

---

Documento  
técnico  
del informe:

# **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 de portada:  
César Jara

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

## Sumario

---

<b>02</b>	1. Mensajes clave
<b>03</b>	2. Cifras clave
<b>04</b>	3. Introducción y antecedentes
<b>08</b>	Nómadas y sedentarios
<b>09</b>	La pandemia como espejo de la brecha turbocapitalismo retrocapitalismo: una breve referencia a la última Encuesta sobre la Actividad Empresarial
<b>12</b>	4. Estado de situación. Tendencias empresariales observadas: diagnóstico de las grandes variables de la demografía empresarial en España
<b>16</b>	Tamaño
<b>19</b>	Empleo
<b>19</b>	Productividad
<b>23</b>	Estados patrimoniales: diversificación del pasivo
<b>26</b>	Rentabilidad
<b>27</b>	Otras variables: innovación y perfil exportador
<b>30</b>	5. Los vectores del turbocapitalismo: tamaño, internacionalización, digitalización e innovación
<b>32</b>	6. La brecha a debate. Los catalizadores del turbocapitalismo: sector público y pandemia
<b>36</b>	7. ¿Podemos hacer algo? ¿Debemos?
<b>39</b>	Bibliografía

---

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**

# Brecha 5: Retrocapitalismo — Turbocapitalismo

Jordi Sevilla

Miguel Marín

## Contenido

1. Mensajes clave.....	2
2. Cifras clave.....	3
3. Introducción y antecedentes.....	4
Nómadas y sedentarios .....	8
La pandemia como espejo de la brecha turbocapitalismo-retrocapitalismo: una breve referencia a la última Encuesta sobre la Actividad Empresarial .....	9
4. Estado de situación. Tendencias empresariales observadas: diagnóstico de las grandes variables de la demografía empresarial en España.....	12
Tamaño.....	12
Empleo.....	16
Productividad .....	19
Estados patrimoniales: diversificación del pasivo.....	23
Rentabilidad.....	26
Otras variables: innovación y perfil exportador.....	27
5. Los vectores del turbocapitalismo: tamaño, internacionalización, digitalización e innovación .....	30
6. La brecha a debate. Los catalizadores del turbocapitalismo: sector público y pandemia .....	32
7. ¿Podemos hacer algo? ¿Debemos? .....	36

Bibliografía .....39

## 1. Mensajes clave

---

- Este texto pretende dar testimonio de la existencia de una brecha en la estructura de la economía española, que desde hace varias décadas, y en gran parte como consecuencia de procesos de transformación estructural como la globalización y la revolución tecnológica y digital en que nos encontramos inmersos, pero también debido a viejos problemas estructurales, avanza y crece conforme a una segmentación que refleja dos modelos económicos que coexisten: el turbocapitalismo y el retrocapitalismo.
- El primero, marcado por parámetros como la internacionalización, la digitalización, la formación y la innovación, y el segundo, por estar más protegido frente al mundo exterior, tener una menor intensidad tecnológica e innovadora, un menor aporte de valor añadido a la economía y una necesidad recurrente de apoyo público para su supervivencia ante las crisis económicas.
- Los procesos de transformación estructural en que nos encontramos inmersos, señaladamente la globalización y la revolución digital, si bien han traído consigo ganancias evidentes tanto en el plano económico como social, plantean también amenazas y retos sustantivos, generalmente relacionados con cuestiones como el agravamiento de las desigualdades o la polarización de los empleos, pero que también inciden de forma directa en esa dualidad de nuestra estructura productiva. Y es que fenómenos como la digitalización y la globalización agudizan la segmentación empresarial, en la medida en que los avances tecnológicos se concentran en un grupo de empresas, que es capaz de internacionalizar sus servicios y competir globalmente, mientras que el otro, generalmente compuesto por empresas más pequeñas incapaces de abordar estas transformaciones, se está quedando rezagado.

- En esta brecha, ha surgido en España un importante grupo de empresas “nómadas”, que funcionan con lógica global y que son perfectamente competitivas a nivel mundial. Sin embargo, el grueso de nuestro tejido empresarial está formado por empresas “sedentarias”, más próximas a la vieja lógica del capitalismo protector. La diferencia económica española es, en buena medida, debida al mayor peso de este sector “retrogrado” de nuestro tejido productivo, que no se puede identificar estrictamente ni con un tamaño, ni con un sector, ya que se encuentra diseminado por todos ellos.
- Superarlo requiere políticas de reformas estructurales como las que se proponen al final de este documento. Pero conviene saber dónde está el problema para no seguir empeñándonos en buscar soluciones donde no están.
- La información recabada por el Banco de España a través de la Encuesta sobre la Actividad Empresarial permite constatar que el impacto de la crisis de la COVID-19 no ha sido homogéneo, sino que por el contrario 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.

## 2. Cifras clave

---

<b>9,5%</b>	Solo el 9,5% de las empresas con menos de diez empleados realiza ventas <i>online</i>
<b>3</b>	El porcentaje de empresas que analizan el <i>big data</i> es más de tres veces superior en empresas grandes que en las que tienen menos de 50 empleados
<b>20</b>	Solo el 20% de las empresas de 20 1 249 empleados son innovadoras mientras que este porcentaje es de casi el 50% en las empresas de 250 o más empleados

---

---

<b>64 - 72</b>	La densidad de pymes se ha mantenido más o menos estable durante las últimas dos décadas, en torno a 64 y 72 pymes por cada 1.000 habitantes.
<b>4</b>	Las empresas españolas tienen de media poco más de 4 empleados, mientras que las empresas de la Unión Europea tienen de media cerca de 6 empleados
<b>38%</b>	Las micropymes generan cerca del 38% del empleo en España, mientras que en Francia o Reino Unido esos porcentajes se reducen hasta el 25,5% y el 19,5%.
<b>2,5</b>	La productividad de las micropymes españolas es más de 2,5 veces inferior a la de Reino Unido y casi 1,9 veces inferior a la de Francia y Alemania.
<b>60%</b>	Un 60% de las empresas españolas trabajaba con un solo banco, un 21,24% lo hacía con dos, y un 8,91% con tres
<b>13%</b>	Apenas el 13% de las empresas industriales de 200 trabajadores o menos realiza y contrata algún tipo de actividad de I+D, frente al 45,9% de las de más de 200.
<b>22,3%</b>	La propensión exportadora de las empresas de mayor tamaño (43,4%) es casi el doble de las de menor dimensión (22,3%).

