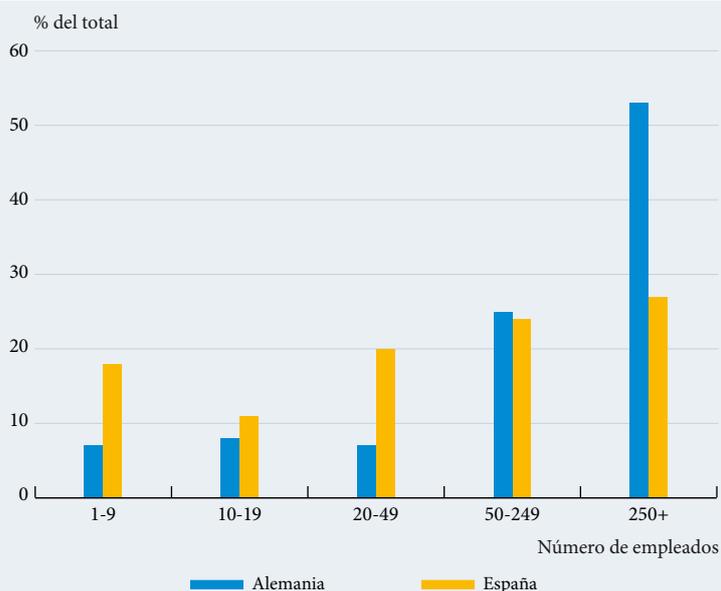


Empresa y productividad: una cuestión de tamaño

El tejido empresarial en España se caracteriza por una gran fragmentación, con una evidente prevalencia de pequeñas y microempresas y, en contrapartida, con un reducido número de compañías de gran tamaño. En parte, dicha distribución puede estar reflejando impedimentos para crecer o desventajas de ser grande, una cuestión para nada irrelevante cuando se ha demostrado que las empresas de mayor dimensión no solo tienden a ser más productivas sino también más propensas a exportar. En el contexto actual, de fuerte debilidad de la demanda interna, es esencial que nuestras empresas ganen cuota en el mercado interno y externo, y ello exige mejorar en productividad y ahorrar en costes. En definitiva, potenciar competitividad e internacionalización, dos elementos que se asocian positivamente al tamaño de la empresa. Por ello, este recuadro aboga por un entorno regulatorio que no solo fomente la creación de empresas, en sus inicios la mayoría de muy pequeño tamaño, sino también su crecimiento.

LA PYME EN ESPAÑA COPA LA MAYOR PARTE DEL EMPLEO

Distribución de empleados por tamaño de la empresa en el sector manufacturero



NOTA: A partir de últimos datos disponibles, correspondientes a 2007.

FUENTES: OCDE Structural and demographic business statistics y elaboración propia.

Desde una perspectiva internacional, la dimensión media de la empresa española representativa es inferior a la de otros países con un grado de desarrollo similar. Según datos recopilados por la OCDE, en el año 2007 operaban en España 3.305 empresas con más de 250 trabajadores –lo que se considera gran empresa–, sobre un total de 2.712.397 empresas. Dicha cifra es sensiblemente inferior a su equivalente en Alemania, por ejemplo, donde, en el mismo periodo, operaban 8.995 empresas de gran tamaño sobre un total de 1.818.909. En contrapartida, España destaca por ser uno de los países avanzados con un mayor peso de las microempresas o empresas con menos de 10 asalariados, las cuales representan un 93% del total de empresas *versus* el 83% en Alemania, que coincide con la media de la OCDE.⁽¹⁾

En términos de ocupación, las pequeñas y medianas empresas (menos de 250 empleados) copan el 78% del total de empleo en España, mientras que en Alemania solo emplean el 60,4% y en Estados Unidos, el 47,3%. Además, la distribución de empleo también muestra un claro sesgo hacia la microempresa –con el 38,3% del total, *versus* el 19% en Alemania o el 11% en Estados Unidos. Aunque las empresas industriales tienden a ser más grandes que las empresas de servicios, el sesgo español hacia la empresa de pequeña dimensión no puede atribuirse a un mayor peso del sector terciario. Si nos limitamos a la rama manufacturera, las pymes también se llevan la parte del león, con el 73% del empleo, y las empresas de menos de 20 trabajadores capturan el doble de trabajadores que en Alemania (29% *versus* 15%). La gran empresa manufacturera, en cambio, sólo emplea el 27% del total de empleo sectorial en España, *versus* el 53% en el país germano (véase gráfico anterior).

A estas alturas es un dato conocido y bien documentado que las empresas de mayor tamaño son más propensas a exportar.⁽²⁾ La razón principal no es otra que la presencia de costes fijos de entrada en la actividad exportadora,

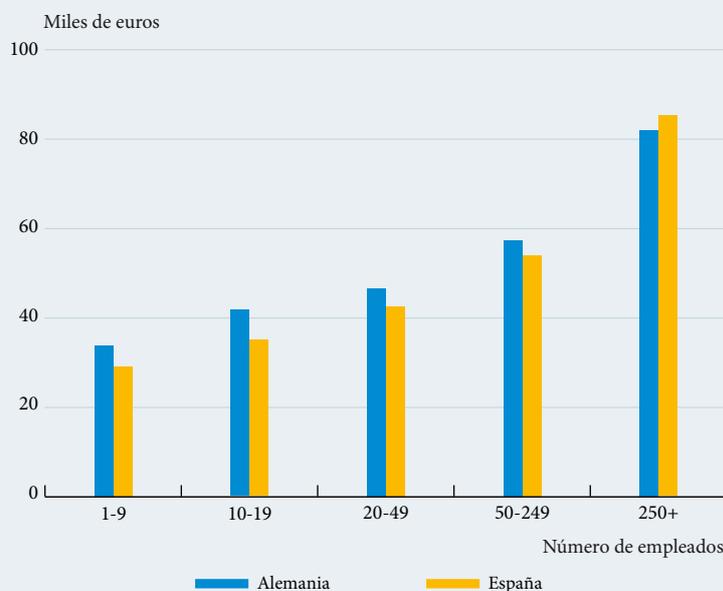
(1) Véase OCDE, *Entrepreneurship at a Glance*, 2011.

