

---

# Brecha entre retrocapitalismo y turbocapitalismo

**Colección  
Brechas sociales**

---

**Jordi Sevilla  
Miguel Marín**  
Economistas

**Septiembre 2021**

[observatoriosociallacaixa.org](http://observatoriosociallacaixa.org)

**ElObservatorioSocial**

---

## Créditos

---

**El Observatorio Social de la Fundación "la Caixa"**

**Fundación "la Caixa", 2021  
Plaza de Weyler, 3  
07001 Palma**

Diseño gráfico y maquetación:  
César Jara

La Fundación "la Caixa"  
no se identifica necesariamente  
con la opinión de los autores  
de esta publicación.

## Sumario

---

- 05** Una aproximación al tejido productivo en España: predominan las pequeñas empresas
- 07** Las grandes empresas son las principales generadoras de empleo de calidad
- 09** La productividad de las empresas aumenta de forma proporcional a su tamaño
- 11** Trabajar con un solo banco, un límite para el crecimiento de las pymes
- 14** La rentabilidad de las empresas crece de forma pareja a su tamaño
- 15** La innovación y el perfil exportador son característicos de las grandes empresas
- 19** La brecha a debate: el sector público y la crisis derivada de la pandemia por la covid-19
- 22** Propuestas de futuro. Conclusiones

---

Este número forma parte de la colección «Brechas sociales», integrada por las siguientes publicaciones:

- **Una introducción**
- **Brecha entre ricos y pobres**
- **Brecha entre mujeres y hombres**
- **Brecha entre jóvenes y mayores**
- **Brecha entre el mundo rural y el mundo urbano**
- **Brecha entre el turbocapitalismo y el retrocapitalismo**
- **Brecha entre analógicos y digitales**

## Puntos clave

- 1 En la economía española, desde hace varias décadas avanza y aumenta una brecha que refleja dos modelos económicos coexistentes: el turbocapitalismo y el retrocapitalismo. En gran parte, esta brecha es consecuencia de procesos de transformación estructural como la globalización y la revolución tecnológica y digital en que la sociedad se encuentra inmersa, pero también se debe a problemas estructurales que se vienen arrastrando desde el pasado.

---
- 2 El modelo del turbocapitalismo está sometido a parámetros como la internacionalización, la digitalización, la formación y la innovación. El retrocapitalismo, sin embargo, se caracteriza por presentar un mayor proteccionismo en cuanto a las relaciones con el exterior y una menor intensidad tecnológica e innovadora. Además, aporta un menor valor añadido a la economía y debe recurrir al apoyo público para sobrevivir ante las crisis económicas.

---
- 3 Los procesos de transformación estructural en que la sociedad se encuentra inmersa, específicamente la globalización y la revolución digital, han traído consigo ganancias evidentes tanto en el ámbito económico como en el social, pero plantean, además, amenazas y retos sustantivos. En general, estos se relacionan con cuestiones como el aumento de las desigualdades o la polarización de los empleos, con condiciones laborales muy diferenciadas, pero también inciden de forma directa en la dualidad de la estructura productiva.

---
- 4 Fenómenos como la digitalización y la globalización agudizan la segmentación empresarial, en la medida en que los avances tecnológicos se concentran en grupos de empresas que son capaces de internacionalizar sus servicios y competir globalmente. En el polo contrario se encuentran, principalmente, empresas más pequeñas y sin capacidad de abordar estas transformaciones, por lo que, en relación con las primeras, quedan rezagadas.

---
- 5 La brecha se manifiesta, sobre todo, en una dicotomía muy evidente. En España, un importante grupo de empresas que podrían denominarse *nómadas* funcionan con lógica internacional y son perfectamente competitivas a escala mundial. Sin embargo, el grueso del tejido empresarial está formado por empresas que se podrían llamar *sedentarias*, más próximas a la vieja lógica del capitalismo proteccionista. Sus diferencias, sobre todo de tipo económico, se deben en buena medida al mayor peso de este carácter, hasta cierto punto retrógrado, del tejido productivo del país. No obstante, esta característica no se puede identificar estrictamente ni con un tamaño ni con un sector específicos, ya que se encuentra diseminada por todos ellos.

---
- 6 Superar la brecha entre retrocapitalismo y turbocapitalismo requiere políticas de reformas estructurales como las que se proponen al final de este informe. No obstante, conviene conocer dónde subyace el problema para no seguir empeñándose en buscar soluciones allí donde no tendrían sentido.

---
- 7 La información recabada en este informe a partir de la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (2020) permite constatar que el impacto de la crisis de la covid-19 no ha sido homogéneo, sino que ha afectado con mayor intensidad a determinados sectores. Las empresas de menor tamaño han registrado caídas sustancialmente más acusadas tanto en términos de facturación como de empleo.

---

## Cifras clave

---

# 9,5%

Solo el 9,5% de las empresas con menos de diez empleados han llevado a cabo ventas en línea.

# 22,3%

La propensión exportadora de las empresas de mayor tamaño (43,4%) es casi el doble de las de menor dimensión (22,3%).

# 64-72

La densidad de pymes se ha mantenido más o menos estable durante las dos últimas décadas: por cada mil habitantes se registran en torno a 64-72 pymes.

# 20%

Solo el 20% de las empresas de menos de 250 empleados son innovadoras, mientras que este porcentaje es de casi el 50% en las empresas de más de 250 empleados.

# 13%

Apenas el 13% de las empresas industriales de 200 trabajadores o menos lleva a cabo o contrata algún tipo de actividad de I+D, frente al 45,9% de las de más de 200 empleados.

# 2,5

La productividad de las microempresas españolas es más de 2,5 veces inferior a la del Reino Unido y casi 1,9 veces inferior a la de Francia y Alemania.

# 38%

Las microempresas generan cerca del 38% del empleo en España, mientras que en Francia o el Reino Unido los porcentajes se reducen hasta el 25,5% y el 19,5%, respectivamente.

# 3x

En cuanto al porcentaje de análisis de macrodatos (big data), las empresas de gran tamaño lo triplican en relación con las empresas de menos de 50 empleados.