---

### 3. Introducción y antecedentes

---

Este texto pretende dar testimonio de la existencia de una brecha en la estructura de la economía española, que desde hace varias décadas, y en gran parte como consecuencia de procesos de transformación estructural como la globalización y la revolución tecnológica y digital en que nos encontramos inmersos, pero también debido a viejos problemas estructurales que arrastra desde hace tiempo, avanza y crece conforme a una segmentación que refleja dos modelos económicos que coexisten: el turbocapitalismo y el retrocapitalismo. El primero, marcado por parámetros como la

internacionalización, la digitalización, la formación y la innovación, y el segundo, por estar más protegido frente al mundo exterior, tener una menor intensidad tecnológica e innovadora, un menor aporte de valor añadido a la economía y una necesidad recurrente de apoyo público para su supervivencia ante las crisis económicas. Esta divergencia de modelos tiene implicaciones evidentes sobre la productividad y la competitividad de la economía, que se abordarán de forma detallada a lo largo del texto.

La economía española arrastra desde hace décadas debilidades estructurales que limitan su capacidad de desarrollo y crecimiento potencial. Retos que tienen que ver con un mercado de trabajo incapaz de dar trabajo a todos los que lo desean, con un sistema educativo que no puede proporcionar a muchos jóvenes las capacidades necesarias para competir en un mundo crecientemente competitivo, y con un aparato productivo bipolar en el que predominan de forma evidente las empresas menos eficientes y menos productivas. Se trata de elementos que, con el paso de los años y a medida que se han ido enquistando, se han convertido en características estructurales de la economía española. Todos ellos han sido objeto de debate y estudio durante largo tiempo<sup>1</sup>, y al calor de la crisis pandémica derivada de la COVID-19 se han evidenciado y cobrado renovado interés, al estar vinculados a la recepción de los fondos europeos de recuperación<sup>2</sup>.

En este documento nos centraremos en el reto relativo al tejido productivo. Un problema que venimos acarreado desde hace décadas<sup>3</sup> y que ha probado ser una importante rémora al desempeño económico de España. Es un hecho que

---

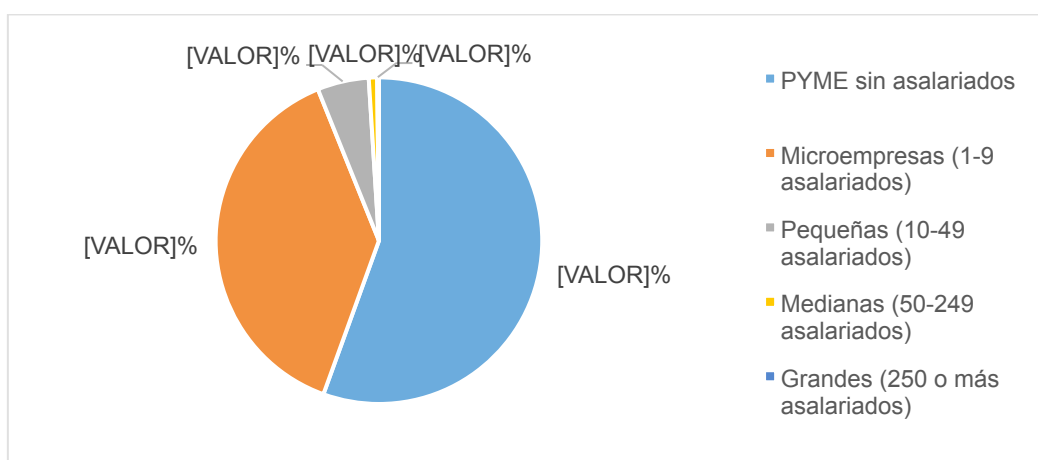
<sup>1</sup> Véase la comparecencia del gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, ante la Comisión para la Reconstrucción Social y Económica de España tras el COVID-19, que incluye un detallado repaso a los grandes retos estructurales que enfrenta la economía española.

<sup>2</sup> La Comisión Europea ha conectado la recepción de los fondos de recuperación COVID, señaladamente el paquete Next Generation EU, a la implementación de programas de reformas estructurales y proyectos de inversión que deben enmarcarse en los planes nacionales de recuperación y resiliencia.

<sup>3</sup> El profesor Román Perpiñá, en sus estudios sobre la estructura económica de España, ya advertía de la existencia de dos grandes espacios que avanzaban a dos velocidades: un espacio central, agrario y protegido del mundo exterior, y un espacio periférico, industrial, con capacidad de participar en el comercio mundial. Más recientemente, la Fundación Alternativas ha apuntado en la misma dirección en su último Informe sobre la desigualdad en España y advierte sobre el avance hacia una España a dos velocidades y el riesgo de aumento de brechas internas.

tenemos una distribución de empresas bipolar, que, en función del tamaño, se asemeja más a la de las economías en desarrollo que a la de nuestros principales socios de referencia (gráfico 1). Esta brecha en el tejido productivo refleja la coexistencia de dos modelos económicos a los que llamaremos turbocapitalismo y retrocapitalismo. En el primero conviven las empresas más eficientes y productivas, empresas nómadas equiparables a las de cualquier otro país avanzado; el segundo aúna a otras empresas sedentarias, que crecen a la sombra de la protección estatal en forma de políticas más acordes con un contexto de menor desarrollo relativo.

