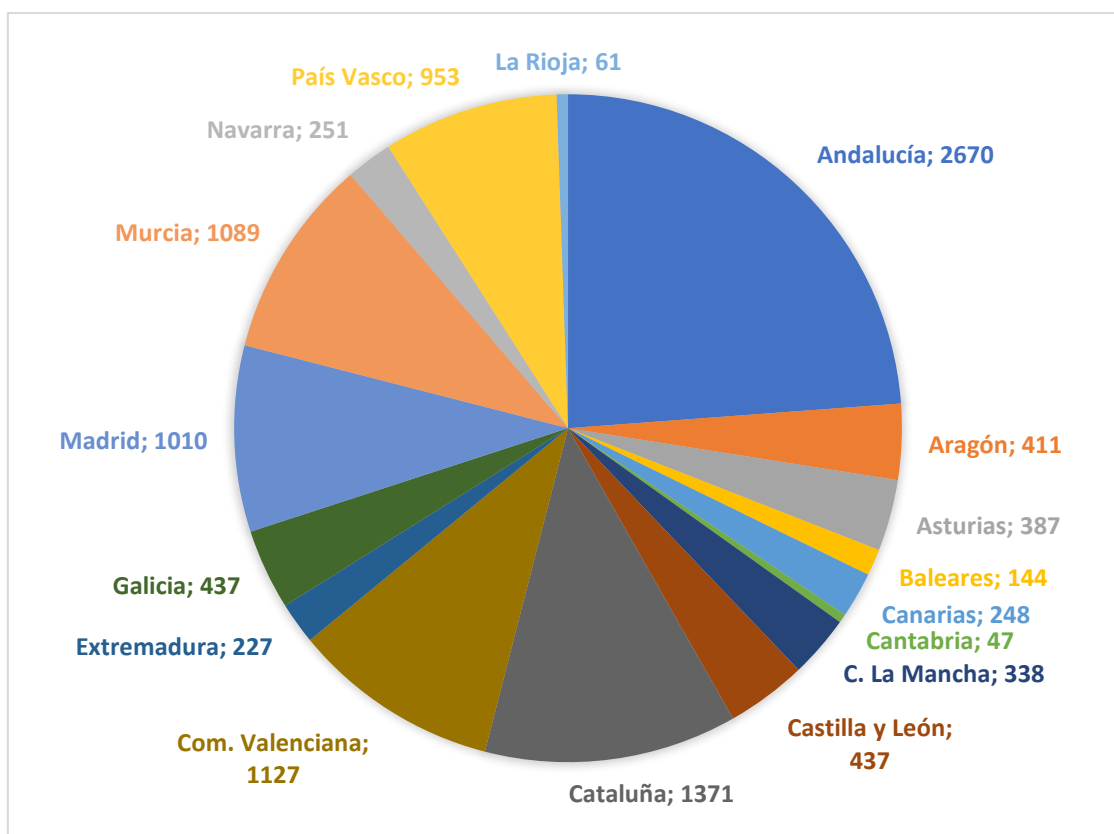
5. EMPRENDIMIENTO DE EMPRESAS DURANTE LA CRISIS.

La crisis española tuvo un gran impacto en el emprendimiento de empresas, así como en el quiebre y evolución de estas. El desarrollo de los años 2008-2013 trajo consigo un descenso importante en la economía, llevando ello a una reducción de empresas después de una etapa de gran auge de sociedades comprendida desde 2002 hasta el año que empezó el cambio. Tal fue dicha expansión que España se encontraba superior en ámbito empresarial a países como Italia, Alemania o Reino Unido. El 2007 implicó un punto de inflexión en la propensión mantenida hasta entonces al empezar a perder actividad empresarial y se vivió el mayor declive de empresas.

El descenso en la cifra de empresas en el periodo de crisis se debe no solo a un crecimiento significativo del quiebre de las mismas, muy semejante a la de otras naciones, sino singularmente a un descenso culpado de la tasa de natalidad, que al revés que anteriormente dicho, se encontraba ya por debajo de la alemana, inglesa o italiana.

En los siguientes gráficos se podrá ver el impacto de la crisis en el emprendimiento empresarial tanto en empresas de economía social primeramente, y luego en empresas mercantiles basadas en Comunidades Autónomas ya que el impacto de la crisis se ha declarado desigualmente en cada una de estas debiéndose a sus connaturales rasgos distintivos y a su especialización productiva.

Gráfico 5.1. Número de empresas sociales emprendidas durante la crisis

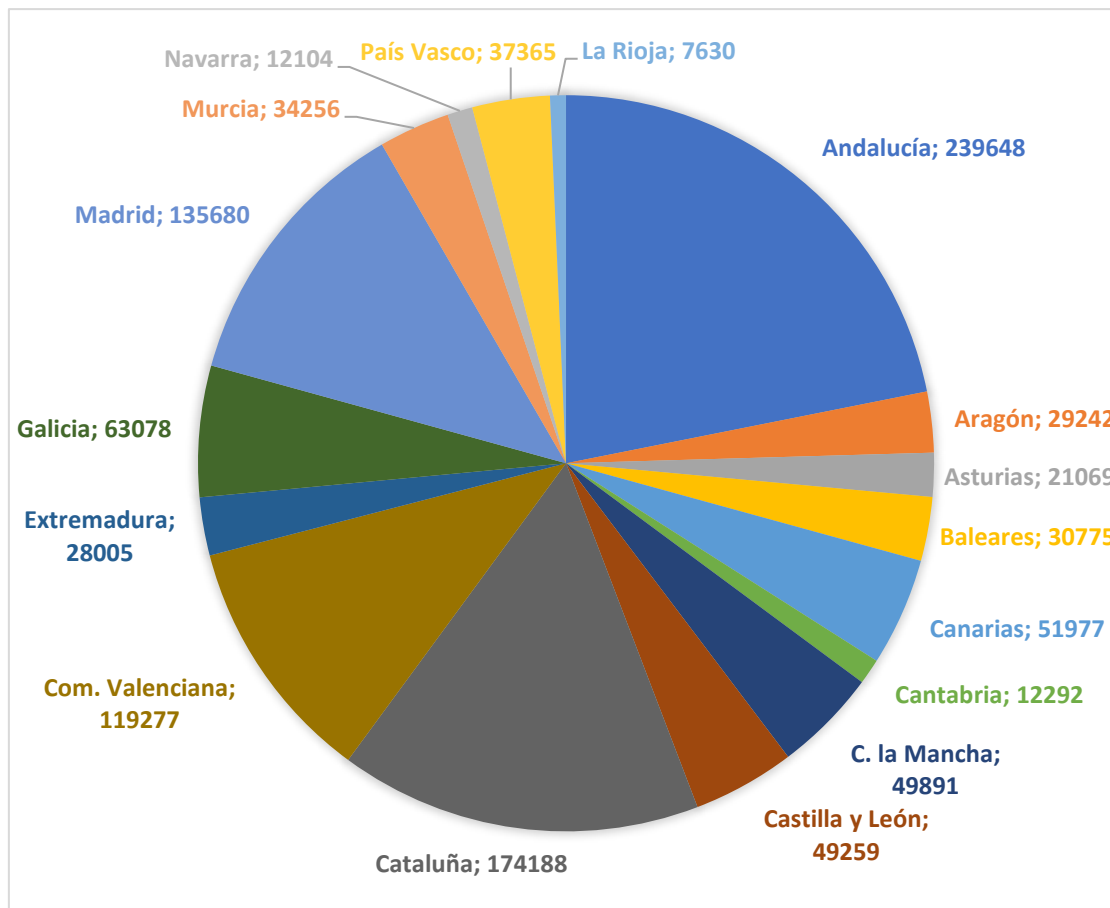


Fuente: Elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial>>, de Cantarero, S., González-Loureiro, M. y Puig, F. Revesco, 2017.

