

Policy Brief Nº12: "Tamaño y productividad de la empresa española. El recurso olvidado de la calidad de la dirección"

EUROPE G RECOMIENDA QUE LA PRODUCTIVIDAD PROTAGONICE EL DEBATE SOBRE EL CRECIMIENTO Y LA DIMENSIÓN EMPRESARIAL

Mejorar la formación y crear vínculos de confianza, la profesionalización de la gestión e implantar sistemas directivos más descentralizados, son condiciones necesarias para lograr una mejora de la productividad y una mayor dimensión empresarial

- El tejido empresarial español muestra una sobrerrepresentación de empresas pequeñas y una infrarrepresentación de empresas medianas y grandes, en comparación con países del entorno, especialmente Alemania
- Más del 55% de las empresas españolas no emplea ningún asalariado y de las restantes, el 95% solo tiene entre 1 y 9 empleados
- Alemania destaca con un 18% de empresas con 10 o más ocupados, mientras que en el resto de países las empresas con 10 o más ocupados apenas superan el 5%
- La cifra del 0,44% de empresas grandes en Alemania, con 250 o más ocupados, multiplica por tres la proporción de empresas grandes de Francia y por cuatro la de España
- El colectivo de empresas españolas es el que muestra la menor productividad media, algo menos de 40.000 euros de valor añadido por ocupado, y el de las empresas francesas muestra la mayor productividad, con 58.500 euros de valor añadido por trabajador
- El reto de la economía española no es el de aumentar el tamaño de las empresas para aumentar la productividad, sino colocar a la productividad en el centro de la competitividad que hará posible crecer en dimensión

europeG recomienda en su Policy Brief número 12 que las empresas españolas deben mejorar la formación de sus trabajadores, profesionalizar la gestión e implantar modelos de gestión más descentralizados, como una vía para reducir los costes internos de crecer y aprovechar las nuevas fuentes de mejora de la productividad. El Informe señala que las empresas españolas son menos productivas, de promedio, que las de otros países del entorno para un tamaño similar, y ello es así, en especial, en las microempresas, cuyo peso es en España superior a los otros países.

No obstante, afirma el Policy Brief publicado hoy en su página web www.europeg.com, la mayor dimensión empresarial no debe asumirse como una causa de la mayor productividad sino, en muchos casos, consecuencia de la misma. El interés por el tamaño de las empresas está justificado en la medida en que la dimensión va de la mano de la productividad y avanzar en las dos direcciones a la vez requiere diagnósticos y actuaciones de carácter técnico, político y organizacional, sobre las que el Policy Brief realiza un diagnóstico con soluciones.

Este Policy Brief, titulado "Tamaño y productividad de la empresa española. El recurso olvidado de la calidad de la dirección", fue presentado hoy en Foment del Treball por el director de europeG, Antoni Castells, y los autores del estudio, Emilio Huerta (Universidad Pública de Navarra), y Vicente Salas (Universidad de Zaragoza), así como por Fernando Casado, Secretario de la RACEF, y Salvador Guillermo, Director de Economía de Foment del Treball.

Según señala el Policy Brief, "este informe relaciona la realidad actual de las empresas españolas y su productividad con explicaciones de carácter técnico, político y organizacional. Alrededor de cada una de ellas se realizan diagnósticos y propuestas de acción que atañen a los agentes públicos y privados".

Y añade: "Especialmente destacable nos parece la importancia de los objetivos últimos de mejora de la productividad que se quieren conseguir, prestar atención al correcto funcionamiento del mercado de empresarios-directivos en España, así como al grado de implantación de sistemas de gestión empresarial descentralizados y participativos que aprovechen las capacidades de todos los trabajadores".

"En suma, la combinación de mérito y capacidad para acceder a los puestos directivos, y la implantación de modelos de gestión avanzados, lo que constituye la "calidad de dirección y gestión", son los mejores remedios para que dimensión de las empresas y productividad de la economía redunden en una mayor prosperidad colectiva".

Dimensión empresarial

El Informe explica que "el tejido empresarial español muestra una sobrerrepresentación de empresas pequeñas y una infrarrepresentación de empresas medianas y grandes, en comparación con la representación de empresas pequeñas y grandes en países del entorno, especialmente Alemania. En general, la evidencia estadística comparada entre países muestra una asociación positiva entre el tamaño medio de las empresas y la productividad media de las economías. En particular, la economía alemana, con más presencia de empresas medianas y grandes, es más productiva, más innovadora y está más internacionalizada que la española. Dentro de España, la productividad, innovación e internacionalización de las empresas se asocian positivamente con la dimensión".