**Gráfico 1.** Distribución de empresas por tamaño en España (enero 2021)



Fuente: elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2021)

Los procesos de transformación estructural en que nos encontramos inmersos, señaladamente la globalización y la revolución digital, si bien han traído consigo ganancias evidentes tanto en el plano económico como social<sup>4</sup>, plantean también amenazas y retos sustantivos, generalmente relacionados con cuestiones como el agravamiento de las desigualdades o la polarización de los empleos, pero que también inciden de forma directa en esa dualidad de nuestra estructura productiva. Y es que fenómenos como la digitalización y la

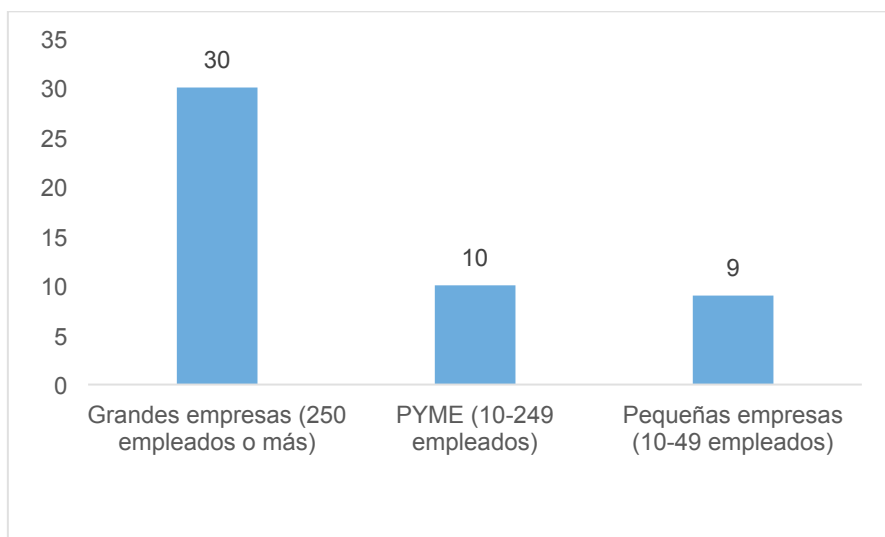
<sup>4</sup> Por enumerar algunas de esas ganancias, más de 1.000 millones de personas han salido de la pobreza en las últimas décadas gracias a la globalización y las economías avanzadas han experimentado ganancias de bienestar sustanciales gracias, fundamentalmente, a la aparición de nuevos modelos de negocio, productos y servicios más sofisticados y nuevas formas de crear valor.



globalización agudizan la segmentación empresarial, en la medida en que los avances tecnológicos se concentran en un grupo de empresas, que es capaz de internacionalizar sus servicios y competir globalmente, mientras que el otro, generalmente compuesto por empresas más pequeñas incapaces de abordar estas transformaciones, se está quedando rezagado.

Por dar algunos datos que ilustren la situación descrita, el porcentaje de empresas que analizan el *big data* es más de tres veces superior en empresas grandes que en las que tienen menos de 50 empleados (gráfico 2), y solo el 9,5% de las empresas con menos de diez empleados realiza ventas *online* (tabla 1).

**Gráfico 2.** Empresas que analizan big data (%)



Fuente: elaboración propia a partir de ONTSI (2020)

Adicionalmente, el reducido tamaño empresarial también dificulta los procesos de inversión (sobre este particular hablaremos más en detalle a lo largo del texto). En este sentido, según la Encuesta de Innovación en las Empresas de 2019, casi el 50% de las empresas de 250 o más empleados son innovadoras, mientras que ese porcentaje se reduce al 20% en el caso de las empresas de 20 a 249 empleados.

**Tabla 1.** Indicadores sobre uso de TIC y del comercio electrónico en las empresas (España, años 2019-2020)

		<b>Empresas con menos de 10 empleados</b>	<b>Empresas con más de 10 empleados</b>
Disponen de ordenadores	1	81,92	99,16
Tiene conexión a internet	1	78,17	98,18
Tiene conexión a internet y página web	2	28,80	78,10
Utilizan medios sociales	2	35,20	63,03
Realizan ventas por comercio electrónico	1	9,50	25,46
Realizan compras por comercio electrónico	1	17,90	34,94

1. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas de cada tipo

2. Datos medidos en porcentaje sobre el total de empresas con conexión a internet de cada tipo

Fuente: INE (2020)

Las consecuencias de esta polarización son evidentes, más aún en una economía global y digital en la que la dinámica real es que las empresas que consiguen mantenerse a la cabeza terminan teniendo una posición dominante frente a las demás, ejerciendo un importante poder de mercado.

## Nómadas y sedentarios

En los últimos treinta años y coincidiendo con nuestro ingreso pleno a la Unión Europea, la economía española ha experimentado una profunda transformación estructural y de funcionamiento al insertarse, plenamente, en una economía mundial que, además, se estaba globalizando.

Nuestro grado de apertura al exterior se ha casi duplicado, habiendo crecido tanto las exportaciones como las importaciones, expresado como porcentaje del PIB. Pero, siendo esto llamativo, es mucho más importante el salto producido en la presencia de nuestras empresas en el exterior medida por la inversión española en el exterior. A principios de la década de los 90 del siglo pasado, apenas si teníamos alguna empresa española que tuviera inversión permanente en el exterior. Hoy, son casi 3000 las que tienen filiales u otras formas de presencia permanente, son varias decenas las que ocupan un puesto destacado en sus rankings sectoriales mundiales y nuestra inversión directa exterior, supera a la del exterior en España.