En total emprendieron en España 11.208 empresas, un 63,73% menos con respecto a los cinco años anteriores a la crisis, donde se crearon 30.904 empresas.

A continuación, se verá el mismo gráfico, pero de empresas mercantiles tradicionales como pueden ser Sociedades Anónimas o Sociedades Limitadas y se podrá ver que el porcentaje no es tan enorme como en las empresas sociales, por lo que la crisis afectó más al emprendimiento de empresas de economía social. Este porcentaje es de un 13,71% menos que los años anteriores, siendo un total de 1.095.736 empresas, cuando anteriormente fue de 1.269.879.

Gráfico 5.2. Número de empresas mercantiles emprendidas durante la crisis



Fuente: Elaboración propia en Excel. Datos extraídos de <<Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial>>, de Cantarero, S., González-Loureiro, M. y Puig, F. Revesco, 2017.

Hasta que acabó 2007, el ámbito empresarial español estaba en una etapa próspera, donde el número de pequeñas, medianas y grandes empresas era estable y constante conforme pasaban los años, incluso con un poco de auge. No obstante, 2007 fue un punto de inflexión ya que el detrimento de actividad empresarial se hizo cada vez más marcado en los años siguientes, cuando, tras el estallido del peligro, “murieron” un alto número de empresas y se procreó un destacado descenso en las nuevas iniciativas empresariales.

El cambio en la economía ha extinguido casi el 25% del género empresarial español. Las muestras son importantes ya que entre los tres primeros meses de 2008 y los tres últimos de 2011 se han perdido una quinta parte de empresarios productores de empleo, lo que ha supuesto el bloqueo de aproximadamente 260.000 empresas.

En los años de crisis, según el número de trabajadores, en las microempresas han desaparecido el 17%, en las empresas con un número comprendido entre 10 y 99 trabajadores un 23%, y para terminar las PYMES, entre 100 y 250 trabajadores ha desaparecido un 12%. Por lo tanto, en este grupo de empresas se ha deteriorado a fondo el número de empresas que han reducido siendo esta cifra de 9.282 empresas y con sus respectivos puestos de trabajo. En este período, desaparecen más empresas que las que se crean y son las pequeñas y medianas empresas las primeras víctimas de la postura económica actual. Esto es importante porque la supervivencia de las empresas en el mercado depende del número de trabajadores y del tamaño de las empresas y también porque son el principal creador de empleo. Las PYMES son un componente concluyente del éxito de cualquier economía moderna, ya que realizan un papel principal en la innovación y el dinamismo fundador propio de una economía de mercado.

En general, los empresarios en épocas de crisis suelen tener una sensación de dificultad para el desarrollo de los negocios, si bien depende del sector en el que actúen. Según estudios realizados como los del Informe GEM (2009) mediante una encuesta a 28.888 personas emprendedoras, resaltan que sí hay un porcentaje pequeño de empresarios que identifica oportunidades interesantes para sus negocios a pesar de la situación. En lo que sigue, se ha realizado un resumen de los datos obtenidos en este estudio, por el cual se pregunta a los microempresarios qué opinan sobre los efectos de la crisis. Se pueden resaltar los siguientes (Sonia Benito y Manuel Platero, 2012):

- El 48 por ciento piensa que es mucho más difícil crecer frente al 7 por ciento que piensa que es mucho más fácil.
- En comparación con las expectativas del año anterior, el 31 por ciento piensa que son mucho menores ahora, frente al 33 por ciento que percibe que son las mismas.
- El 45,3 por ciento piensan que tienen menos oportunidades en el mercado debido a la crisis.

Se vieron numerosos cambios en el tamaño de las empresas tras el despido de muchos trabajadores, por lo que algunas que fueron medianas se convirtieron en pequeñas, y estas a su vez en microempresas.

Según progresaba la crisis los sectores más aparentemente afectados fueron el de la construcción, las empresas industriales más asociadas a la construcción y algunos servicios del mercado. Pero las exportaciones o el turismo han contrapesado hasta cierto punto el efecto estructural y la posición del ámbito financiero público regional con correspondencia al déficit y a las coacciones de ajustes presupuestarios y de la misma manera ha tenido una resistente influencia en la dinámica de las economías de cada región.

La agricultura fue la menos afectada ya que su conducta al cabo del año está más asociada al clima que a la economía en sí. Castilla y León, Castilla La Mancha y Extremadura fueron las tres Comunidades más importantes en este sector.

En Comunidades como Andalucía, los dos archipiélagos o Murcia la construcción ha tenido una fuerte notabilidad en la evolución de la economía de estas citadas descendiendo así durante la crisis el PIB asociado a dicho sector.

En la industria se vieron complicaciones los años de crisis, sin embargo, el País Vasco se defendió de forma considerable.

Para acabar con los sectores, el sector servicios se desarrolló inferiormente en Comunidades como Madrid, Cataluña o la Valenciana.

A pesar de la crisis, el turismo en Canarias o Baleares no se ha visto tan damnificado como el resto de los demás sectores puesto que un gran porcentaje de turistas son extranjeros debido a su buen clima, a su estado natural único, a unos servicios enormemente competentes y a la seguridad que presentan. Además, la mayoría de los

turistas son prejubilados y jubilados alemanes y británicos ya que sus rentas son elevadas y también el volumen demográfico de esos países es sumamente alto.

Con todo esto comentado, se puede decir que la evolución del número de empresas en España durante la etapa de expansión comprendida entre 2000 y 2008 fue de 31,86% pasando de casi 2,6 millones de empresas a un poco más de 3,4 millones, sin embargo, a partir de 2008 evolucionaron las primeras consecuencias del estallido de la crisis, publicándose la variación de 2009 y 2010 con respecto a 2008 ya negativa, siendo un 1,92% menos. A su vez, la variación de 2011-2013 con respecto a 2009 y 2010 ya es de -3,20% y al acabar los peores años de la crisis supera más del doble del intervalo anterior con un 8,06% menos.

Comunidades como Andalucía, Asturias, los dos archipiélagos o Castilla la Mancha superaron el -8,06% al final del 2013, siendo también muy significativa la variación de País Vasco, con casi un 12,50% menos.

6. DESEMPLEO CAUSADO TRAS LA CRISIS

La crisis económica y financiera que se produjo tuvo su concentración más considerable en dos espacios. El primer espacio en las finanzas del Estado, contrapesada por la dificultad de la recesión y su alargamiento en el tiempo, y su cambio en forma de desequilibrio en los mercados obligacionistas. El segundo espacio sería declarado con crueldad, por lo que es, el mercado de trabajo.

La falta de empleo tiene notables costes tanto económicos como sociales. En el área económica se podrían considerar la falta de producción, de ganancia y de estatus de las personas del país, que esto compromete la pérdida de disfrute de los recursos humanos utilizables. Mientras que en el área social se podría decir, como anteriormente se dijo en las consecuencias, la superior desigualdad en varios ámbitos y también la marginación de las personas más mortificadas por el desempleo. Se debe tener en cuenta también las consecuencias negativas de la demografía y de las protestas sociales.