El cuadro muestra, primero, el sesgo de la distribución de tamaños empresariales en España hacia las clases de tamaño más pequeño y, segundo, la permanencia de esa situación

durante, al menos, los últimos veinte años. Además, en los últimos diez años, coincidiendo con la severa crisis económica, las empresas de 10 o más trabajadores pierden peso relativo y, dentro de ellas, especialmente las de entre 10 y 49 empleados.

Número y distribución por tamaños de las empresas (personas jurídicas) en España

		2015	2005	1995
Sin asalariados		55,00%	51,00%	57,00%
Con asalariados:		45,00%	49,00%	43,00%
Micro*	1 a 9	90,75%	88,00%	88,00%
Pequeñas*	10 a 49	7,70%	10,40%	10,40%
Medianas*	50 a 249	1,30%	1,50%	1,40%
Grandes*	250 o más	0,25%	0,30%	0,20%
Total absoluto (miles)		3.187	3.064	2.519

*Distribución por tamaños de las empresas con asalariados.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del DIRCE.

En España, en el sector privado no agrario existen actualmente alrededor de 3,2 millones de empresas- personas jurídicas. Más de la mitad, 55%, no emplean ningún asalariado (es de esperar que en su mayor parte den soporte a las actividades de trabajadores autónomos sin asalariados, alrededor de 1,8 millones según la EPA). De las empresas que sí tienen asalariados, cerca del 95% emplean entre 1 y 9 trabajadores. Teniendo en cuenta las cifras de número de personas ocupadas como empleados asalariados en el sector privado no agrario según la EPA (6,5 millones en 1995, 11,4 millones en 2005 y 11,1 millones en 2015), el número medio de empleados por empresa con asalariados en cada año es de 6,3, 7,5 y 8,1, respectivamente. El número de asalariados tiende a variar más con el ciclo económico que el número de empresas por lo cual el tamaño medio tiende a comportarse de forma anticíclica. En suma, desde hace ya algunas décadas, el tamaño medio de las empresas con asalariados en España se mantiene estable entre 7 y 8 asalariados.

Comparación de distribución de tamaños entre países

Las estadísticas de Eurostat permiten comparar la distribución de tamaños empresariales de España con la de otros países europeos. Los cuadros 2, distribución de empresas por clases de tamaño, y 3, distribución de los ocupados en estas empresas también por clases de tamaño, comparan España con Alemania, Francia e Italia según los últimos datos disponibles.

En los cuatro países la distribución de empresas por clases de tamaños muestra una elevada asimetría, con una proporción muy alta de micro y pequeñas empresas y una proporción muy baja de empresas grandes. Dentro de este rasgo general, Alemania se diferencia del resto de países con un 18% de empresas con 10 o más ocupados, mientras que en el resto de países las empresas con 10 o más ocupados apenas superan el 5%. La cifra del 0,44% de empresas grandes en Alemania, con 250 o más ocupados, multiplica por tres la proporción de empresas grandes de Francia y por cuatro la de España.

Distribución de empresas privadas no financieras y no agrarias por clases de tamaño: 2013

Tamaños	0 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 249	250 o más	Total absoluto (miles)
Alemania	82,13%	10,04%	4,86%	2,47%	0,49%	2.183
España	94,62%	3,11%	1,55%	0,61%	0,11%	2.332
Francia	95,09%	2,48%	1,58%	0,67%	0,15%	2.975
Italia	94,95%	3,21%	1,25%	0,49%	0,08%	3.746

Fuente: Eurostat.

Las proporciones más altas de personas ocupadas se concentran, por lo general, en las clases de tamaños empresariales más bajos y más altos, microempresas y empresas grandes. Alemania vuelve a diferenciarse de nuevo con un porcentaje relativamente más alto de personas ocupadas en empresas medianas, entre 50 y 249 trabajadores. En Francia, con una proporción parecida de microempresas que España e Italia, los ocupados en microempresas representan el 29% del total, mientras que en España e Italia la proporción supera el 40% (en Alemania no llega al 19%). En Alemania y Francia, el 37% del total de ocupados trabaja en empresas grandes, mientras que en España e Italia los porcentajes son solo del 26,7% y del 20,3%. En Alemania, el 58% de los ocupados trabaja en empresas medianas o grandes, en Francia, el 51%, en España, el 40%, y en Italia, el 33%.