(2) Véase, por ejemplo, Bernard, Jensen, Redding y Schott, «Firms in International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, 2007.

más fácilmente asumibles para una empresa de mayor tamaño. En España, durante el periodo 2001-2007, solo el 12% del total de empresas exportaron algún tipo de mercancía; sin embargo, entre las grandes empresas, un 57% lo hicieron *versus* solo un 2,9% de las microempresas.⁽³⁾ Asimismo, un estudio reciente concluye que, ante el colapso del comercio mundial en 2009, las empresas españolas que más dejaron de exportar eran, en general, más pequeñas. Los resultados también revelan que, en el caso de las grandes empresas, el ajuste del volumen exportado se produjo en mayor medida vía reducción del margen intensivo (es decir, del valor medio exportado) y no tanto vía margen extensivo (abandono del mercado), recurso por el que se decantaron, en cambio, las empresas de pequeña dimensión.⁽⁴⁾

LA GRAN EMPRESA ESPAÑOLA ES MÁS PRODUCTIVA QUE LA ALEMANA

Valor añadido bruto por empleado en empresas manufactureras



NOTA: A partir de los últimos datos disponibles, correspondientes a 2007.

FUENTES: OCDE Structural and demographic business statistics y elaboración propia.

Además de una mayor inclinación exportadora, las empresas de mayor tamaño también tienden a ser más productivas. La asociación positiva entre productividad y dimensión empresarial se explica, fundamentalmente, por la presencia de rendimientos crecientes a escala que permiten reducir progresivamente los costes unitarios a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Según datos recopilados por la OCDE sobre la productividad en el sector manufacturero, las grandes empresas españolas son casi 3 veces más productivas que las microempresas y 1,6 veces más productivas que las de tamaño medio. Dichas diferencias en productividad por tamaño son comparables a las que se observan en otros países, como Alemania (véase gráfico anterior).

Esos mismos datos también descubren una regularidad que, de entrada, puede sorprender: cuando se comparan compañías de tamaño similar, la productividad de las empresas españolas no es muy distinta de la de sus homólo-

(3) Fuente: *Boletín Económico del Banco de España*, noviembre de 2010.

(4) Véase *Boletín Económico del Banco de España*, enero de 2012.

gas alemanas. De hecho, las grandes empresas españolas son incluso más productivas que las alemanas. En contrapartida, la micro y pequeña empresa son algo menos productivas en España. Ello sugiere que el diferencial entre la productividad media de las empresas manufactureras alemanas frente a las españolas (un 20% superior en Alemania) podría atribuirse al menor peso de la gran empresa en España.

En ese sentido, un ejercicio revelador consiste en calcular cómo cambiaría la productividad media del sector manufacturero en España si la distribución del empleo entre empresas de distintos tamaños fuera la misma que en Alemania. Los resultados exponen que, en ese caso, la productividad media española sería equivalente a la alemana. Si, en cambio, mantenemos la composición por tamaño actual de la empresa española pero suponemos que son igual de productivas que las empresas alemanas de dimensiones equivalentes, hallamos que la productividad media en España sería aún un 16% inferior a la del país germano. Por lo tanto, efectivamente, la menor productividad media en España en relación con Alemania puede explicarse, desde un punto de vista estrictamente contable, por un efecto de composición derivado de la excesiva fragmentación del tejido empresarial español y de su sesgo, en términos de empleo, hacia la pequeña empresa, que es menos productiva no solo en España sino en todas partes.

¿Qué explica, entonces, la escasez de grandes empresas en España? Todo apunta a que la menor dimensión de la empresa media se deriva tanto de rigideces y obstáculos en el entorno institucional y de mercado en el que operan las empresas –lo que dificulta su crecimiento–, como de factores sociales y culturales más amplios que limitan, de entrada, el horizonte de muchos proyectos empresariales. Véase «La dimensió empresarial a Catalunya: Situació, característiques, determinants i propostes», Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement, Generalitat de Catalunya, diciembre de 2011. Dichos factores limitadores se exploran más a fondo en los recuadros «Crecer o no crecer, he ahí el problema», «¿Favorece la regulación laboral el crecimiento empresarial?» y «La financiación de las pymes en España: emergencia a corto, desafío a largo» de este mismo número. Los dos primeros examinan la influencia del entorno institucional sobre el crecimiento empresarial, mientras que en el tercero se aborda la relación entre acceso a financiación y tamaño de la empresa.

En definitiva, la gran empresa española es competitiva y, en los últimos años, ha demostrado un dinamismo exportador notable. El problema está en que dichas empresas todavía tienen un peso muy reducido en la economía. Ante la perspectiva de un gasto interno lastrado por los ajustes durante un periodo prolongado de tiempo, la mejor baza con la que cuenta la economía española para reencauzar el crecimiento es ganar cuota de mercado en el exterior. Ello exige, sí o sí, que un mayor número de nuestras empresas se suban al tren de la productividad y la internacionalización; y está claro que adquirir tamaño abarata el billete.

*Este recuadro ha sido elaborado por Marta Noguer
Departamento de Economía Internacional, Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"*