El desempleo no afectó a todos los países de igual manera, siendo España el país peor parado de todos los que pertenecen a la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

La desocupación es la afirmación social y económica más obvia de las dificultades del mercado de trabajo de España. La dimensión que ha obtenido, los diversos grupos perjudicados, la rapidez con la que ha entrado y su distintivo con otros Estados de Occidente recomiendan afrontar el análisis y promediar el interés en el concepto de desempleo.

La tasa de desempleo, también conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación con la población activa. En otras palabras, es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar (población activa), no tiene puesto de trabajo. (Roberto Vázquez Burguillo, 2015).

Esta tasa es muy útil para conocer las personas que no están trabajando. Su fórmula de cálculo es la población de 16 años y más que no está trabajando y busca trabajo, dividido entre la población económicamente activa de 16 años y más, esto es, ocupados más desocupados. (Roberto Vázquez Burguillo, 2015).

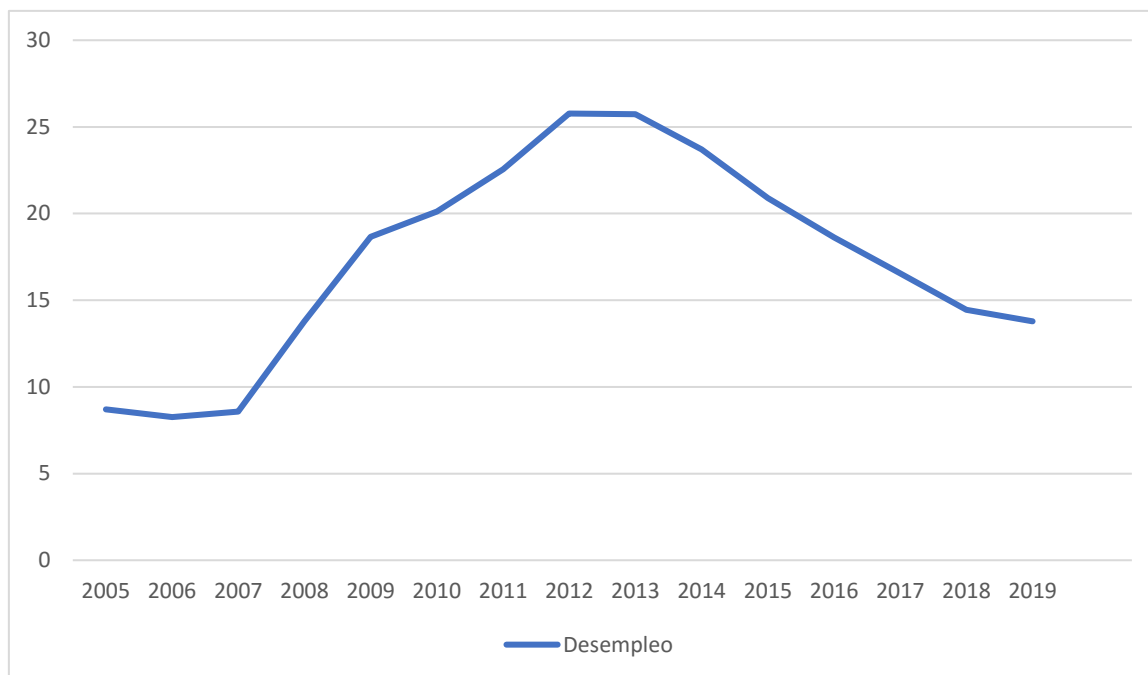
La tasa de desempleo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Tasa de desempleo} = \frac{\text{Población parada}}{\text{Población activa}} \times 100$$

En los años de crisis, la cifra de personas sin empleo ha aumentado casi 3,5 millones, siendo superior el número de hombres que de mujeres.

El grupo de los menores de 25 años fue el más afectado ya que el número de desempleados ha sido superior en ese tramo de edad. Sin embargo, las personas de mayor edad, comprendida entre 55 años y la edad de jubilación, ha sido la menos afectada. Esto último se debe a las distintas circunstancias que están presentes en el mercado de trabajo en base a esta edad. Una tasa de desempleo más pequeña conforme aumenta la edad son rasgos habituales en múltiples países.

La razón que suele apuntarse es la mayor rotación entre empleos en el caso de los jóvenes en busca del mejor emparejamiento posible entre sus habilidades y preferencias y los empleos disponibles. Por su parte, las empresas desconocen la verdadera productividad de los jóvenes, muchas veces sin experiencia, razón por la cual ofrecen empleos menos atractivos (temporales, a tiempo parcial o de bajos salarios). Una vez logrado el *match* más productivo posible, lo cual puede exigir el transcurso de algunos años, tanto el trabajador como la empresa encontrarán provechoso estabilizar la relación laboral, de forma que se reducirá la rotación y, con ella, el desempleo (Quintini y Martin, 2006 citado por Sanromà Meléndez, Esteve).

Gráfico 6.1. Tasa de desempleo en porcentaje en España.

Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

Durante los tres años anteriores al estallido de la crisis, la tasa de paro se mantuvo prácticamente igual, incluso con un pequeño descenso en 2006 con un 8,26%. Sin embargo, al final de 2007 ya empezaron a notarse los primeros indicios de frenado del ejercicio económico a posición mundial, cuya trascendencia sobre el mercado de trabajo empezaría a exhibirse en los últimos dos trimestres del año 2008. Desde entonces, inicia en el país una dinámica de regresión continuada del trabajo hasta más o menos 2012 (último año de crisis) y, como en la gráfica se ve, también 2013, ya que los porcentajes de la tasa de desempleo son 25,77 y 25,73 respectivamente.

En el período 2008-2012 se pierden algo más de 3.300.000 de puestos de empleo, es decir, una variación negativa de un 15% ya que los porcentajes de la tasa de desempleo no paran de subir puesto que en 2008 la tasa de paro se encuentra en un 13,79% según el Instituto Nacional de Estadística y en 2012 en 25,77%, siendo este el pico máximo en el periodo comprendido entre 2005 y 2019, retrocediendo desde el principio de la crisis aproximadamente 12 puntos porcentuales.

Uno de los factores determinantes de esta pérdida tan potente del empleo es la caída del sector de la construcción, ya que en este se pierden casi 1.400.000 de empleo, situándose esta cifra en un 42% de los 3.300.000 comentados anteriormente. A este respecto, es probable catalogar que el volumen del efecto laboral de la crisis se encuentra enlazado al desplome de este grupo.

La repercusión definitiva de la construcción se interpreta en función de distintos motivos. Primeramente, en vista a la medida obtenida por la aparición de la especulación y la burbuja de bienes inmuebles a lo largo de la última fase expansiva, con una importancia en la estructura de la economía, en conceptos de rendimiento y de empleo, muy por encima de la media de Europa.

En segundo lugar, algunas particularidades del ejercicio de este sector, como podrían ser la demanda sin estabilidad, la destrucción de empresas, la multitud de empleo de poca capacitación y las elevadas tasas de estacionalidad del empleo, que dichas características, establecen que la adaptación de empleo sea espontáneo y concentrado.

En último lugar, por el efecto que produce en otros sectores tanto por estar ligados al sector de la construcción como por la vía del retroceso a nivel global de la DA (demanda agregada), a causa del derrumbamiento importante de los ingresos debido a la gran falta de empleo.

Otro factor determinante de la pérdida de empleo es que el efecto laboral de la crisis ha alterado con más potencia a las profesiones con una naturaleza determinadas, enlazadas con el modelo de ocupación, la permanencia del contrato y la jornada.