Distribución de ocupados en empresas privadas no financieras y no agrarias por clases de tamaño: 2013

Tamaños	0 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 249	250 o más	Total absoluto (miles)
Alemania	18,77%	11,07%	12,16%	20,24%	37,75%	26.430
España	40,83%	9,06%	10,14%	13,29%	26,67%	10.524
Francia	29,29%	7,84%	10,78%	15,12%	36,91%	15.221
Italia	46,29%	11,00%	9,72%	12,38%	20,27%	14.364

Fuente: Eurostat.

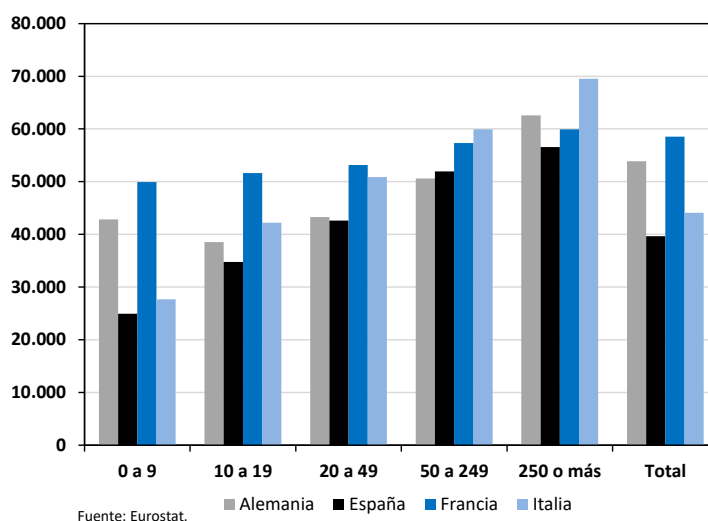
La traslación de las cifras de los cuadros anteriores a tamaños medios por empresa pone de manifiesto los siguientes resultados: Alemania, 12,1 ocupados por empresa, España, 4,5, Francia, 5,1, e Italia, 3,8. Dentro de cada clase de tamaño, los valores medios de ocupados por empresa son similares para Alemania, España e Italia. Francia tiene un tamaño medio por empresa superior al del resto de países en cada clase de tamaño, excepto en el grupo de empresas entre 0 y 9 ocupados donde el país con mayor tamaño medio por empresa es Alemania. Por lo tanto, las diferencias entre tamaños medios totales por países, especialmente con respecto a Alemania, tienen su origen sobre todo en las diferencias en las proporciones de empresas en las distintas clases de tamaños, y no tanto en diferencias en los tamaños medios dentro de cada clase de tamaño.

Dimensión y productividad

Evidencias empíricas incluidas en el estudio sirven de base a la recomendación general, en España y en cualquier país, de aumentar la dimensión media de las empresas como un medio para conseguir una economía más competitiva. Estas propuestas se refuerzan con evidencias complementarias sobre dimensión empresarial y productividad de la economía con datos empresariales de dentro de un mismo país. Sin embargo el estudio advierte de la importancia de diagnosticar correctamente el sentido de la causalidad, señalando que es más plausible que sean las diferencias de productividad las que expliquen las diferencias de tamaño que no al revés.

El gráfico siguiente muestra la productividad media en cada clase de tamaño empresarial y para el agregado total, calculada como valor añadido bruto por persona ocupada, para las empresas en Alemania, España, Francia e Italia. El colectivo de empresas españolas es el que muestra la menor productividad media, algo menos de 40.000 euros de valor añadido por ocupado, y el de las empresas francesas muestra la mayor productividad, con 58.500 euros de valor añadido por trabajador; es decir, con datos de Eurostat y expresado en euros corrientes, las empresas francesas de promedio son un 46,25 % más productivas que las españolas. Las empresas alemanas son las segundas en productividad media, cerca de las francesas, y las italianas, las terceras, con una productividad media un 10 % superior a la de las españolas.