En estos treinta años ha surgido en España un importante grupo de empresas “nómadas”, que funcionan con lógica global y que son perfectamente

competitivas a nivel mundial. Han generado, además, entorno a ellas un amplio grupo de proveedores nacionales que han tenido que adaptarse, también, a las exigencias de un mercado global. Forman parte de lo que podemos llamar el “turbocapitalismo”, empresas que compiten de tú a tú, con cualquier empresa internacional y que funcionan con las mismas reglas internacionales que el resto de su segmento global.

Sin embargo, el grueso de nuestro tejido empresarial está formado por empresas “sedentarias”, más próximas a la vieja lógica del capitalismo protector, predominante en España hasta comienzos de los 90 del siglo pasado, que del capitalismo competitivo de hoy.

Esta estructura, todavía dominante, que hemos llamado “retrocapitalismo” es la razón de buena parte de nuestros elementos diferenciales con el resto de países de la eurozona. La persistencia en España de una tasa de paro diferencial, de una mayor precariedad laboral, de una menor inversión en I+D+d, o de una renta per cápita que no termina de igualarse, solo encuentra explicación por esta característica diferencial de nuestra estructura productiva: la existencia de esta mayoría de empresas sedentarias, alejadas de los términos de gestión y competitividad exigibles hoy que, no obstante, dan empleo a más de la mitad de los ocupados en el sector privado. Ahora ya no viven, como antes, del proteccionismo comercial. Pero necesitan de políticas protectoras en forma de precariedad laboral, salarios bajos, laxitud tributaria o flexibilidad en la aplicación de normativas como las medioambientales. En muchos de estos epígrafes estamos entre los últimos de la eurozona porque muchas de estas empresas españolas no serían rentables (y cerrarían) con la aplicación estricta de normativa europea en estas materias.

La diferencia económica española es, en buena medida, debida al mayor peso de este sector “retrogrado” de nuestro tejido productivo, que no se puede identificar estrictamente ni con un tamaño, ni con un sector, ya que se encuentra diseminado por todos ellos.

Superarlo requiere políticas de reformas estructurales como las que se proponen al final de este documento. Pero conviene saber dónde está el problema para no seguir empeñándonos en buscar soluciones donde no están.

**La pandemia como espejo de la brecha turbocapitalismo-retrocapitalismo: una breve referencia a la última Encuesta sobre la**

## Actividad Empresarial

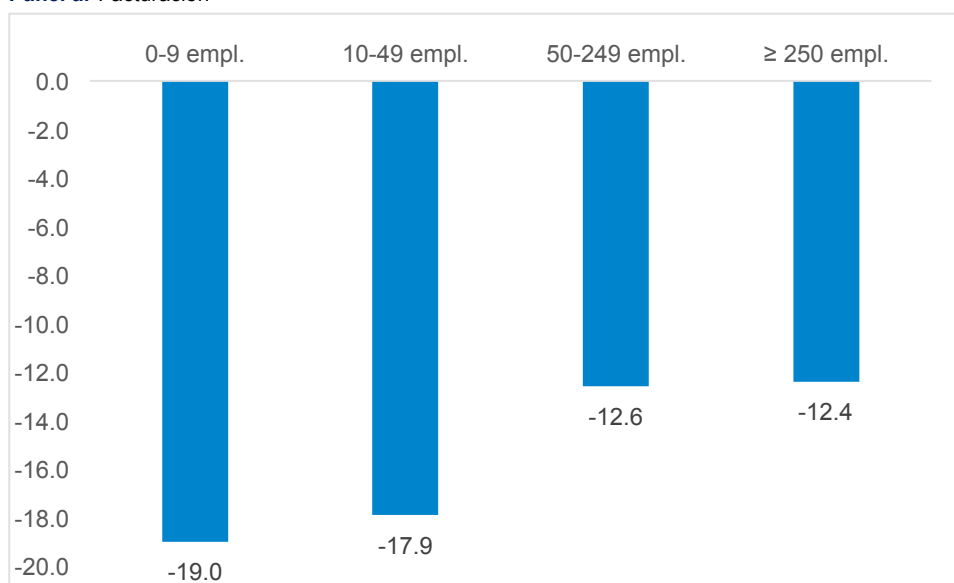
La información recabada por el Banco de España a través de la Encuesta sobre la Actividad Empresarial permite constatar que el impacto de la crisis de la COVID-19 no ha sido homogéneo, sino que por el contrario ha afectado con mayor intensidad a determinados sectores, particularmente aquellos más dependientes de la interacción y el contacto social, que han sido los que han concentrado el grueso de las restricciones puestas en marcha por el Gobierno para contener la expansión de la pandemia, y a determinados tipos de empresas, señaladamente las de menor dimensión y también las menos productivas.

Según se observa en el gráfico 3, las empresas de menor tamaño han registrado caídas sustancialmente más acusadas tanto en términos de facturación como de empleo.

En relación con lo anterior, también con datos del Banco de España, el peso de las líneas de crédito ICO puestas en marcha para hacer frente al impacto económico de la crisis COVID ha sido más elevado en los segmentos de empresas con mayores dificultades de acceso al crédito, significativamente las pyme (gráfico 4).

