

FOCUS · Empresas más pequeñas y menos productivas en un mercado europeo fragmentado

La eurozona ha experimentado en los últimos 15 años un crecimiento menor que los EE. UU., a pesar de que ambas economías tienen dimensiones y niveles de desarrollo similares. El principal factor que explica la debilidad de la eurozona es el menor crecimiento de la productividad, que sigue lastrada, entre otros factores, por la fragmentación de los mercados nacionales.

A pesar de que el mercado único europeo es teóricamente una realidad, en la práctica persisten muchas barreras que dificultan el crecimiento de las empresas europeas. Por ejemplo, el coste de operar en varios países se mantiene elevado ya que, en la mayoría de sectores, la regulación sigue siendo muy distinta en cada país y las empresas tienen que adaptar los productos o servicios ofrecidos a los estándares locales. En cambio, en los EE. UU. la regulación es más homogénea entre los distintos estados y ello facilita el crecimiento de las empresas.

La evidencia empírica respecto a la mayor atomización de las empresas europeas y la relación que ello guarda con la fragmentación del mercado europeo es contundente. Por ejemplo, las empresas grandes (de más de 250 trabajadores) son más pequeñas en la eurozona que en EE. UU. Concretamente, el tamaño medio de una empresa grande en EE. UU. es de 1.903 empleados mientras que en la eurozona se sitúa alrededor de los 1.000 empleados. Además, esta diferencia es especialmente acusada en los sectores con un mayor nivel de regulación, como el de la energía y el de los servicios públicos. En concreto, las empresas estadounidenses en sectores no regulados tienen un tamaño 1,9 veces mayor que las europeas, pero en los sectores regulados las empresas de EE. UU. son 2,5 veces más grandes que las europeas.

Asimismo, es importante remarcar que es precisamente en los sectores regulados donde las economías de escala suelen ser mayores. Por tanto, los beneficios potenciales de ampliar el tamaño del mercado (o los costes de no hacerlo) son especialmente relevantes para las empresas de estos sectores. Así, en EE. UU., las empresas de más de 250 empleados son más grandes en los sectores regulados que en los no regulados. En cambio, en Europa no existen diferencias significativas de tamaño empresarial entre sectores (véase la tabla).

La preocupación por la elevada atomización del tejido empresarial europeo no es baladí, ya que tamaño empresarial y productividad suelen ir siempre de la mano. El gráfico adjunto ofrece una buena muestra de ello: la productividad laboral en empresas de más de 250 empleados es mucho mayor que la de las empresas de menor tamaño. Es interesante notar que el diferencial de productividad

entre empresas de distinto tamaño es más acusado en el sector manufacturero que en el de los servicios. Probablemente, ello se debe a la mayor necesidad de inversión en activos fijos del sector manufacturero. Finalmente, para ilustrar la importancia de la estructura empresarial sobre la productividad, sirva de referencia que si la eurozona tuviera una distribución del tamaño empresarial igual a la estadounidense, la productividad laboral media de la eurozona sería un 14% más elevada que la actual.¹

En resumen, los beneficios potenciales de poseer un tejido empresarial con empresas más grandes son, a todas luces, enormes. Por tanto, todas las medidas destinadas a reducir las barreras regulatorias y no regulatorias que impiden un mayor aprovechamiento del mercado único europeo deberían estar al orden del día de la agenda de reformas europea. El contexto económico y social apremia.

Tamaño medio empresarial de EE. UU. y de la eurozona

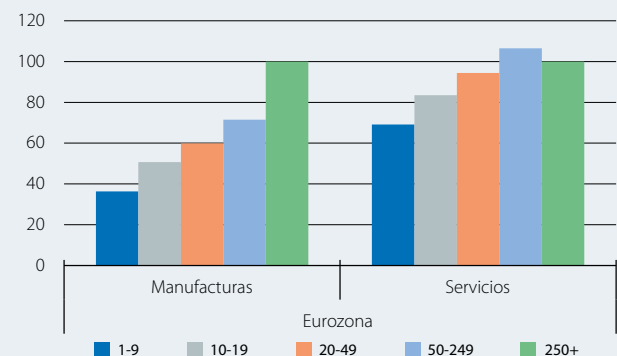
Número medio de empleados en empresas grandes *

	EE. UU.	Eurozona	Tamaño relativo (EE. UU./eurozona) (%)
Sectores regulados **	2.605	1.027	254
Sectores no regulados **	1.903	997	191
Tamaño relativo (sector regulado/ no regulado) (%)	137	103	

Notas: * Empresas grandes corresponde a aquellas con más de 250 empleados.
 ** Los sectores regulados incluidos son los sectores de suministro de gas, electricidad, agua, etc. (ISIC 4, sectores 35 a 39). La información sobre el sector bancario y asegurador no está disponible.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de OECD Structural and Demographic Business Statistics.

Productividad laboral en la eurozona por tamaño de la empresa

Valor añadido por empleado, índice (100 = empresas grandes *)



Nota: * Empresas grandes corresponde a aquellas con más de 250 empleados.
Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos de OECD Structural and Demographic Business Statistics.

1. Se asume que la productividad laboral por tamaño empresarial se mantiene constante.