Productividades medias (euros por ocupado) por tamaño de empresa y total, 2013



Dentro de cada país, la productividad media de las empresas en cada clase de tamaño aumenta al pasar de clases de tamaño inferiores a clases superiores, aunque la elasticidad de la productividad al tamaño varía de unos países a otros. España es el país con las empresas menos productivas, de promedio, en todas las clases de tamaño, si bien donde se aprecian las mayores diferencias de las empresas españolas con las francesas y alemanas es en las microempresas (de 1 a 9 ocupados). En las clases de tamaños más grandes, las diferencias entre empresas de los distintos países son menores. España e Italia son también los países con mayor diferencia entre la productividad media de grandes y pequeñas empresas. En Francia, en cambio, las diferencias de productividad entre clases de tamaños son relativamente menores.

El lastre que supone para la productividad media de las empresas españolas la elevada concentración de empleo en las microempresas es evidente: si la comparación de la productividad media con las empresas alemanas se limita al colectivo de empresas con 10 o más ocupados se reduce al 10 %, frente al 38 % de diferencia cuando la comparación se hace con el total de empresas. El tejido empresarial en España muestra una gran dualidad, con un 40 % del total de ocupados en el sector privado no financiero y no agrario trabajando en microempresas de muy baja productividad media; el resto, en empresas pequeñas, medianas y grandes, con una productividad media sensiblemente más alta, aunque por debajo de la de los ocupados en empresas de tamaño similar en otros países del entorno. El reto de aumentar la productividad de las empresas españolas no es solo aumentar el peso de las empresas medianas y grandes en el conjunto de la economía; es necesario también aumentar la productividad media de las empresas en su dimensión actual.

Propuestas y recomendaciones

El Policy Brief incluye unas propuestas de cambios alrededor de los tres grupos de causas que están en el origen de la situación de dimensión empresarial y productividad que se han analizado: técnicas, políticas y organizacionales.

Este cuadro resume las posibles soluciones en cada una de las causas analizadas:

<p>Causas técnicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Política industrial: horizontalidad; identificar correctamente los fallos del mercado; fomentar la colaboración empresarial (alianzas, acuerdos estratégicos). • Fomentar la competencia en mercados de productos: penalizar más las ineficiencias. <p>Causas políticas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducir costes externos para crecer: simplificar la normativa; armonizar para evitar arbitrajes fiscales y regulatorios; revisar políticas dependientes del tamaño y dar más peso a las políticas dependientes de la edad; sustituir la exención de cumplimientos normativos por subvencionar los costes de cumplirlos. 	<p>Causas organizacionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el funcionamiento de mercado de empresarios: reforzar el papel de los mercados financieros en la selección de quién accede a empresario y en la selección de a quién se ayuda a crecer; aumentar la neutralidad fiscal del impuesto de plusvalías en la decisión de transferir la propiedad de las empresas; reforzar el papel de las OTRI, viveros y parques empresariales para proporcionar capital reputación y capital social a los nuevos emprendedores. • Reducir costes internos para crecer: acciones que fomenten la confianza y, con ella, el aplanamiento y la flexibilidad de los modelos organizativos y de gestión empresarial (educación general y específica; participación financiera, que conlleva más transparencia).
---	---

Sobre EuropeG

EuropeG nace el año 2011 en el marco de la Fundació Institut d'Economia de Barcelona (IEB) con vocación de contribuir a la creación y divulgación de opinión cualificada sobre temas que sean considerados especialmente relevantes en el ámbito de la economía y la orientación de la política económica en España y Europa. El objetivo es analizar y ofrecer propuestas a los actores relevantes en los ámbitos institucional, económico, social y político. Para esta función se nutre de la investigación realizada por centros de investigación y por departamentos universitarios, así como de las aportaciones de sus miembros. EuropeG pretende establecerse como puente, riguroso y con un elevado capital de credibilidad y prestigio, entre el mundo académico y la opinión pública, con el objetivo de contribuir a crear consensos básicos y transversales en los temas en los que intervenga y aspira a ejercer una tarea de liderazgo en el terreno del pensamiento.

Los miembros de EuropeG son:

- **Antoni Castells**, (Director), Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, es catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Barcelona
- **Josep Oliver**, Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona, es catedrático emérito de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona
- **Emilio Ontiveros**, Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, es catedrático de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Madrid
- **Martí Parellada**, Doctor en Ciencias Económicas y catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Barcelona
- **Gemma García**, (coordinadora), Doctora con premio extraordinario en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, es profesora de Economía Aplicada en dicha universidad