# 60%

Un 60% de las empresas españolas trabajaba en el año 2020 con un solo banco, un 21,24%, con dos, y un 8,91% operaba con tres.

# 4

Las empresas españolas tienen de media poco más de cuatro empleados, mientras que la media europea se sitúa en torno a seis empleados.

Nota: datos del 2020.

---

# 1

## Una aproximación al tejido productivo en España: predominan las pequeñas empresas

---

Con el fin de determinar las características estructurales del tejido productivo español en comparación con los principales países europeos, debe llevarse a cabo un breve diagnóstico de las variables de la demografía empresarial española y es necesario analizar su evolución durante las últimas décadas.

---

### La predominancia de pequeñas empresas y la infrarrepresentación de empresas medianas y grandes

---

En España, la densidad de pymes se ha mantenido más o menos estable durante el período 2000-2020, en torno a 64-72 pymes por cada mil habitantes. La predominancia de pequeñas empresas y la infrarrepresentación de empresas medianas y grandes es una característica, en general, compartida con otros países europeos. No obstante, se aprecian diferencias sustantivas con respecto a países como Alemania o el Reino Unido, que tienen una estructura empresarial más diversificada y en donde las microempresas representan una parte menos sustancial del tejido empresarial.

Si se atiende al tamaño medio de la plantilla en las empresas, se constata nuevamente el menor tamaño, en términos comparativos, del tejido empresarial español. Las empresas de la Unión Europea tienen, de media, cerca de seis empleados, mientras que en España esta cifra se reduce hasta poco más de cuatro. Llama la atención, en cambio, que las empresas medianas y grandes tienden a ser mayores en España que en Alemania, aunque son mucho más pequeñas que en Francia o el Reino Unido.

---

Las empresas de la Unión Europea tienen, de media, cerca de seis empleados, mientras que en España esta cifra se reduce hasta poco más de cuatro

---

Por último, si se analiza la distribución de las empresas según el sector en el que operan, se advierte que el grueso de las microempresas se concentra de forma muy evidente en el sector servicios, especialmente en las actividades comerciales. En cambio, las empresas pequeñas, medianas y grandes se especializan en la industria. Es decir, que conforme aumenta el tamaño empresarial, mayor es la proporción de empresas que operan en el sector industrial.

Tabla 1. **Mayor peso de las grandes empresas en el sector industrial**

Distribución sectorial de las empresas según su tamaño (%)

Empresas por tamaño	Industria	Construcción	Servicios		Total
			Comercio	Resto de servicios	
<b>Pyme (0-249 asalariados)</b>	<b>5,9%</b>	<b>12,6%</b>	<b>22,1%</b>	<b>59,5%</b>	<b>100%</b>
<b>Pyme sin asalariados (0 asalariados)</b>	3,9%	13,7%	19,5%	62,9%	100%
<b>Pyme con asalariados (1-249 asalariados)</b>	8,5%	11,1%	25,3%	55,1%	100%
<b>Microempresas (1-9 asalariados)</b>	7,2%	11,0%	26,2%	55,6%	100%
<b>Pequeñas empresas (10-49 asalariados)</b>	20,1%	12,5%	17,3%	50,1%	100%
<b>Medianas empresas (50-249 asalariados)</b>	22,6%	7,0%	15,3%	55,1%	100%
<b>Grandes (250 o más asalariados)</b>	<b>21,7%</b>	<b>2,9%</b>	<b>14,6%</b>	<b>60,7%</b>	<b>100%</b>
<b>Total empresas</b>	<b>5,9%</b>	<b>12,6%</b>	<b>22,0%</b>	<b>59,5%</b>	<b>100%</b>

Fuente: [Retrato de la PYME. DIRCE a 1 de enero de 2019](#), Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2020.

# 2

## Las grandes empresas son las principales generadoras de empleo de calidad

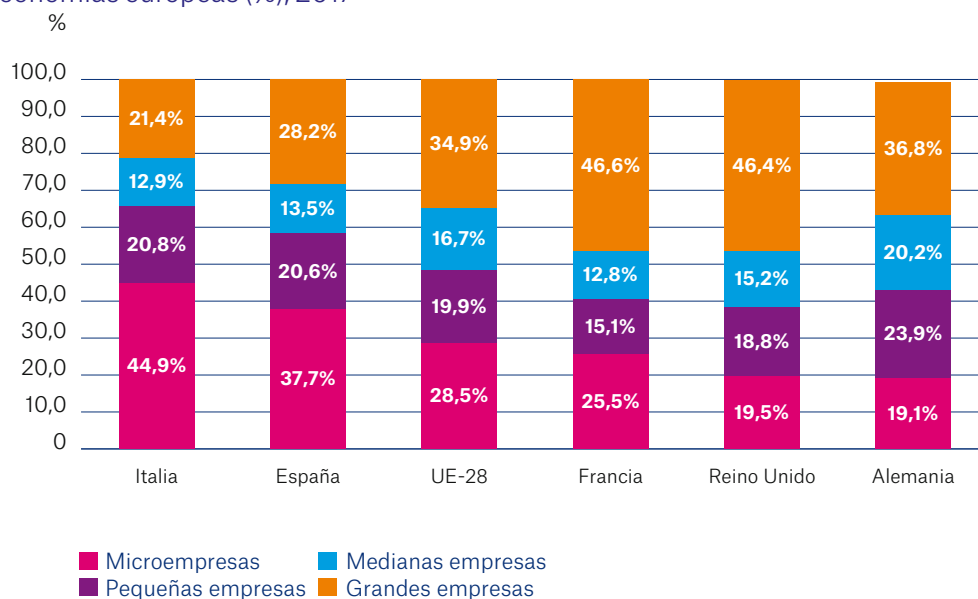
La brecha entre grandes y pequeñas empresas es también muy evidente si se compara la distribución en términos de empleo. Según se muestra en el gráfico 1, las microempresas generan cerca del 38% del empleo en España, mientras que en Francia o el Reino Unido el porcentaje se reduce hasta el 25,5% y el 19,5%, respectivamente. En Alemania, las microempresas apenas generan el 19% del empleo total.