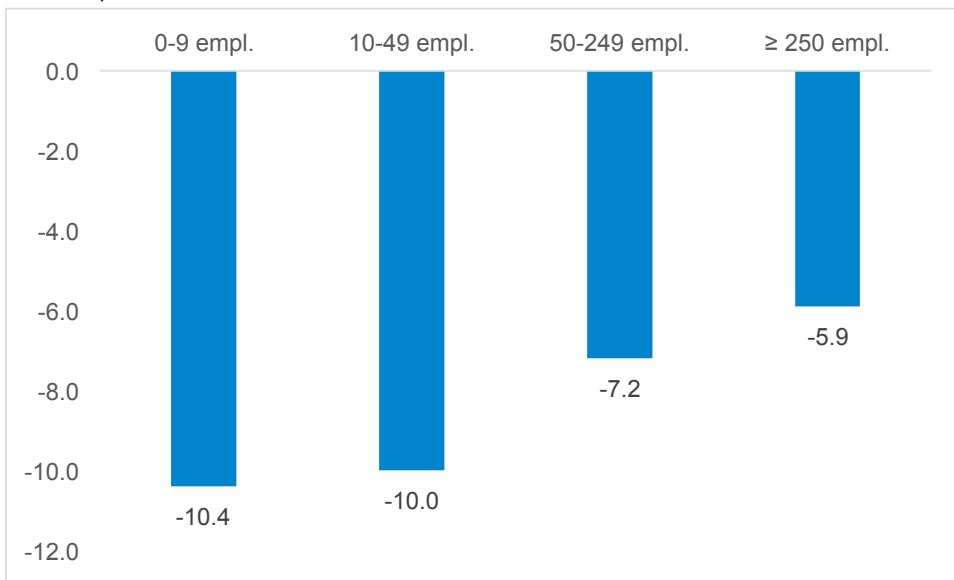
**Gráfico 3.** Tasa de variación interanual media de la facturación y del empleo según tamaño empresarial

**Panel a.** Facturación



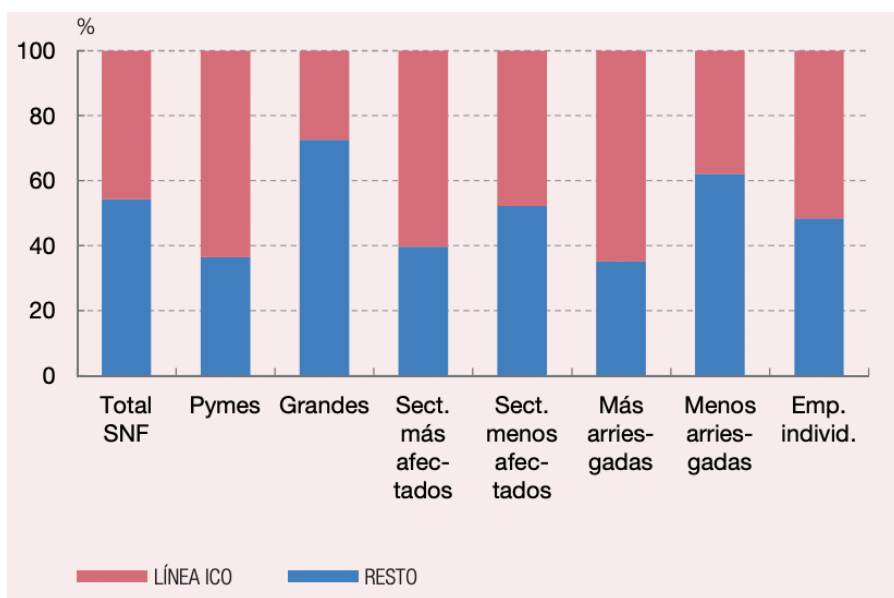
Fuente: elaboración propia a partir de Banco de España

Panel b. Empleo



Fuente: elaboración propia a partir de Banco de España

Gráfico 4. Distribución de las nuevas operaciones de crédito según tipología de las sociedades no financieras (marzo-junio 2020)



Fuente: Banco de España (2020)

## **4. Estado de situación. Tendencias empresariales observadas: diagnóstico de las grandes variables de la demografía empresarial en España**

---

El presente capítulo pretende realizar un diagnóstico de las grandes variables de la demografía empresarial española y estudiar su evolución durante las últimas décadas con el objetivo de dilucidar cuáles son las características estructurales del tejido productivo español, en comparación con nuestros principales socios de referencia en Europa.

### **Tamaño<sup>5</sup>**

El de la dimensión empresarial es un asunto que ha sido ampliamente analizado en un buen número de estudios, como por ejemplo los de Fariñas y Huergo (2015) y Abad (2015), de los que se desprende que la distribución de empresas por tamaño en España está claramente sesgada a favor de las empresas más pequeñas. Se trata de una tendencia que, además, permanece en el tiempo, tal como se pone de manifiesto en la tabla 2.

**Tabla 2.** Distribución de empresas por tamaño en España (evolución 1995-2021)

---

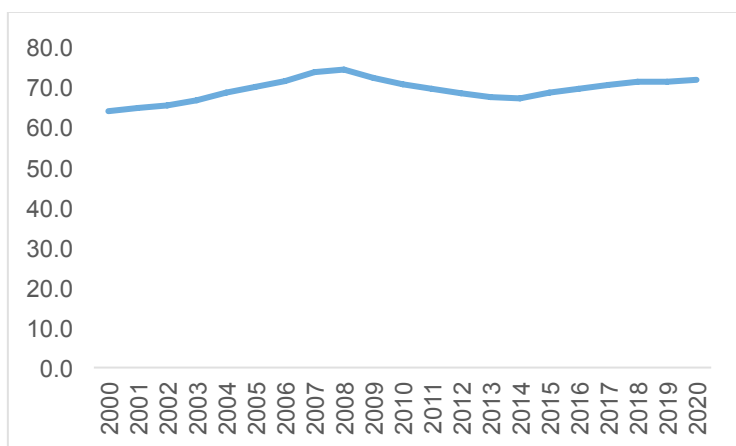
<sup>5</sup> No es el objeto de este artículo revisar las causas de la reducida dimensión empresarial en España. El lector que esté interesado en saber más sobre este particular, vea, como referencia, Almunia y López (2012) y Santaló y Marcos (2010).