Por eso, la pérdida de trabajo está centralizada en mayor medida en los trabajos con poca capacitación y cualificación, ejercido sobre todo por trabajadores con poca formación, que generalmente están contratados de manera temporal. Esto último mencionado es un factor concluyente cuando se expresa el desarrollo del mercado de trabajo desde el año 2008. El motivo sería que el ajuste profesional en los cuatro años anteriores ha bajado con superior ímpetu sobre el trabajo de salario temporal. Pero esto no implica que los empleos indefinidos no han notado la crisis, sino que se han visto menos afectados que los trabajos temporales.

También es importante comentar, que los contratos de trabajo a jornada completa se han visto más afectados que los contratos a tiempo parcial. Estos contratos normalmente lo ejercen las personas involuntariamente, así que esto detalla que estos contratos tienen peores condiciones que otros a jornada completa. Por lo tanto, la crecida de estos muestra una importante incertidumbre e inestabilidad del trabajo en la época de crisis.

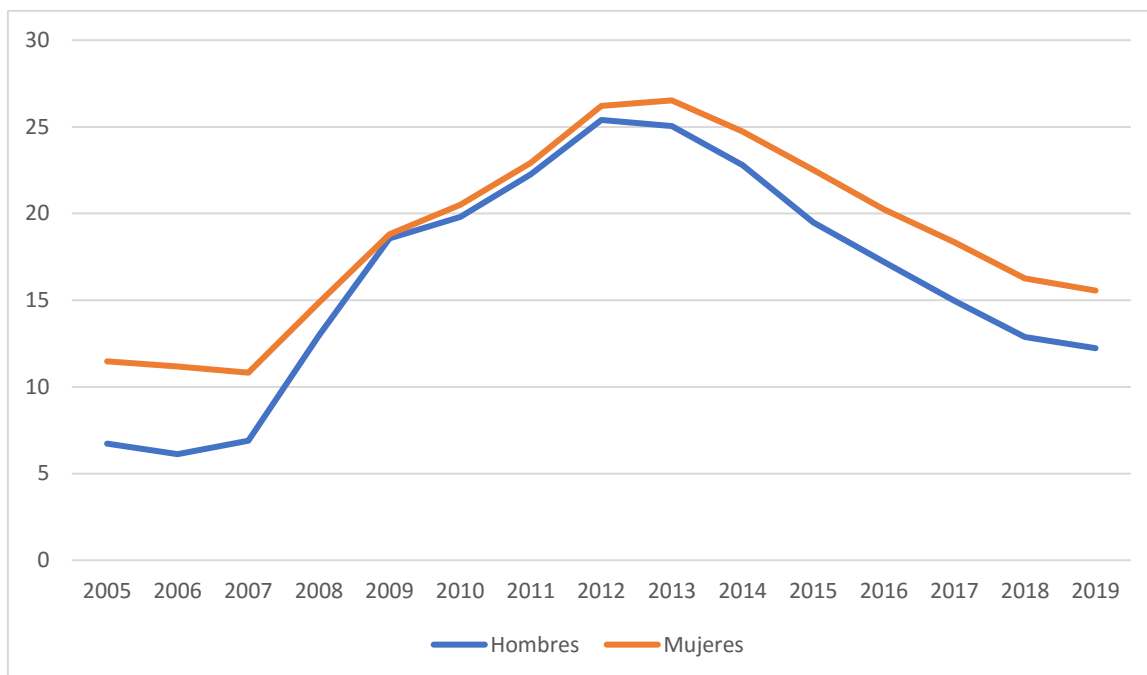
La consideración de la variedad de los territorios es especialmente destacable cuando se plantea la valoración de las dificultades en base a la etapa de crisis económica. El argumento de esto se basa en que la potencia de sus impactos laborales no ha sido igual entre las distintas Comunidades Autónomas.

La conducta distintiva se interpreta en su mayoría por la variada estructura productiva regional, por lo que las Comunidades Autónomas más perjudicadas fueron las que mayor masa relativa tenían en el sector de la construcción, el comercio y el turismo. Por lo tanto, mientras más heterogeneidad de sectores tenían las Comunidades en el período de crisis, más resiliencia a las consecuencias sobre el trabajo tenían estas.

A partir de 2013, empieza en España una caída muy rápida de la tasa de empleo hasta 2018, que no sigue hacia abajo en 2019 debido a que no cambia en dos puntos porcentuales aproximadamente entre año y año como pasaba los años anteriores ya que en 2014 la tasa de paro se encontraba en 23,70% y en 2018 en 14,45%, sino que entre 2018 y 2019 baja menos de un punto porcentual llegando a ser en este año 13,73%.

Esta crisis no ha impactado de igual manera al total de los habitantes de España, ya que hay semejanzas destacables vinculadas a la formación y al lugar de residencia como se ha comentado antes, y también al género y a la edad, estos dos últimos se ven detallados en las dos siguientes gráficas.

Gráfico 6.2. Tasa de desempleo en porcentaje en España según género.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

Aunque la tasa de desempleo de las mujeres está por encima de la de los hombres, el desplome del empleo en la crisis ha afectado más a los hombres que a las mujeres, puesto que el incremento de la tasa de desempleo ha sido superior en ellos pasando de estar en 2007 en 6,89% a 25,40% en 2012, teniendo una diferencia de 18 puntos y medio porcentuales. Sin embargo, en las mujeres ha pasado de estar en esos mismos años de 10,82% a 26,22%, una diferencia de 15,4 puntos porcentuales. Esto se debe a que los hombres pertenecían a sectores que han centralizado una cifra mayor de desplome de trabajo.

Aunque hay un mayor efecto en los varones no se puede evitar que la cooperación laboral femenina muestre una mayor debilidad a causa de diferentes inestabilidades e inseguridades estructurales del mercado de trabajo (esto ya era concurrente incluso antes de la crisis), como podrían ser: inferiores tasas de trabajo, superiores contratos de trabajo no típicos, y también un inferior nivel de salarios. A esto hay que sumarle la conciliación familiar y la crianza de los menores.

En la gráfica 6.2. es curioso ver como en los años comprendidos entre 2005 y 2008 las tasas de desempleo se encontraban más desiguales debido a que todavía no había aparecido la crisis económica. Sin embargo, en el periodo comprendido entre 2008 y 2013 las tasas se encuentran más similares, incluso en 2009, primer año que se ven las consecuencias de la crisis, varía muy poco ya que la tasa de los hombres se encuentra en 18,56% y la de las mujeres en 18,80%. A partir de 2013 y hasta 2019 ya vuelven a estar las tasas igual que justo antes de la crisis puesto que los porcentajes están más dispares, siempre estando el porcentaje más alto en las mujeres.

