



EDUARDO ESTRADA

Raquitismo empresarial español

ANTÓN
COSTAS

Es frecuente escuchar que en España existe un problema de baja emprendeduría. En realidad, el problema es de raquitismo empresarial. El rasgo diferencial del tejido empresarial español, dentro del contexto europeo, es el desproporcionado número de empresas pequeñas y muy pequeñas. La consecuencia es que el tamaño medio de la empresa representativa española es demasiado bajo.

Una nueva investigación que acaba de conocerse encuentra un dato sorprendente: en España muchas empresas dejan de crecer cuando llegan a los seis millones de euros de ingresos. Esta pérdida de ambición de crecer a niveles tan bajos de facturación es un misterio.

Antes de hablar de las causas, permítanme analizar algunos dañinos efectos del raquitismo empresarial.

El menor tamaño medio tiene su contrapartida en unas capacidades y resultados económicos también inferiores. Todos los atributos que usted desee para una economía se relacionan con el tamaño: la propensión a exportar, la internacionalización, la capacidad de I+D, la innovación, el empleo de calidad, los niveles salariales o la capacidad para resistir a las crisis. A mayor tamaño de la empresa, mejor se comportan esas variables.

En muchas ocasiones, esos bajos rendimientos se atribuyen a la falta de laboriosidad de los trabajadores españoles y a la reglamentación laboral. Pero las cosas adquieren una nueva luz cuando tenemos en cuenta el tamaño de la empresa. Tomemos, por ejemplo, el problema de la productividad. Su importancia es decisiva. Uno de los diez mandamientos de la economía dice que, a largo plazo, la riqueza de un país y el bienestar de sus gentes dependen exclusivamente de la productividad.

Como es conocido, la productividad media de la economía española es relativamente baja. Pero la realidad tiene más matices. Un estudio reciente del servicio

de estudios de La Caixa ha comparado la productividad de las empresas españolas con las del alumno aventajado europeo, Alemania. Para ello, ha dividido el tejido empresarial en cinco grupos: grandes, medianas, pequeñas, muy pequeñas y microempresas. El resultado aporta una sorpresa inesperada: la productividad de las empresas grandes españolas es mayor que las homólogas alemanas. Es decir, cuando tenemos el tamaño adecuado, la productividad es buena. Saberlo no resuelve nuestros males, pero aporta autoestima y ánimo.

Lo mismo ocurre con otras variables de desempeño empresarial mencionadas más arriba. Pero no es un problema de laboriosidad de los trabajadores o de la regulación laboral lo que mejor explica

El problema parece estar más determinado por cuestiones fiscales que laborales

algunos pobres resultados de la economía española; es una cuestión de tamaño, de raquitismo empresarial.

Volvamos ahora al sorprendente dato que les daba al inicio: la pérdida de la ambición de crecer cuando las empresas llegan a una dimensión equivalente a unos ingresos por facturación de seis millones de euros.

Dos jóvenes economistas españoles, Miguel Almunia y David López-Rodríguez acaban de dar a conocer un trabajo que aporta nueva evidencia empírica. Su investigación se dirige a analizar el impacto que tiene en la conducta de las empresas la existencia de dos diferentes regímenes de control fiscal. Por un lado, el aplicado a las que declaran unos ingresos de más de seis millones de euros, a las que se exige mayor información y se somete a mayor inspección. Por otro, las empresas que declaran ingresos menores, para las que los requerimientos de información son menores y tienen mayor probabilidad de ser inspeccionadas.

Estos dos regímenes fiscales son como un “experimento natural” de políticas que estos dos jóvenes economistas saben explotar, utilizando para ello una base de datos que cubre el 85% de las empresas españolas del periodo 1999-2007.

Los resultados de la investigación son muy interesantes en cuanto a las conductas de evasión fiscal. Pero a los efectos de lo que aquí me interesa quiero resaltar dos hallazgos.