Por su parte, las grandes empresas representan en torno al 47% del empleo en el Reino Unido y en Francia, y cerca del 37% en Alemania. Estas cifras contrastan claramente con la cifra registrada en España, el 28,2%, solo por detrás del dato de Italia (21,4%).

Por último, se observa claramente que las medianas empresas alemanas generan más empleo (20,2%) que las del resto de países comparados. En el extremo opuesto se encuentran Italia (12,9%) y España (13,5%).

Gráfico 1. **Las microempresas son las principales generadoras de empleo en España**

Distribución del empleo según los tamaños de empresa en las principales economías europeas (%), 2017



Nota: los gráficos 1 a 3 se han obtenido a partir de los últimos datos disponibles.

Fuente: elaboración propia a partir de Structural Business Statistics – Overview, Eurostat, 2017.

Si se atiende al sector de actividad en el que operan las empresas, las grandes y medianas empresas manufactureras son las que emplean a un mayor número de trabajadores. Este es un comportamiento que se observa tanto en España como en otros países europeos. En los otros dos sectores analizados, el de la construcción y los servicios, son las microempresas y las pequeñas empresas las que concentran mayores niveles de empleo, si bien se aprecian diferencias entre países. Así, mientras que las microempresas en España generan el 57,09% del empleo en el sector de la construcción y el 45,10% en el sector servicios, en Francia y el Reino Unido las cifras apenas alcanzan el 43% y el 40% en la construcción y el 34% y el 16% en los servicios, respectivamente. De nuevo, el patrón de distribución observado en España se asemeja mucho al de Italia.

Cabe indicar, para finalizar este apartado, que parece existir una amplia mayoría de estudios y estadísticas que constatan la idea de que las pymes generan habitualmente empleo de peor calidad que las empresas de mayor dimensión.

---

Las pymes generan habitualmente  
empleo de peor calidad  
que las empresas de mayor dimensión

---



# 3

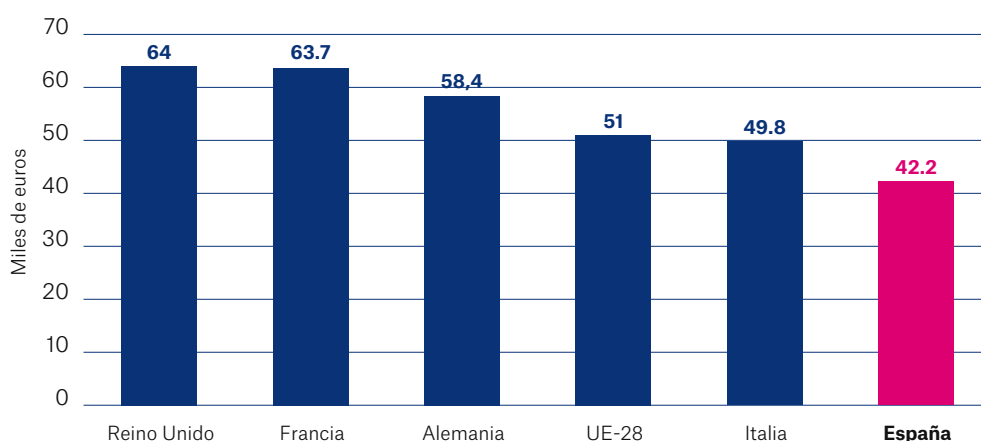
## La productividad de las empresas aumenta de forma proporcional a su tamaño

Las empresas de mayor tamaño tienden a presentar mejores niveles de productividad. Un artículo de Moral-Benito del año 2016 («[Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus](#)», *Documentos de Trabajo*, 1.613, Banco de España) constataba que las empresas con más de 250 trabajadores eran seis veces más productivas que las que tenían menos de nueve trabajadores. Este patrón, además, se mantenía para todos los sectores de actividad.

Según se desprende de los datos analizados para el presente informe, los niveles de productividad de las empresas españolas se sitúan claramente por debajo de la media europea y lejos, también, de los principales países europeos, a excepción de Italia. Si se atiende a la productividad por hora trabajada, el dato es similar: las empresas españolas se encuentran, de nuevo, a la cola en productividad, aunque acortan distancias respecto a sus competidoras y se sitúan por encima de la media de los países de la Unión Europea, según se refleja en el gráfico 2.

Gráfico 2. **Las empresas españolas se sitúan a la cola en productividad en relación con la media europea**

Productividad aparente del trabajo. Valor añadido bruto por trabajador (miles de euros), 2018



Fuente: elaboración propia a partir de los datos sobre productividad aparente del trabajo, Eurostat, 2018.

---

## Las empresas de mayor tamaño tienden a presentar mejores niveles de productividad

---

Si se analizan los niveles de productividad según el tamaño de empresa, se confirma que estos aumentan conforme lo hace la dimensión empresarial. Además, las empresas españolas son, independientemente de su tamaño, claramente menos productivas que sus competidoras europeas (o, lo que es lo mismo, que tanto las pymes como las grandes empresas españolas son menos productivas que las empresas europeas de tamaño similar). Así, por ejemplo, la productividad de las microempresas españolas es más de 2,5 veces inferior a la del Reino Unido y casi 1,9 veces inferior a la de Francia y Alemania. En comparación con Italia, se constatan también grandes diferencias, particularmente en los tramos de empresas medianas y grandes, que son sustantivamente más productivas que las españolas.