	2021	2015	2010	2005
<b>Total</b>	<b>2.884.713</b>	<b>2.779.146</b>	<b>3.287.374</b>	<b>3.060.409</b>
<b>PYME (0-249 asalariados)</b>	<b>2.879.948</b>	<b>1.237.440</b>	<b>3.283.495</b>	<b>3.056.391</b>
PYME sin asalariados	1.601.769	1.537.788	1.772.355	1.572.256
PYME con asalariados	1.278.179	1.241.358	1.511.140	1.484.135
Microempresas (1-9 asalariados)	1.107.145	1.090.021	1.352.363	1.305.527
Pequeñas (10-49 asalariados)	147.127	127.241	136.843	155.984
Medianas (50-249 asalariados)	23.907	20.178	21.934	22.624
<b>Grandes (250 o más asalariados)</b>	<b>4.765</b>	<b>3.918</b>	<b>3.879</b>	<b>4.018</b>

Fuente: elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

El gráfico 5, que representa la densidad de pequeñas y medianas empresas en España (esto es, la ratio de pymes por cada 1.000 habitantes, calculada según los datos de población del padrón municipal y del Directorio Central de Empresas del INE), permite refrendar la afirmación anterior. Según se desprende del gráfico, la densidad de pymes se ha mantenido más o menos estable durante las últimas dos décadas, en torno a 64 y 72 pymes por cada 1.000 habitantes.

**Gráfico 5.** Densidad de pymes en España (ratio de pymes por cada 1.000 habitantes, 2000-2020)



Fuente: elaboración propia a partir de INE

La predominancia de empresas pequeñas y la infrarrepresentación de empresas medianas y grandes es una característica en general compartida con nuestros principales socios de referencia europeos, si bien se aprecian diferencias sustantivas con respecto a países como Alemania o Reino Unido, con una estructura empresarial más diversificada y en donde las micropymes suponen una parte menos sustancial del tejido empresarial, tal como se aprecia en la

tabla 3. En cambio, el peso de las empresas pequeñas, medianas y grandes es mayor que en España.

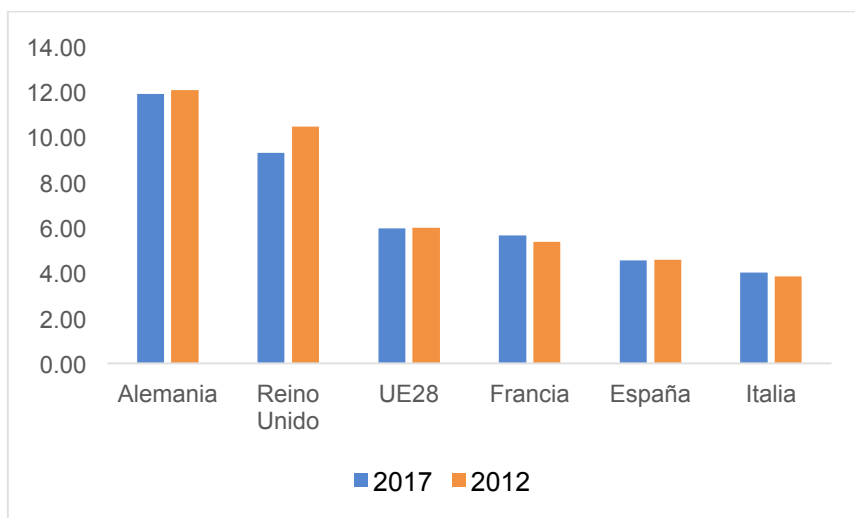
**Tabla 3.** Distribución de empresas por tamaño en las principales economías europeas (% sobre el total de empresas, 2018)

	Total PYME	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
<b>Reino Unido</b>	99,7	90	8,4	1,3	0,3
<b>Italia</b>	99,9	94,9	4,5	0,5	0,1
<b>Francia</b>	99,9	95,5	3,8	0,6	0,1
<b>Alemania</b>	99,5	82	15,1	2,4	0,5
<b>UE-28</b>	99,8	93	5,9	0,9	0,2
<b>España</b>	99,9	94,7	4,7	0,6	0,1

Fuente: elaboración propia a partir de Comisión Europea (2019)

Si nos fijamos en el tamaño medio de la plantilla de las empresas, se constata nuevamente el menor tamaño en términos comparativos del tejido empresarial español. Según se refleja en el gráfico 6, las empresas de la Unión Europea tienen de media cerca de 6 empleados, mientras que en España esta cifra se reduce hasta poco más del 4. La distancia con respecto a países como Alemania o Reino Unido es de nuevo sustancial (sus empresas tienen, de media, cerca de 12 y 9 trabajadores, respectivamente). Las empresas italianas son las únicas que se sitúan por detrás de las españolas. De nuevo, esta tendencia se mantiene en el tiempo (al menos, desde 2012, el primer año para el que se dispone de datos).

**Gráfico 6.** Dimensión media de las empresas en las principales economías europeas (número medio de trabajadores, 2017)





Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Atendiendo a la composición de las empresas, las diferencias con respecto a nuestros principales socios europeos también son apreciables. Según se desprende de la tabla 4, las microempresas españolas son más pequeñas que en Alemania o Reino Unido, aunque equiparables a la media europea. Llama la atención, en cambio, que las empresas medianas y grandes tienden a ser más mayores en España que en Alemania, aunque mucho más pequeñas que en Francia o Reino Unido.