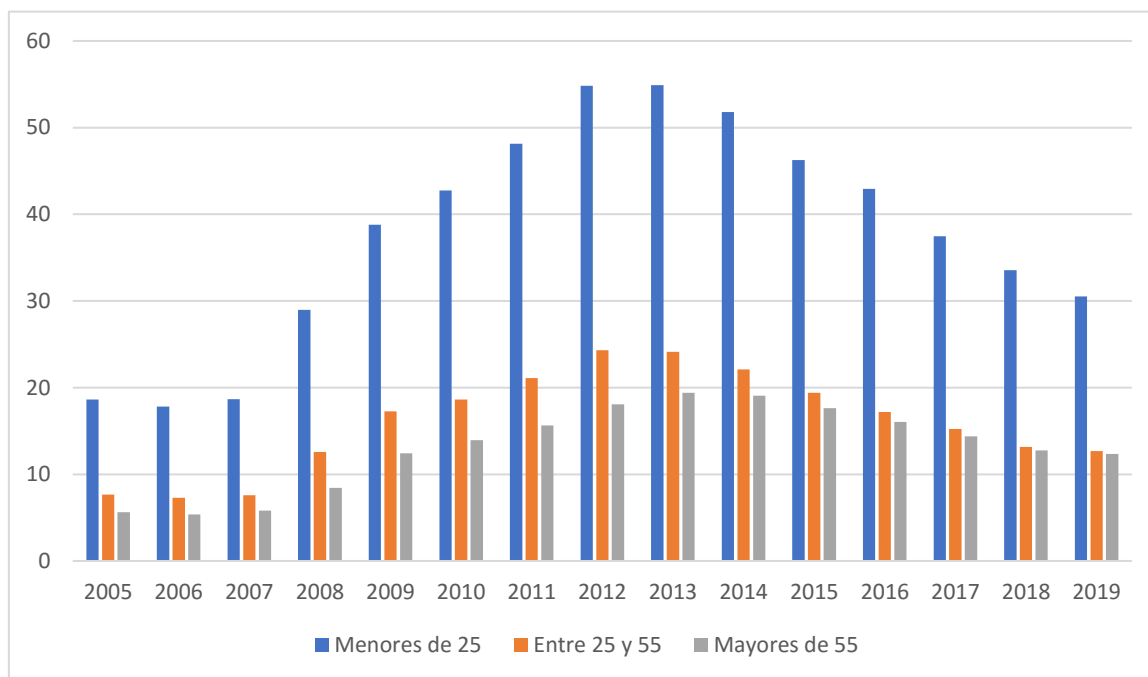
La crisis tampoco supuso un impacto por igual en los diferentes rangos de edad, siendo las personas menores de 25 años las más afectadas.

La superior sensibilidad del trabajo de los menores de 25 años se debe a diferentes motivos, siendo el más destacado la alta precariedad en estos habitantes, y más exactamente la persistencia de una elevada temporalidad del trabajo. Esto ha proporcionado la unión al mercado de trabajo de estas personas en los tramos de expansión en la economía, aunque igualmente esto también ha facilitado un mayor rango

de vulnerabilidad, y, como antes se ha comentado, el mayor efecto ha recaído en los contratos de trabajo temporales.

En la siguiente gráfica se ve claramente como el tramo de edad más perjudicado siempre es el de los menores de 25 años, y los mayores de 55 años siempre son los que menor tasa de desempleo tiene.

Gráfico 6.3. Tasa de desempleo en porcentaje en España en base a rangos de edad.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

En los años comprendidos entre 2005 y 2007, las tasas de desempleo de los tres rangos de edad son más similares entre ellas, pero en 2008 ya empieza a dispararse al alza la tasa de desempleo tanto de los menores de 25 años como también la del rango comprendido entre 25 y 55 años. El rango comprendido entre 25 y 55 años y el de mayores de 55 en los años de crisis tienen la tasa de paro más desiguales entre ellas ya que la tasa aumenta más en las personas que tienen entre 25 y 55 años.

A partir de 2013, los tres rangos empiezan a bajar y las tasas de los dos rangos mayores empiezan a diferenciarse más o menos igual que antes de la crisis. A partir de esta nunca se ha llegado a tener las mismas tasas de desempleo que justo antes del estallido.

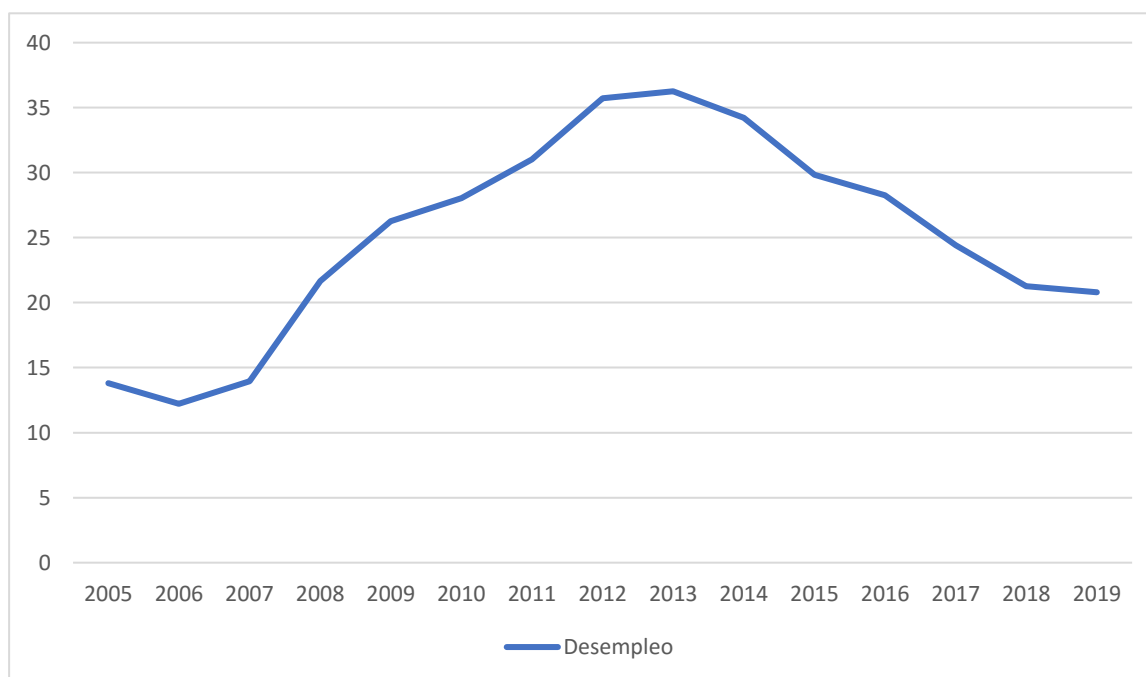
6.1. Desempleo causado en Andalucía.

El desarrollo de la tasa de desempleo en Andalucía, como pasaba en España, cae hasta 2006. Sin embargo, es a partir de 2007 cuando la tendencia empezó a cambiar conforme empezaron a notarse los síntomas de la crisis económica. La tasa empezó a incrementarse hasta el año 2013.

Pascual, R. (2015), afirma que las razones de cómo ha llegado Andalucía a esta situación dependen de a quién se pregunte. Pero ya se hable con empresarios, sindicatos o representantes políticos, la principal queja es unánime: Andalucía ha sufrido históricamente una importante falta de inversión productiva, tanto por parte del sector público como del privado. “Y ni siquiera los puntos fuertes de la economía andaluza como son el turismo o la agricultura se han cuidado; más bien al contrario, han sido sistemáticamente maltratados”, aseguraba hace poco un dirigente patronal andaluz.

Dicha tasa de desempleo autonómica siempre ha sido siempre muy superior a la media del país. En el año 2008, la media española se situaba en 13,79% y la andaluza en casi un 22%, casi 9 puntos porcentuales mayor. Pero es en el año 2013, cuando la brecha se encontraba en su máxima abertura ya que la tasa española se situaba en 25,73% y la andaluza en 36,26%. A partir del 2014, empieza a caer levemente la tasa hasta el año 2019.

Gráfico 6.1.1. Tasa de desempleo en porcentaje en Andalucía.