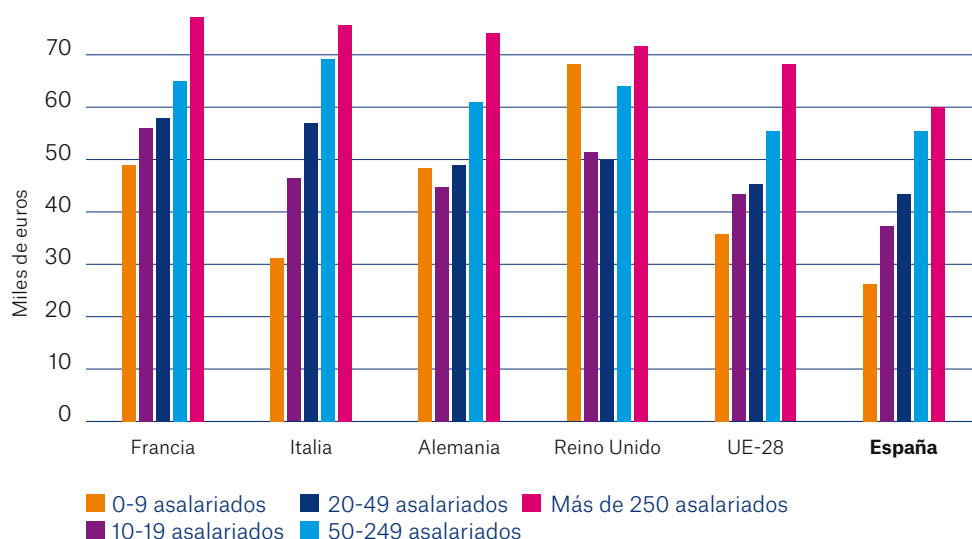
---

## Los niveles de productividad aumentan conforme lo hace la dimensión empresarial

---

Gráfico 3. **La productividad de las empresas en España es inferior a la media europea independientemente de su dimensión**

Productividad aparente del trabajo. Valor añadido bruto por trabajador (miles de euros), 2018



Fuente: elaboración propia a partir de los datos sobre productividad aparente del trabajo, Eurostat, 2018.

---

# 4

## Trabajar con un solo banco, un límite para el crecimiento de las pymes

---

El tamaño de las empresas es un determinante clave del acceso al crédito por parte de estas, como pone de manifiesto el menor volumen de financiación que tradicionalmente han recibido las pequeñas empresas españolas en comparación con las medianas y grandes empresas.

---

Las pymes dependen más de la financiación bancaria que las grandes empresas, que presentan mayor capacidad de acceso a la financiación de los mercados

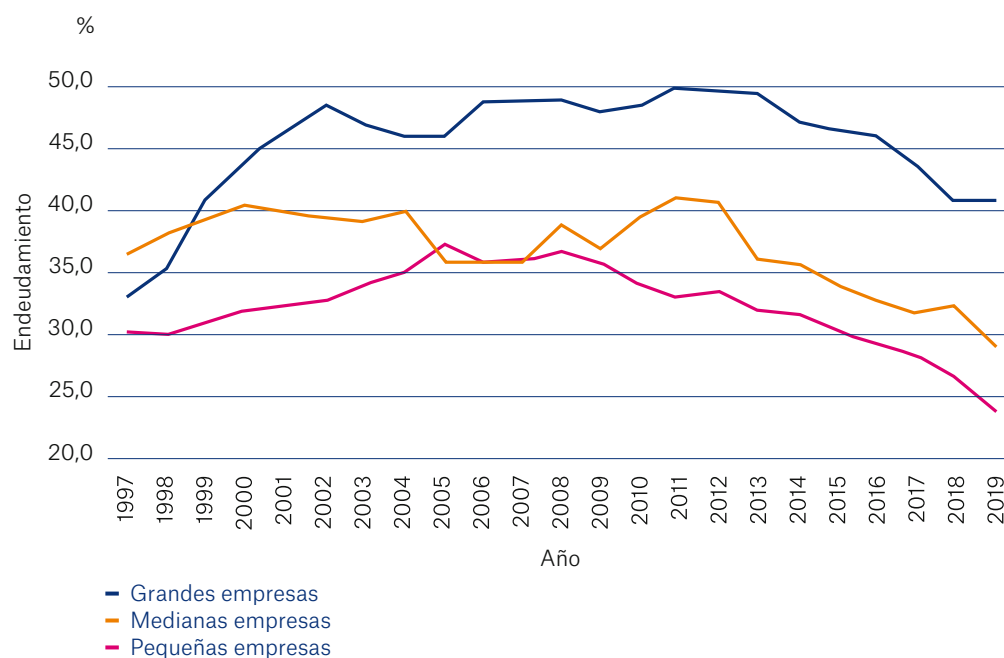
---

Asimismo, el reducido tamaño empresarial suele ir acompañado de menores niveles de calidad de la información contable y de asimetrías en la información (o menor transparencia en la información proporcionada). Como consecuencia de ello, las pymes dependen más de la financiación bancaria que las grandes empresas, que presentan mayor capacidad de acceso a la financiación de los mercados. Generalmente, esta capacidad lleva emparejada mayores costes de generación de información financiera y la imposición de una mayor disciplina sobre la gestión empresarial.

De este modo, las empresas europeas han sido históricamente más dependientes de la financiación bancaria que las de otros países económicamente avanzados, como los Estados Unidos, debido al elevado peso de las pymes en su tejido productivo (CaixaBank Research, 2015: [La unión del mercado de capitales: un primer paso](#)). Esto resulta todavía más evidente en el caso de España, donde las dimensiones de las pymes son particularmente reducidas.

#### Gráfico 4. **Las grandes empresas tienen una mayor capacidad de acceso a la financiación de los mercados**

Ratio de endeudamiento de las empresas según su tamaño. Recursos ajenos con coste sobre el pasivo remunerado (%)



Fuente: elaboración propia a partir de los [informes trimestrales de la Central de Balances](#) del Banco de España, 2020.

### En España lo habitual es que las empresas acudan a una única entidad bancaria

La escasa capacidad de las pymes para diversificar su pasivo no solo se refleja en su mayor recurrencia a un único tipo de financiación, la bancaria, sino también en el número de financiadores con los que trabajan. En este sentido, en España lo habitual es que las empresas acudan a una única entidad bancaria. Maudos y Fernández (2020) señalan, en Condiciones financieras de las empresas españolas: efectos sobre la inversión y la productividad (Fundación BBVA), que en el período 2001-2015 un 55,1% de las empresas españolas trabajaron con una sola entidad bancaria, mientras que el 28% de las empresas recurrieron a dos entidades. El porcentaje cae hasta el 12,9% en el caso de trabajar con tres entidades y hasta el 3,3% cuando se trata de cuatro entidades. De promedio, durante el período analizado, las empresas españolas trabajaron con 1,7 entidades bancarias.

