Crecer o no crecer, he ahí el problema

Un país con una tasa elevada de creación de negocios y con abundancia de pequeñas y medianas empresas (pymes) suele ser demostrativo de elevado dinamismo, flexibilidad y espíritu emprendedor. Pero cuando la pyme domina abrumadoramente el tejido productivo y el número de grandes empresas pasa a ser casi inapreciable, se enciende una luz de alarma. En España, las pymes predominan en la estructura empresarial muy por encima de lo que sucede en otros países de nuestro entorno. Además, este predominio se mantiene constante a lo largo del tiempo, pese a la elevada tasa de nacimiento y mortalidad de empresas. ¿Cómo se explica dicha anomalía?

Una posible explicación sería que la especialización sectorial de la economía española estuviera sesgando la distribución empresarial hacia la micro y la pequeña empresa. Por ejemplo, el peso de sectores como la hostelería y el turismo, la construcción y las actividades inmobiliarias, que suelen contar con empresas de menor tamaño, podría estar condicionando el resultado final. Sin embargo, tal y como se explica en el recuadro «Empresa y productividad: una cuestión de tamaño», el sesgo hacia la empresa de reducido tamaño en España se observa también en la industria manufacturera, un sector más propenso a una mayor dimensión empresarial.

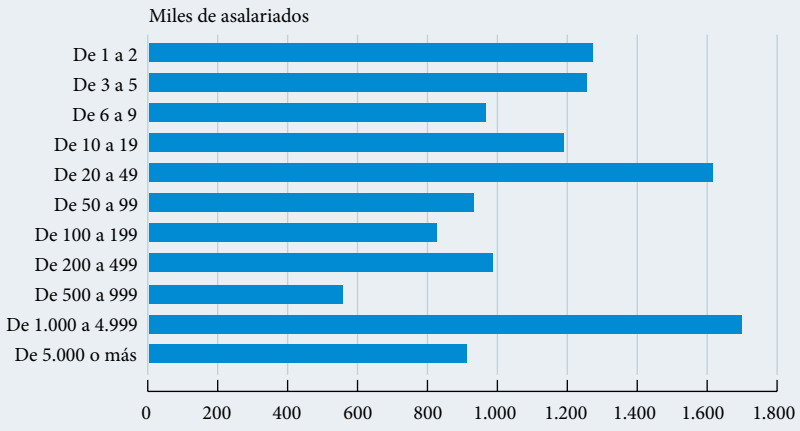
Alternativamente, el predominio de empresas de tamaño reducido también podría deberse al marco institucional existente: regulación del mercado laboral, trámites burocráticos, disparidad de normativas entre distintos niveles administrativos, inseguridad jurídica, etc. Son elementos que influyen directamente sobre la productividad, pero que, además, a menudo se constituyen como frenos al crecimiento de la dimensión empresarial, lo que también puede surtir un impacto indirecto sobre dicha productividad. En ocasiones, algunas políticas específicas destinadas al apoyo de las pymes, como exenciones regulatorias o fiscales o una normativa menos exigente (en términos de contabilidad y disponibilidad de información), pueden convertirse en obstáculos para que la dimensión de estas aumente. Esto sucede cuando una norma que trata de aliviar posibles desventajas financieras, fiscales o laborales específicas de la pyme actúa como desincentivo al crecimiento del tamaño de la misma, ya que la pérdida de las ventajas de las que disfrutan no se considera compensada por el avance en la dimensión de las operaciones.