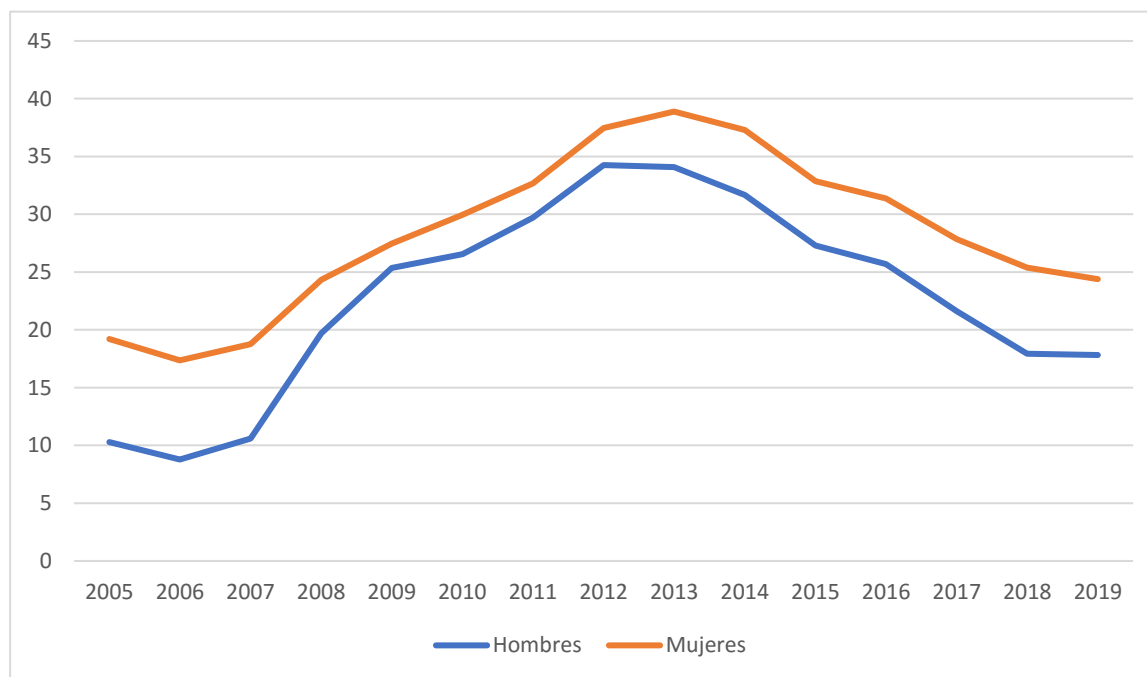
Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

Este aumento de la tasa de paro se debe especialmente al aumento de la tasa de desempleo de los hombres, ya que creció casi el triple que la de las mujeres, ya que los sectores más afectados son normalmente masculinizados. Sin embargo, la tasa de desempleo de las mujeres sigue siendo mayor que la de los hombres. Conforme al género, como pasaba en la tasa de desempleo general, la tasa ha aumentado más en la Comunidad Autónoma de Andalucía que en la estatal.

La brecha de la tasa de desempleo de España basada en los dos géneros (masculino y femenino) se abre menos que la de Andalucía, como se puede observar en el siguiente gráfico.

En el año 2008, la tasa de los hombres se sitúa en 19,71% y la de las mujeres en 24,34%, una diferencia casi de 5 puntos porcentuales. Las dos tasas tienen su pico en 2013, donde la de los hombres es 34,08% y la de las mujeres 38,89%. A partir de ahí, empiezan a decrecer cada año entre 2 y 3 puntos porcentuales hasta el año 2019.

Gráfico 6.1.2. Tasa de desempleo en porcentaje en Andalucía según género.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

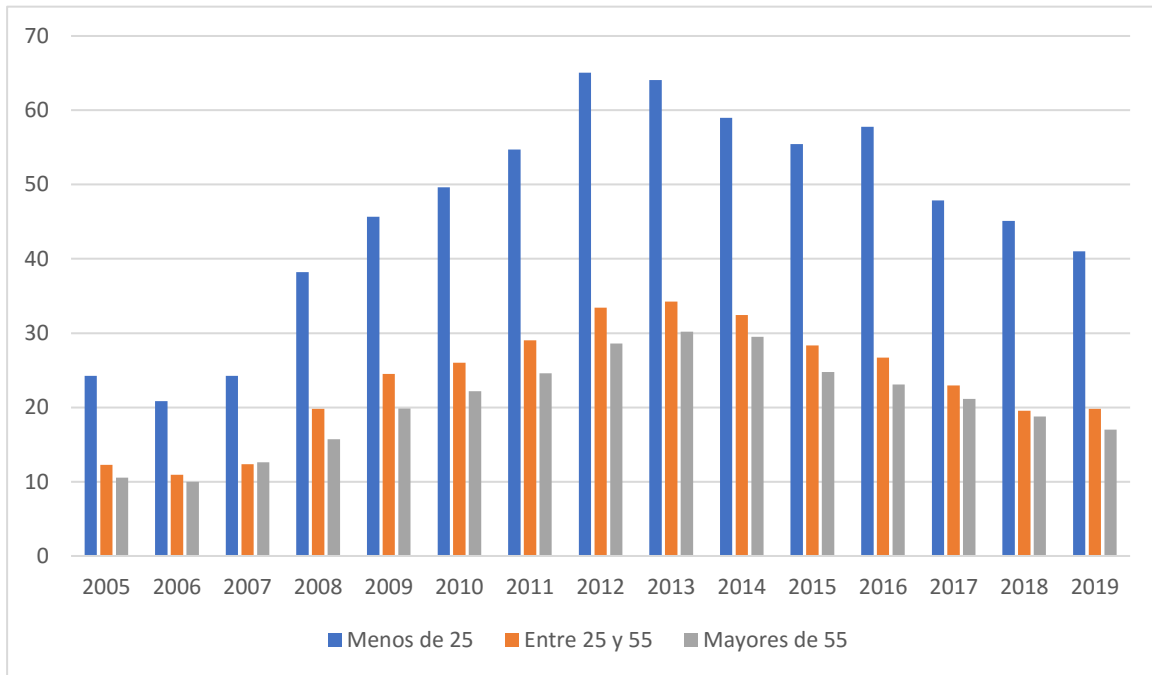
El desempleo no impacta de igual manera según el rango de edad, como pasaba en la tasa española. Por eso es, que normalmente el desempleo se fomenta más singularmente en los más jóvenes, y en especial, en Andalucía puesto que las tasas de desempleo son aproximadamente entre 6 y 8 puntos porcentuales mayores en la Comunidad Autónoma que en España.

Con respecto al rango situado entre 25 y 55 años y también al de mayores de 55, todas las tasas son mayores en Andalucía que en España. Sin embargo, el tramo de edad de mayores de 55 años es el menos afectado.

En 2008 el tramo de edad de entre 25 y 55 años en Andalucía, tenía una tasa de desempleo de 19,76% y el tramo de más de 55 años de 15,70%. Por el contrario, la media de España se situaba en el tramo primero mencionado en 12,58% y en mayores de 55 en 8,43%.

En 2013 se encontró el punto de inflexión en ambos tramos, y empezó a caer la tasa hasta 2019, como también pasó a nivel estatal.

Gráfico 6.1.3. Tasa de desempleo en porcentaje en Andalucía en base a rangos de edad.



Fuente: elaboración propia en Excel. Datos extraídos de INE (Instituto Nacional de Estadística) en base al último trimestre de cada año.