---

Esta dependencia respecto a un menor número de fuentes de financiación, o incluso de una única entidad, se convierte en un evidente obstáculo al crecimiento empresarial

---

En épocas de crisis, si los bancos cierran su oferta de fondos, esta dependencia respecto a un menor número de fuentes de financiación, o incluso de una única entidad, se convierte en un evidente obstáculo al crecimiento empresarial, tal y como puso de manifiesto la crisis financiera del 2008 (Mielgo, 2015: «[Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España](#)», ICE, *Revista de Economía*, 885).

# 5

## La rentabilidad de las empresas crece de forma pareja a su tamaño

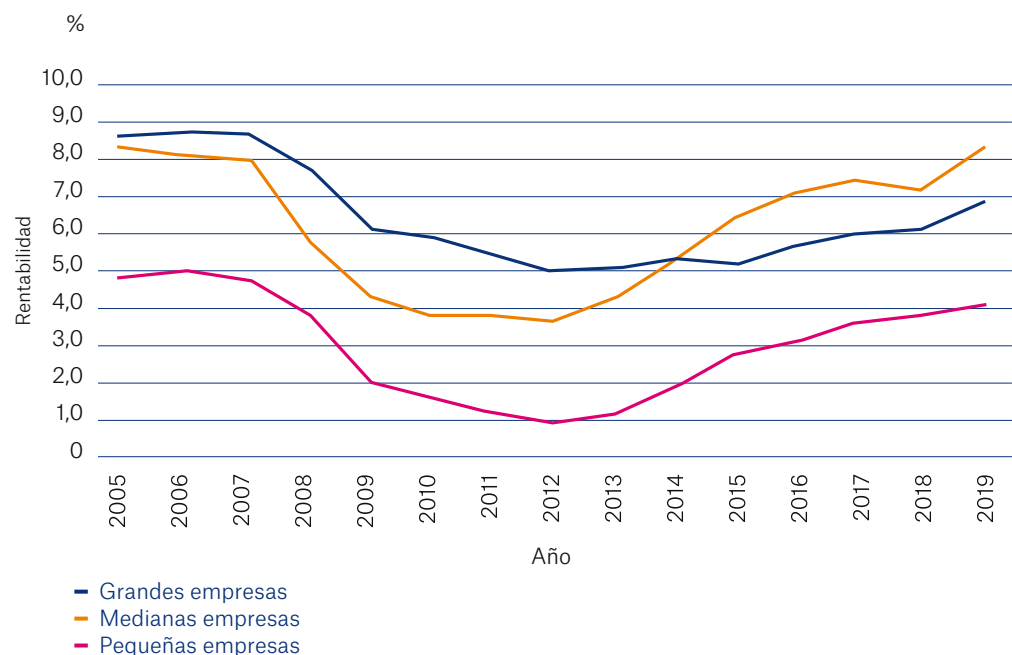
Existe una relación causal directa entre el tamaño empresarial y la rentabilidad, ya que esta crece conforme lo hace la primera. En la medida en que las empresas de menor tamaño afrontan mayores dificultades para acceder a la financiación externa, sus costes son mayores y, por lo tanto, su rentabilidad económica es menor.

Existe una relación causal directa entre el tamaño empresarial y la rentabilidad, ya que esta crece conforme lo hace la primera

El gráfico 5, elaborado a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España (2020), muestra cómo las pequeñas empresas son claramente menos rentables que las de mayor dimensión.

Gráfico 5. **Las medianas y grandes empresas son más rentables que las de menor dimensión**

Rentabilidad de las empresas según su tamaño (%), 2005-2019



Fuente: elaboración propia a partir de los [informes trimestrales de la Central de Balances](#) del Banco de España, 2020.

# 6

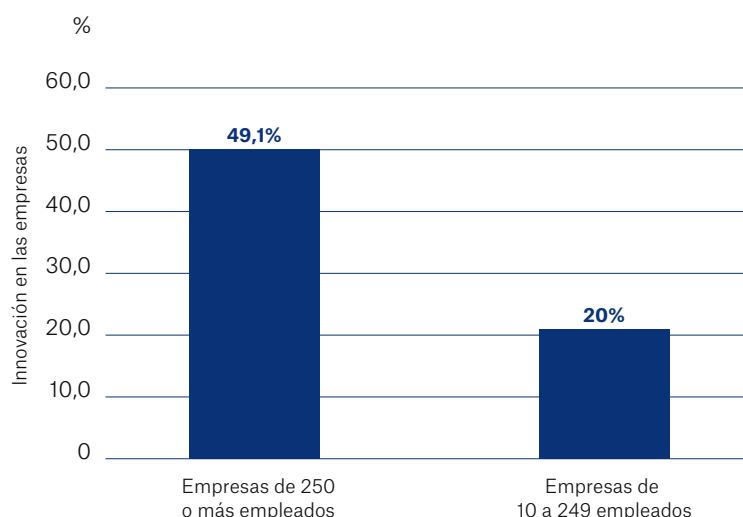
## La innovación y el perfil exportador son característicos de las grandes empresas

El tamaño de las empresas es un factor determinante de su capacidad de innovación e internacionalización. El gráfico 6, confeccionado a partir de los datos de la Encuesta sobre Innovación en las Empresas del año 2019, del Instituto Nacional de Estadística (INE), recoge la relación positiva existente entre dimensión empresarial y capacidad innovadora. Según se desprende del gráfico, el porcentaje de empresas que innovan es claramente superior en las de mayor dimensión. Se trata de una diferencia que, además, se mantiene independientemente del sector de actividad al que pertenezcan las empresas.