Este eventual efecto «perverso» de las políticas dirigidas a las pymes no es fácil de identificar, pero la evidencia disponible apunta a que en alguna medida se produce. En ese sentido, el gráfico siguiente da una primera indicación: en él se estima la distribución de la población asalariada del sector privado en España a principios de 2011 (algo más de 12 millones de personas, incluyendo empresas públicas, según la encuesta de población activa del Instituto Nacional de Estadística) en función del tamaño de las empresas que proporciona el Directorio Central de Empresas a 1 de enero de 2011 del propio Instituto Nacional de Estadística. En el mismo, cabría esperar que la distribución del número de trabajadores según el tamaño de la empresa siguiera un patrón regular. Por el contrario, se observa un sesgo que provoca una concentración en los estratos de asalariados de 20 a 49 y de 200 a 499. Llama la atención que en ambos casos los estratos anterior y siguiente a los mismos presenten un número muy inferior de asalariados. Aunque se trata de un ejercicio muy limitado y meramente estimativo, la polarización observada coincide con los estratos que marcan o incluyen las definiciones que conceptual y normativamente se dan para definir a las pymes en España y en la Unión Europea. Así, se entiende por pequeña empresa aquella que tiene hasta 50 empleados, mientras que la mediana empresa es la que cuenta entre 50 y 250 empleados.

La sospecha que levanta esa primera inspección de los datos –de que algunos factores de cariz regulatorio o normativo pueden estar desincentivando el paso de una pequeña empresa a mediana o de mediana a grande, en definitiva, el crecimiento empresarial– halla respaldo en los resultados de una serie de trabajos recientes de investigación económica. En un estudio que compara la experiencia de distintos países europeos, Kumar, Rajan y

DISTRIBUCIÓN DE ASALARIADOS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA: SESGOS SOSPECHOSOS

Número de asalariados según tamaño de la empresa



FUENTES: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa y del Directorio Central de Empresas (Instituto Nacional de Estadística).

Zingales (1999)[1] ya identifican una relación positiva entre mejores instituciones, medido en su caso como eficiencia del sistema judicial, y tamaño empresarial. Asimismo, Santaló y Marcos (2010)[2] corroboran, para el caso particular de España, una relación negativa entre intensidad regulatoria en el mercado de bienes y servicios y el porcentaje de empresas con más de 200 empleados. Su estudio parte de un análisis econométrico que contrasta el impacto de diferencias regulatorias entre comunidades autónomas sobre la propensión a contar con grandes empresas. Por otra parte, una serie de estudios recientes también identifican una asociación negativa entre una fiscalidad menos exigente sobre las empresas de reducido tamaño (con relación a las grandes) y el crecimiento empresarial.[3] En el caso español, Almunia y López (2012)[4] hallan evidencia de la influencia de la regulación fiscal sobre la distribución del tamaño del tejido empresarial. En cuanto a ventajas de la pequeña empresa en el ámbito laboral, la evidencia disponible también sugiere que van en detrimento del crecimiento de las empresas (véase recuadro «¿Favorece la regulación laboral el crecimiento empresarial?»).

En España, las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas son numerosas y se promueven tanto a nivel estatal como autonómico e incluso municipal. Tratan de favorecer a las pymes en aquellos ámbitos en los que el tamaño condiciona la competitividad o la generación de beneficios, como es la financiación, la innovación, la internacionalización, la adaptación de los recursos laborales o la fiscalidad, además de promover activamente la creación de empresas y el espíritu emprendedor. Teniendo en cuenta la evidencia de que el tamaño de la empresa es uno de los factores más decisivos no solo en sus probabilidades de supervivencia sino también en términos de productividad y de capacidad de dar el salto al mercado exterior con éxito, se debería poner un mayor énfasis en los programas que apoyan el aumento del tamaño de las empresas. Al fin y al cabo, no deja de ser una estrategia apropiada para afrontar el difícil momento económico actual en el que prima recuperar productividad y competitividad.

(1) Krishna B. Kumar, Raghuram Rajan y Luigi Zingales (1999), «What Determines Firm Size?», NBER working paper series no. 7208; Cambridge: National Bureau of Economic Research.
(2) Santaló, J. y F. Marcos (2010), «Regulation, Innovation and Productivity», IE Business School Working Paper, WP 10-04.
(3) Véase, por ejemplo, Dharmapala, D., Slemrod, J. y J.D. Wilson (2011), «Tax policy and the missing middle: Optimal tax remittance with firm-level administrative costs», *Journal of Public Economics* 95 (9-10).
(4) Almunia, M. y D. López (2012), «Corporate Tax Evasion in Spain», Mimeo.

Este recuadro ha sido elaborado por Joan Elias
Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"