7. CONCLUSIONES

Desde que comenzó prácticamente la crisis tanto económica como financiera con su detonante en la “burbuja inmobiliaria” en el país de Estados Unidos se vieron plasmadas muchas consecuencias realmente importantes ya que todas eran perjudiciales para España.

Si se hablan de los indicadores económicos, todos se vieron afectados:

- El Producto Interior Bruto (PIB) plasmó todos los años de la crisis unos porcentajes que se situaban por debajo de cero, menos en 2011, que subió levemente hasta 0,7%.
- El Índice de Precios al Consumo (IPC) tiene su pico máximo y único negativo en el tramo 2005-2019 en 2014, como consecuencia del impacto de la crisis.
- El déficit público desde 2007 no ha vuelto a tener una cifra positiva, siendo entre los años 2008 y 2012 los peores números, debido al efecto del desarrollo de la crisis.

El riesgo de pobreza entre los años 2008 y 2014 no dejó de subir, con su máximo en 29,2%, siendo un tercio de este porcentaje niños menores de edad debido a los ingresos que se tenían en casa. También el impacto de la protección social se vio afectado, pero esto positivamente ya que aumentaron las ayudas sociales. Sin embargo, el número de habitantes en España descendió hasta 2016 ya que muchos jóvenes tuvieron que emigrar a otros países para buscar trabajo, ya que aquí estaban desempleados.

Los recortes tanto en educación como en sanidad empezaron a notarse, tanto en inversión en infraestructuras como en contrato de personal.

En este trabajo se puede apreciar como las empresas familiares dan empleo a un 66,7% de la población española. Las empresas familiares son grandes comprometidas con el empleo, hasta en época de crisis intensa. A la inversa, las empresas no familiares han aumentado su productividad en el tramo de años de crisis por haber aumentado más los ingresos que el empleo. Es por esto, que las empresas familiares muestran más ímpetu en dar empleo que en sus propios beneficios mediante los ingresos de explotación.

Muchas empresas durante la crisis quebraron debido a que sus rentabilidades (tanto económica como financiera) conforme pasaban los años descendían y también a que sus ratios de endeudamiento no paraban de subir.

La crisis también afectó al emprendimiento de empresas durante este periodo. Las empresas sociales se vieron más aflictivas ya que en estas se notó más la crisis que en las empresas mercantiles puesto que el impacto se ha declarado de forma desigual en cada una de estas debiéndose a sus conaturales rasgos distintivos y a su especialización productiva. En Andalucía se emprendieron 239.648 empresas mercantiles y 2.670 sociales.

El desempleo es una de las consecuencias más importantes, ya que España tuvo altas tasas de paro. Casi 3,5 millones de españoles se quedaron sin trabajo en estos años, siendo más hombres que mujeres, ya que la construcción fue un sector bastante perjudicado debido a estar tan “masculinizado”. También el rango de edad de menores de 25 años fue el peor parado debido a que este tramo tiene máximos de tasa de desempleo debido a la alta precariedad y a la existencia de los contratos temporales sobre todo en los jóvenes. La experiencia es un factor en contra porque la mayoría de las empresas buscan a personas que la tengan y no les dan la oportunidad a los jóvenes.

Siempre la tasa de desempleo es más alta en las mujeres que en los hombres debido también a la conciliación familiar y a los contratos de trabajo “no típicos”.

La tasa de desempleo en la Comunidad Autónoma de Andalucía es la más alta del país según muchos estudios. Todos los años estudiados está muy superior a la media estatal, en los años de crisis casi un 37% de los andaluces no tenían empleo, siendo también superior el número en las mujeres que en los hombres como pasaba en España y también siendo los más perjudicados los jóvenes.

En general, la crisis afectó a todos los ámbitos y no sólo a España, sino también a toda la Unión Europea.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, B. (2020). "Un IPC bajo continuado podría implicar el cierre de empresas y la bajada de salarios". Recuperado de <https://www.consumer.es/economia-domestica/sociedad-consumo/bajada-ipc-negativo-consecuencias.html#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20significa%20que%20el%20IPC,que%20se%20elabora%20el%20IPC.>
- Álvaro, D. (2017). *Consecuencias de la crisis económica en España*. (Trabajo de Fin de Grado. Universidad de Valladolid, Valladolid). Recuperado de <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/24533>
- Aramburu, J. (2016). *La Gran Recesión en España y sus consecuencias en el Estado del Bienestar*. (Trabajo de Fin de Grado. Universidad de Donosti, San Sebastián). Recuperado de [https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/20647/La%20gran%20recesi%C3%B3n%20en%20Espa%C3%B1a%20y%20sus%20consecuencias%20en%20el%20Estado%20de%20Bienestar\(1\).pdf?isAllowed=y&sequence=1](https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/20647/La%20gran%20recesi%C3%B3n%20en%20Espa%C3%B1a%20y%20sus%20consecuencias%20en%20el%20Estado%20de%20Bienestar(1).pdf?isAllowed=y&sequence=1)
- Barroso, A y Barriuso, C. (s.f.). *La agricultura y la ganadería extremeñas en 2014*. Recuperado de https://www.unex.es/conoce-la-uex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf
- Benito, S. y Platero, M. (2012). *Las microempresas en tiempos de crisis: análisis de la formación, la experiencia y la innovación*. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/39592/38099>
- Cantarero, S. y González-Loureiro, M. y Puig, F. (2017). *Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial*. REVESCO. *Revista de Estudios Cooperativos*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/318350163_Efectos_de_la_crisis_economica_sobre_el_emprendimiento_en_empresas_de_economia_social_en_Espana_un_analisis_espacial
- Casillas, J. C. et al. (2015). *La Empresa Familiar en España (2015)*. https://catedraempresafamiliar.uca.es/wp-content/uploads/2018/02/La_empresa_familiar_en_Espana_2015.pdf?u
- ¿Cómo puedo obtener una patente de micro-empresa familiar? (s.f.). Recuperado abril 2021, de https://www.coyhaique.cl/tramitefacil/files/MICROEMPRESA_FAMILIAR.pdf
- Crisis y desigualdad en España: perspectivas para una recuperación sostenible. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5354720>
- De Arriba, R. (2015). *Crisis, política económica y desigualdad en España*. Recuperado de <https://revistas.ucm.es/index.php/PADE/article/view/48736>
- De Bergé, O. (2017). *¿Ha salido España de la crisis?* Recuperado de <https://debate21.es/2017/01/20/ha-salido-espana-la-crisis/>

Defensor del Pueblo. (2018). *Informe anual del Defensor del Pueblo 2017: Crisis económica y desigualdad*. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/wp-content/uploads/2018/03/Informe_anual_2017_vol.I.2_Crisis_economica.pdf

Domínguez, J. (2008). "El modelo turístico de Canarias". Recuperado de <https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/1082#tocto1n5>

El IPC cierra 2008 en el 1,4%, su nivel más bajo en 10 años. (2009). Recuperado marzo 2021, de <https://www.expansion.com/2009/01/15/economia-politica/1232007099.html>

Espallargas, A. (2020). *Crisis de 2008: qué ocurrió y cómo se resolvió ese 'crack' financiero*. Recuperado de <https://www.revistagq.com/noticias/articulo/crisis-2008-que-ocurrio-como-se-resolvio-crack-financiero>

Factores diferenciales. (s.f.). Recuperado abril 2021, de <https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/factores-diferenciales/>

Factoría de Proyectos. (2019). *El Producto Interior Bruto (PIB)*. Recuperado de [https://www.iddconsultoria.com/el-producto-interior-bruto-pib/#:~:text=PIB%20\(o%20DA\)%20%3D%20C,exportaciones%20y%20M%20las%20importaciones](https://www.iddconsultoria.com/el-producto-interior-bruto-pib/#:~:text=PIB%20(o%20DA)%20%3D%20C,exportaciones%20y%20M%20las%20importaciones).