Esta tendencia se constata, además, si se utiliza otra fuente de referencia, como la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) de la Fundación SEPI para empresas industriales. De acuerdo con los resultados de la última edición de la ESEE, del año 2016, apenas el 13% de las empresas industriales de 200 trabajadores o menos lleva a cabo y contrata algún tipo de actividad de I+D, frente al 45,9% de las de más de 200 asalariados.

Gráfico 6. **A mayor tamaño empresarial, mayor innovación**

Porcentaje de empresas innovadoras según sus dimensiones en España, 2019



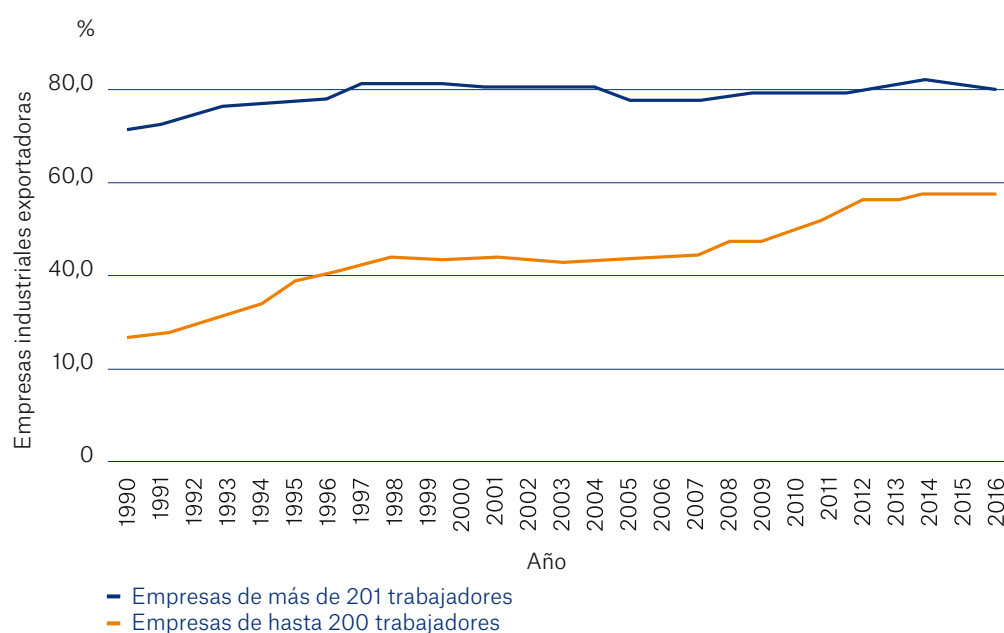
Fuente: elaboración propia a partir de la [Encuesta sobre Innovación en las Empresas](#), INE, 2019.

Asimismo, la vertiente exportadora de las empresas se asocia de forma positiva a su tamaño, de forma que a medida que aumenta la dimensión de las empresas, lo hace también su probabilidad de exportar. El gráfico 7 muestra cómo el porcentaje de grandes empresas exportadoras es claramente superior al de las empresas de menor dimensión, si bien la diferencia ha tendido a reducirse durante los últimos años. Si se atiende a la propensión exportadora, la conclusión es la misma: las empresas de mayor tamaño tienden a exportar casi el doble (43,4%) que las de menor dimensión (22,3%). Esta circunstancia se da en todos los sectores de actividad.

A medida que aumenta la dimensión de las empresas,  
lo hace también su probabilidad de exportar

Gráfico 7. **Las grandes empresas son claramente más exportadoras que las de menor dimensión**

Porcentaje de empresas industriales exportadoras según su tamaño, 2016



Fuente: elaboración propia a partir de la ESEE, Fundación SEPI, 2016.

Comparativamente, las pymes en España son menos innovadoras y tienen un perfil menos exportador que el que corresponde a la media europea, lo que de nuevo podría explicarse por el elevado peso de las pequeñas empresas en el tejido productivo español.



---

# 7

## Tamaño, internacionalización, digitalización e innovación, en la base del turbocapitalismo

---

Del análisis llevado a cabo hasta ahora se deducen dos conclusiones: la primera, que las empresas españolas están segmentadas en dos grupos diferenciados entre los que existe una importante brecha de tamaño, contribución al empleo, productividad, rentabilidad, diversificación del pasivo y capacidad de innovación e internacionalización; la segunda, que estas divergencias se dan independientemente del sector en el que actúan las empresas, lo que significa que no se trata de un problema de sectores, sino de distintos factores. Estos determinan el turbocapitalismo al que se quiere aspirar y, en último término, deben impulsar un salto de productividad en la economía española.

---

Las empresas españolas están segmentadas en dos grupos diferenciados entre los que existe una importante brecha de tamaño, contribución al empleo, productividad, rentabilidad, diversificación del pasivo y capacidad de innovación e internacionalización

---

El primero de estos factores, y en cierto modo el envolvente de todos los demás, es el tamaño de las empresas. El debate en torno a la necesidad de crecimiento de las empresas españolas está todavía lejos de concluir. No obstante, existe un amplio consenso tanto en el ámbito académico como en el de la reflexión política sobre la necesidad de aumentar el tamaño de las empresas españolas. Esto resultaría fundamental para reforzar la productividad y la competitividad de la economía. Las conclusiones que se proponen en el presente informe apuntan en la misma dirección y sugieren que las empresas de mayor tamaño son más productivas, más rentables, más innovadoras y están más internacionalizadas, rasgos, todos ellos, clave para la competitividad empresarial.

Otra de las claves de la competitividad de las empresas radica en su presencia internacional. El mercado potencial de las grandes empresas tiende a ser mayor que el de las de menor dimensión. Las grandes empresas operan más frecuentemente a escala internacional que las pequeñas, que están más orientadas al mercado local. Internacionalizarse es una vía para crecer y aumentar la competitividad empresarial y, en último término, un elemento más para impulsar el crecimiento potencial de la economía.