**Tabla 4.** Dimensión media de las empresas en las principales economías europeas por tipo de empresa (número medio de trabajadores 2017 o dato más reciente)

	0-9 asalariados	10-19 asalariados	20-49 asalariados	50-249 asalariados	250 o más asalariados
<b>UE28</b>	1,8	13,8	31,3	102,7	1059,0
<b>Alemania</b>	2,8	13,3	30,0	97,6	902,5
<b>España</b>	1,8	13,3	30,0	102,0	1015,1
<b>Francia</b>	1,5	16,0	35,7	119,0	1806,3
<b>Italia</b>	1,8	13,1	29,7	96,5	956,9
<b>Reino Unido</b>	2,0	14,0	34,5	106,8	1465,0

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Por último, si analizamos la distribución de las empresas según el sector en el que operan (tabla 5), observamos que el grueso de las microempresas se concentra de forma muy clara en el sector servicios, señaladamente 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 5.** Distribución sectorial de las empresas según su tamaño

Empresas por tamaño	Industria	Construcción	Servicios		Total
			Comercio	Resto 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>
PYME sin asalariados (0 asalariados)	3,9%	13,7%	19,5%	62,9%	100%
PYME con asalariados (1-249 asalariados)	8,5%	11,1%	25,3%	55,1%	100%
Microempresas (1-9 asalariados)	7,2%	11,0%	26,2%	55,6%	100%
Pequeñas (10-49 asalariados)	20,1%	12,5%	17,3%	50,1%	100%
Medianas (50-249 asalariados)	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 (2020)

## Empleo

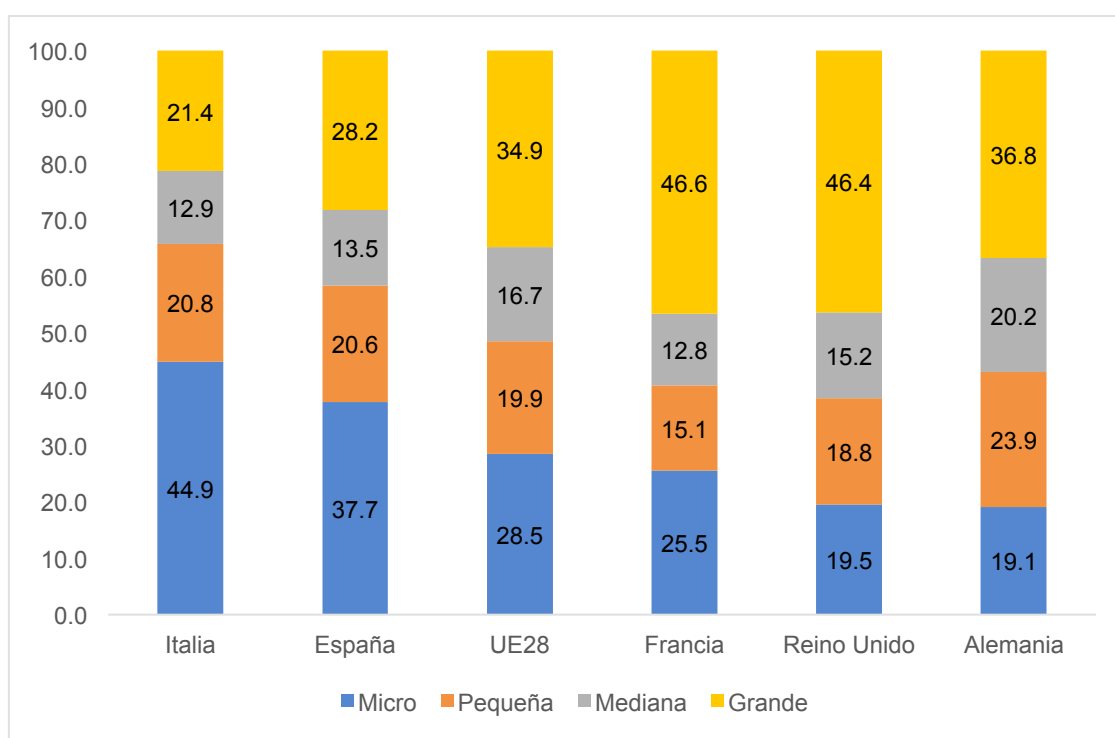
La brecha entre empresas grandes y pequeñas es también muy evidente si se compara la distribución en términos de empleo. El análisis de los gráficos 7 y 8 permite extraer y refrendar conclusiones que ya habían sido señaladas en estudios anteriores, como el de Fariñas y Huergo (2015).

Según se muestra en el gráfico 7, las micropymes generan cerca del 38% del empleo en España, mientras que en Francia o Reino Unido esos porcentajes se reducen hasta el 25,5% y el 19,5%. En el extremo está Alemania, donde sus microempresas apenas generan un 19% del empleo total.

Por su parte, las empresas grandes suponen 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 registrada por España, 28,2%, solo por detrás de Italia (21,4%).