Primero. Esos dos regímenes de inspección fiscal provocan un freno al crecimiento del tamaño empresarial. Hay un número de empresas mucho mayor de la que cabía esperar por debajo de los seis millones, y un número menor de lo esperado por encima de los seis millones. Es muy probable que por estrategia fiscal, muchos empresarios al acercarse a ese umbral de los seis millones, en vez de crecer, decidan crear una nueva empresa, aumentando de esa forma el raquitismo empresarial.

Segundo. Esa pérdida de ambición de crecer se produce en todos los sectores de la economía y para cualquiera que sea el número de trabajadores que tenga la empresa. Por lo tanto, el raquitismo parece estar más determinado por cuestiones fiscales que laborales.

No existe a priori un tamaño óptimo de empresa. Decidir el tamaño es algo que corresponde a cada empresario. Una economía nacional ha de tener un tejido empresarial formado por todo tipo de empresas. Pero una preponderancia tan excesiva de pequeñas o muy pequeñas empresas como el que se da en la economía española está reflejando la existencia de algún incentivo perverso que altera las decisiones de los empresarios. El régimen de inspección fiscal es uno de ellos.

El raquitismo empresarial es un ejemplo de las otras reformas que hay que llevar a cabo para que la economía vuelva a funcionar. En el sistema financiero, en la legislación hipotecaria, en el sector público o en el sistema político encontramos ejemplos similares de reformas necesarias que no están en la agenda política. Vale la pena incorporarlas porque no tienen grandes costes sociales y, sin embargo, pueden rendir muchos beneficios. ■

EL PUNTERO

● ¿HA TOCADO TECHO ESTADÍSTICO LA MOROSIDAD?

La tasa de mora de las entidades de crédito marcó en noviembre un récord del 11,4%. A finales de diciembre, las entidades nacionalizadas traspasaron la mayor parte de sus activos tóxicos al banco malo. Aunque buena parte de ellos son inmuebles, otros son créditos del sector del ladrillo, entre ellos morosos y subestándar, que dejarán de estar en los libros de las entidades, lo que puede hacer retroceder la tasa de mora. Aunque se espera que la morosidad (inmobiliaria y de la otra) siga creciendo con fuerza, habrá que ver si el efecto de limpieza de las entidades nacionalizadas es suficiente para que no se supere el nivel de noviembre. Pero con otro año de recesión y contracción del crédito es probable que el récord esté aún por ver.



Cristóbal Montoro.

● EL PATINAZO DE MONTORO CON LA AMNISTÍA DE BÁRCENAS

Cristóbal Montoro ha roto esta semana una de las reglas de oro de la Hacienda Pública: el secreto de los datos tributarios. La propia Ley General Tributaria establece el carácter reservado de esos datos salvo en una serie de excepciones muy tasadas entre las que, por supuesto, no figura la de salir al paso de un escándalo político con fines partidistas. Y lo peor es que tras el rotundo desmentido según el cual la Agencia Tributaria aclara que “Luis Bárcenas no se ha acogido a la Declaración Tributaria Especial”, resulta que su abogado replica que sí lo ha hecho —a través de sociedades, que para eso la amnistía fiscal daba todo tipo de facilidades— y Hacienda se tiene que tragar sus palabras.



Mark Carney.

● SE BUSCA GOBERNADOR: INGLÉS Y FRANCÉS, IMPRESCINDIBLES

Eso es lo que dice el anuncio que la firma de cazatalentos Odgers Berndtson ha incluido en la prensa para encontrar a un nuevo gobernador para el Banco de Canadá, que ha perdido a su líder, Mark Carney, tras fichar por el Banco de Inglaterra. Un reclamo sorprendente porque entre los requisitos que se piden al regidor de la política monetaria del país norteamericano, además del bilingüismo, figura su capacidad de comunicación, integridad y disciplina. El resto parece que se le supone. De cualquier manera, ya querría España que para designar a un empleado público de este nivel, en lugar de la *dedocracia*, se acudiese a un proceso de selección profesional como el encargado por el Banco de Canadá o el de Inglaterra. ■