La digitalización es otro de los grandes retos que se deben abordar y que se antoja imperativo en un mundo marcado por las tecnologías. Abordar la transformación digital y apostar de forma decidida por la innovación representan ganancias de productividad que no deben subestimarse y que permiten crear nuevas oportunidades de empleo y nichos de negocio de mayor valor añadido, entre otros aspectos.

---

Internacionalizarse es una vía para crecer  
y aumentar la competitividad empresarial

---

España no puede olvidar otro de los grandes retos que afronta, y que tiene que ver con las carencias de su sistema educativo. Estas generan un patrón de resultados dual, en el que la población se concentra en los dos extremos de la cadena de la formación universitaria y básica, dejando vacío el espacio de la formación profesional. El resultado más evidente de todo ello son unos niveles de abandono escolar y de desempleo juvenil que superan con creces a los de otros países europeos, y que constituyen un problema cada vez más acuciante de desajuste de competencias. Abordar este reto se antoja siquiera más urgente en un mundo global, digitalizado y crecientemente competitivo, en el que el talento y la excelencia adquieren una relevancia cada vez mayor, ya que son elementos imprescindibles del turbocapitalismo al que se aspira.

---

Unos niveles de abandono escolar y de desempleo juvenil  
que superan con creces a los de otros países europeos

---

---

# 8

## La brecha a debate: el sector público y la crisis derivada de la pandemia por la covid-19

---

El sector público en España afronta distintas dificultades en muchos aspectos, especialmente para dar respuesta a las crecientemente cambiantes demandas de la sociedad; en ocasiones, además, este resulta ineficiente en sus prestaciones. No se trata de un problema de gasto (de hecho, España es uno de los países de la OCDE con mayor volumen de gasto social), sino de eficiencia. Así lo avalan los estudios sobre eficiencia del gasto público elaborados por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), que concluyen que en España existen amplias bolsas de ineficiencia en materia de gasto público. Como consecuencia de ello, el país arrastra un déficit presupuestario estructural que supera con creces al de sus socios europeos y que en el 2019 alcanzaba el 4% del PIB (Comisión Europea, [Autumn 2020 Economic Forecast](#)).

---

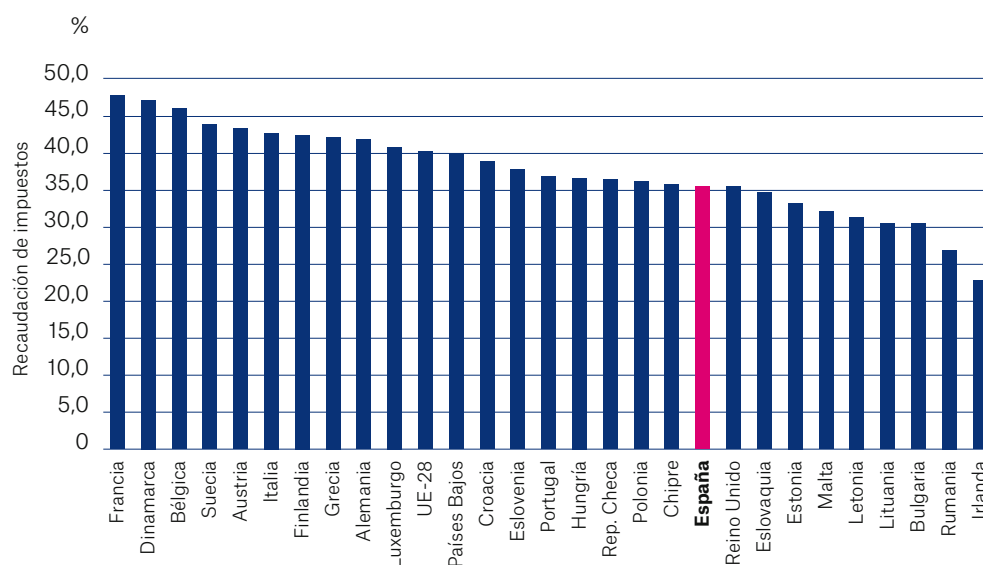
El sector público en España afronta distintas dificultades en muchos aspectos, especialmente para dar respuesta a las crecientemente cambiantes demandas de la sociedad

---

Esta ineficiencia también se manifiesta en relación con los ingresos, de tal forma que se sitúan casi cinco puntos porcentuales por debajo de la media de la Unión Europea (gráfico 8). Esto es así por dos razones básicas: de un lado, porque los tipos efectivos en los grandes impuestos –IRPF e IVA– en nuestro país son menores que en Europa, dada la elevada cifra de deducciones y exenciones; de otro lado, porque el fraude fiscal tiene mayor peso en España.

## Gráfico 8. España presenta una menor recaudación tributaria en relación con la media europea

Recaudación de impuestos y cotizaciones en los países de la Unión Europea (% sobre el PIB) 2019



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de las [estadísticas europeas sobre ingresos fiscales](#), Eurostat, 2019.

La administración estatal se encuentra, en general, marcada por una cultura institucional y organizativa anticuada, por lo que debe realizar un esfuerzo de adaptación ante la revolución tecnológica, el espíritu innovador o cualquier otro de los retos que afronta el mundo actual. El envejecimiento del funcionariado explica, en buena medida, el carácter anticuado del sector público. España era, en el 2017, el tercer país de la OCDE con un porcentaje de empleados públicos mayores de 55 años más elevado, y menos del 10% de los empleados de la Administración central tenían entre 18 y 34 años.

Esta situación de desventaja se ha evidenciado durante la crisis del coronavirus. Los problemas que debieron afrontar durante el confinamiento de los meses de marzo a mayo del 2020 los funcionarios para poder trabajar a distancia desde sus domicilios, así como los cuellos de botella que se generaron para gestionar la tramitación de los miles de expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) a los que han tenido que acogerse buena parte de las empresas, son solo un par de ejemplos ilustrativos de ello.

En definitiva, la estructura administrativa en España presenta un elevado riesgo de perder el tren del futuro. Un sector público con esta situación de cierto atraso dificulta, a su vez, la propia competitividad de las empresas.