Fernández, D. (2016). *La crisis económica española: Una gran operación especulativa con graves consecuencias*. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0719-37692016000100005&script=sci_arttext

Fernández, R. (2021). *Habitantes de España 2008-2020*. Recuperado de <https://es.statista.com/estadisticas/725153/evolucion-de-la-poblacion-de-espana/>

Ficha metodológica: Tasa de paro de la población total de 16 a 74 años. (s.f.). Recuperado abril 2021 de https://www.eustat.eus/documentos/datos/PI_metod/INDES_EM071_c.asp#:~:text=Un%20indicador%20de%20estos%20per%20C3%ADodos,de%2016%20y%20m%20C3%A1s%20a%20C3%B1os.

Galve, C y Salas, V. (2003). *La empresa familiar en España: Fundamentos económicos y resultados*. Recuperado de <https://www.fbbva.es/publicaciones/la-empresa-familiar-en-espana-fundamentos-economicos-y-resultados/>

Garrido, R y Gallo, M.T. y Martínez, D. (2015). *Análisis territorial de la repercusión de la crisis económica sobre el tejido empresarial español*. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/uae/wpaper/0315.html>

Gómez, Y y Núñez, M. (2009). *España cerró 2008 con una inflación del 1,4%, la tasa más baja en una década*. Recuperado de https://www.abc.es/economia/abci-espana-cerro-2008-inflacion-4por-ciento-tasa-mas-baja-decada-200901160300-912497550310_noticia.html

Índice de precios al consumidor (s.f.). Recuperado marzo 2021, de https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%8Dndice_de_precios_al_consumidor#Espa%C3%B1a

- Índice de Precios de Consumo (IPC). (s.f.). Recuperado abril 2021, de https://www.ine.es/prensa/ipc_prensa.htm
- López, M.C. et al. (2018). *Factores de Competitividad y Análisis Financiero en la Empresa Familiar*. Recuperado de https://www.iefamiliar.com/wp-content/uploads/2019/10/Factores_de_competitividad-5Mb.pdf
- Los orígenes de la crisis. (2009). Recuperado marzo 2021, de <https://expansion.mx/economia/2009/02/06/los-origenes-de-la-crisis>
- Martín, A. y Crespi, R. (s.f.). *La financiación externa de las empresas familiares españolas y el impacto de la crisis: análisis comparado*. Recuperado de http://cbmef.uib.es/Fin_EF_CBMEF_Nov4.pdf
- Martínez, L. (s.f.). *¿Qué es el PIB de un país y para qué sirve?* Recuperado de [https://www.creditoycaucion.es/es/blog/detalle/que-es-el-pib-y-para-que-sirve#:~:text=El%20Producto%20Interior%20Bruto%20\(PIB,que%20llega%20al%20consumidor%20final.](https://www.creditoycaucion.es/es/blog/detalle/que-es-el-pib-y-para-que-sirve#:~:text=El%20Producto%20Interior%20Bruto%20(PIB,que%20llega%20al%20consumidor%20final.)
- Más, N. (2015). *¿Qué es y cómo calcular el IPC?* Recuperado de <https://capitalibre.com/2015/04/ipc-concepto-calculo>
- Méndez, D. (2019). *¿Cuáles son los principales indicadores económicos?* Recuperado de <https://www.economiasimple.net/cuales-son-los-principales-indicadores-economicos.html>
- Montero, Y. (2014). *Índice de Gini*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/indice-de-gini.html>
- Pascual, R. (2015). *El drama del paro en Andalucía se ha convertido en un mal endémico*. Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2015/03/11/economia/1426084538_545480.html
- Pérez, C. (2011). *La alta inflación en plena crisis provoca una pérdida general de poder adquisitivo*. Recuperado de https://elpais.com/diario/2011/01/15/economia/1295046003_850215.html
- ¿Qué es el déficit y la deuda pública? (s.f.). Recuperado marzo 2021, de <https://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/actualidad/Deudapublica.html>
- ¿Qué es la Empresa Familiar? (s.f.). Recuperado abril 2021, de <https://www.ehu.eus/es/web/catedra-empresa-familiar/zer-da-familia-enpresa>
- Radiografía de la Empresa Familiar. (s.f.). Recuperado abril 2021 de <https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/radiografia/>
- Raffino, M.E. (2020). *“Empresa familiar”*. Recuperado de <https://concepto.de/empresa-familiar/>
- Raffino, M.E. (2020). *“Sector Secundario”*. Recuperado de <https://concepto.de/sector-secundario/>

Ramonet, I. (2009). *La catástrofe perfecta: crisis del siglo y refundación del porvenir*. (1ª ed.). Barcelona: Icaria Editorial.

Redacción Gestión. (2013). *¿Cómo se originó la peor crisis financiera de la historia?*
Recuperado de <https://gestion.pe/economia/origino-peor-crisis-financiera-historia-48101-noticia/?ref=gesr>

Rentabilidad económica. (s.f.). Recuperado abril 2021 de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-economica/>

Rentabilidad financiera. (s.f.). Recuperado abril 2021 de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-financiera/>

Rocha, F. (2012). *La crisis económica y sus efectos sobre el empleo en España*.
Recuperado de <http://docpublicos.ccoo.es/cendoc/035344CrisisEconomicaEfectos.pdf>

Rodríguez, A. y Torres, J.L. (2017). *Impacto en la actividad turística de Canarias tras la crisis económica de 2008*. (Trabajo de Fin de Grado. Universidad de la Laguna, Tenerife).
Recuperado de <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/5961/Impacto%20en%20la%20actividad%20turistica%20de%20Canarias%20tras%20la%20crisis%20economica%20de%202008.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez, J y Asián, R. (2009). *Informe sobre la Situación Socioeconómica de Andalucía 2008*. Recuperado de http://www.juntadeandalucia.es/consejoeconomicoysocial/adjuntos/publicaciones/1_1937_informe_sobre_situacion_socioeconomica2008.pdf

Ronquillo, J.L. (2006). *Administración básica de la Empresa Familiar*. Recuperado de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=amrJDUIh4tAC&oi=fnd&pg=PA5&dq=empresa+familiar+caracter%C3%ADsticas&ots=zG1afQxhIC&sig=rMlVTdpvalMAAPnEpxcNn_6KAqk#v=onepage&q&f=true

Sanromà, E. (2013). *El mercado de trabajo español en la crisis económica (2008-2012): desempleo y reforma laboral*. *Revista De Estudios Empresariales*. Segunda Época, (2).
Recuperado de <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/806>

Sector Primario. (2018). Recuperado abril 2021 de <https://www.significados.com/sector-primario/#:~:text=Como%20sector%20primario%20se%20denomina,silvicultura%20y%20la%20explotaci%C3%B3n%20forestal.>

Sevilla, A. (2012). *Déficit público*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/deficit-publico.html>

Tasas de paro por distintos grupos de edad, sexo y comunidad autónoma. (s.f.). En INE: Instituto Nacional de Estadística [Base de datos]. Recuperado de <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4247>

Vázquez, R. (2015). *Tasa de Desempleo*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>