Dentro de la propia administración, existen divergencias que reflejan la brecha entre turbocapitalismo y retrocapitalismo. España cuenta con administraciones modernas, ágiles y eficientes, y plenamente incorporadas a la digitalización, como la Agencia Tributaria o la Dirección General de Tráfico. Sin embargo, en otras administraciones, es evidente la ausencia de estos atributos. La existencia de lo que se podrían denominar *islas de modernidad*, en este ámbito, demuestra que es posible tener una administración avanzada, eficiente y capaz de responder a las necesidades y los problemas de la ciudadanía y de las empresas. Una administración que sea capaz de impulsar la modernización y un salto de productividad y valor añadido en el modelo productivo del país.

---

Dentro de la propia administración,  
existen divergencias que reflejan la brecha entre  
turbocapitalismo y retrocapitalismo

---

Cabe señalar, además, que la pandemia de la covid-19, a pesar de sus graves impactos, impulsará profundos cambios en el modelo económico y social del país. Los fondos de recuperación NextGenerationEU y las reformas estructurales comprometidas en el marco del Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia representan una oportunidad única para modernizar el modelo productivo de España y homologarlo al del resto de economías avanzadas sobre la base de dos ejes vertebradores básicos: la digitalización y la sostenibilidad.

---

La pandemia de la covid-19, a pesar de sus graves  
impactos, impulsará profundos cambios en el modelo  
económico y social del país

---

---

# 9

## Propuestas de futuro. Conclusiones

---

La economía española arrastra desde hace décadas debilidades estructurales que minan su capacidad de desarrollo y crecimiento. Una de las más importantes, si no la más importante, es la que tiene que ver con el tejido productivo.

España presenta un tejido productivo dual, con una composición que dista de la de los países avanzados. Se trata de un tejido en el que predominan de forma evidente las empresas poco eficientes, poco productivas y poco innovadoras, que no han abrazado todavía la digitalización y que en su mayoría no han dado el salto a los mercados globales. Todo ello contrasta con lo que sucede en los principales socios de referencia en Europa, donde las empresas puntúan mejor en todos estos parámetros, con la salvedad de Italia, que registra valores similares a los de España.

Esto se convierte en un problema en la medida en que estas características son propias del 99% del tejido productivo en España, por lo que se erigen en rasgo definitorio del modelo económico del país, que lleva décadas creciendo conforme a una doble segmentación. Es decir, en torno al turbocapitalismo, marcado por parámetros como la digitalización y la internacionalización, y al retrocapitalismo, en el que conviven las empresas menos eficientes y menos intensivas en tecnología e innovación.

No se trata, por lo tanto, de un problema de sectores, sino de distintos elementos. En otras palabras, la situación actual no tiene que ver con la especialización sectorial de la economía española, sino con que gran parte del tejido productivo no haya incorporado a su funcionamiento los factores y las tendencias por los que se rigen las sociedades avanzadas. A saber, la digitalización, la innovación, la internacionalización y el tamaño empresarial.

Asimismo, España debe abordar otros retos pendientes que se constituyen también en condición necesaria para impulsar el salto al turbocapitalismo, y de productividad, al que se aspira. En este sentido, la reforma del sistema educativo es prioritaria. En el presente informe se han documentado brevemente las ineficiencias del sistema educativo español, un modelo, diferente al habitual en los países del entorno europeo, que tiene dificultades para proveer a los jóvenes de los conocimientos y las competencias necesarios. Es más, el sistema alimenta

las ineficiencias y la dualidad del mercado de trabajo, que, si bien no es objeto de estudio en este informe, también precisa de reformas de calado.

Constatada la necesidad de impulsar un cambio en el modelo productivo y de dar el salto al turbocapitalismo, los fondos de recuperación europeos NextGenerationEU y las reformas estructurales comprometidas en el marco del Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia constituyen una oportunidad que España no puede dejar escapar.

Para concluir este informe, se aportan a continuación, sin ánimo de exhaustividad y a modo orientativo, algunas recomendaciones de actuaciones o medidas con el fin de contribuir a impulsar un salto de calidad y de valor en el modelo productivo:

► **Impulsar medidas realistas que permitan incrementar el tamaño medio de las empresas.**

Entre otras medidas, deben eliminarse los umbrales fiscales, laborales y burocráticos que desincentivan el crecimiento empresarial. Se ha de perseguir un reparto más equilibrado entre la financiación bancaria y la de mercado.

---

► **Mejorar la capacitación de los jóvenes y proveerlos de los conocimientos y las competencias necesarios para competir en un mundo globalizado y digital marcado por una competencia creciente y feroz.**

Es necesario introducir reformas que impulsen la calidad del sistema educativo y formativo, y lo homologuen al de las economías europeas más avanzadas. El objetivo es poner fin a la brecha entre las competencias de los trabajadores y las que demandan las empresas.

---

► **Interiorizar las conclusiones de los estudios sobre eficiencia del gasto público de la AIREF.**

Deben impulsarse ambiciosos programas de evaluación del gasto público que permitan gastar mejor.

---

► **Incrementar los recursos destinados a I+D+i**

Es necesario mejorar y ajustar a las necesidades de las empresas, particularmente de las pymes, el modelo de incentivos empresariales a la innovación y el desarrollo.

---

► **Atender a las opiniones acreditadas en el ámbito económico y recuperar la senda de la consolidación fiscal una vez superada la pandemia y la crisis.**

Antes del estallido de la crisis pandémica hubo seis años de intenso crecimiento que se podrían haber aprovechado para poner en orden las propias cuentas. Es prioritario no incurrir de nuevo en este error.

- ▶ Redoblar los esfuerzos para impulsar la salida de las empresas a los mercados internacionales y garantizar su presencia regular en ellos, con especial atención a las microempresas.

La digitalización y la formación son dos aspectos clave para la consecución de este propósito.

- 
- ▶ Impulsar una reforma de la administración pública que la haga más ágil y eficiente.

La administración debe ser capaz de impulsar la modernización y el salto de productividad y valor añadido que precisa el modelo productivo.







---

Fundación "la Caixa"