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

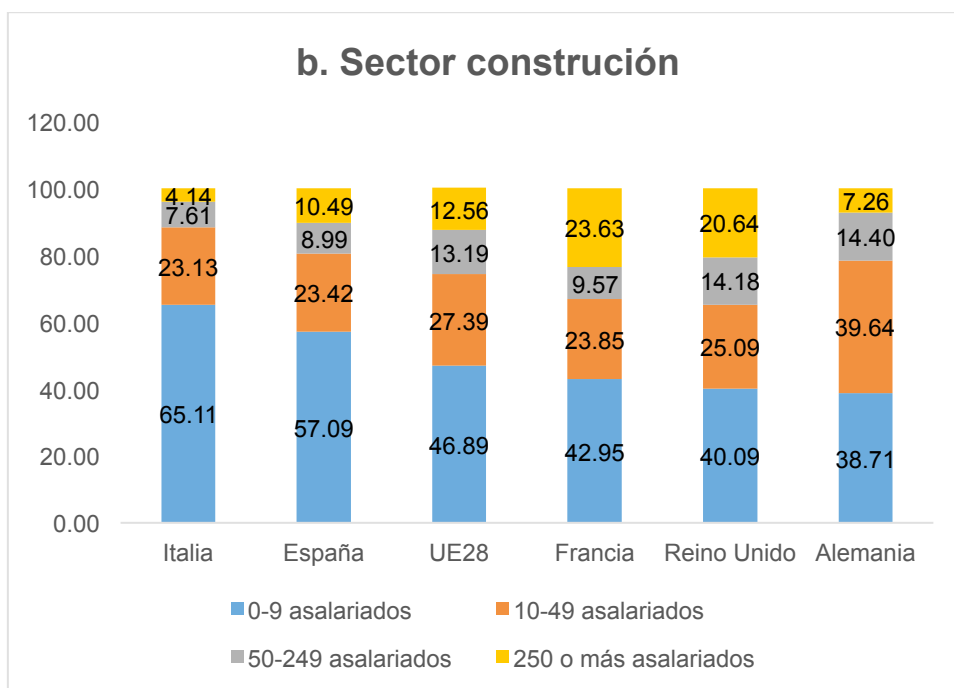
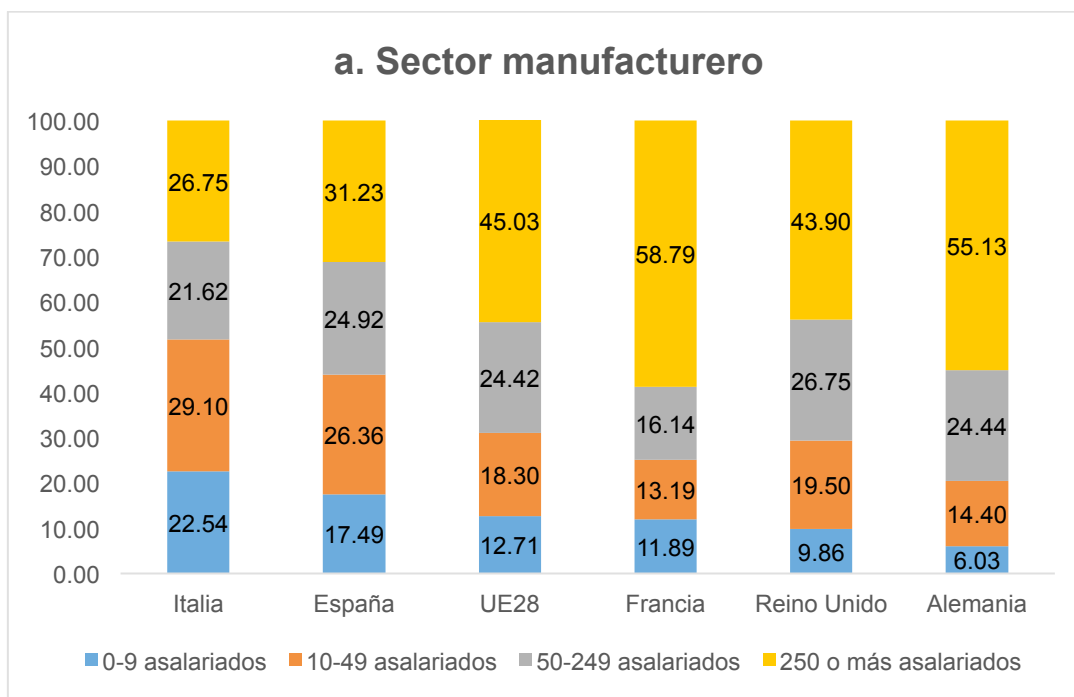
**Gráfico 7.** Distribución del empleo según tamaño de empresa en las principales economías europeas (% , 2017 o dato más reciente)

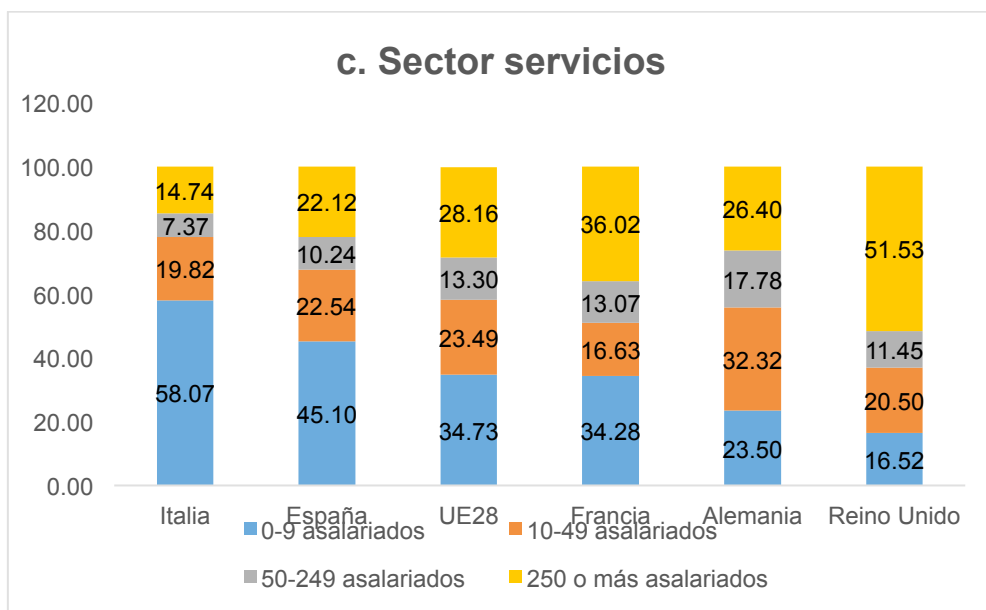


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Atendiendo al sector de actividad en el que operan las empresas (gráfico 8), 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 nuestros principales vecinos europeos. En los otros dos sectores analizados, construcción y servicios, son las micropymes y pequeñas empresas las que concentran mayores niveles de empleo, si bien se dan 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 los servicios, en Francia y Reino Unido esas cifra 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 nuestra vecina Italia.

**Gráfico 8.** Distribución del empleo según tamaño de empresa y sector de actividad en las principales economías europeas (% , 2017 o último dato disponible)





Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Como conclusión a este epígrafe, parece existir un consenso suficientemente amplio en torno a la idea de que las pymes generan empleo de peor calidad que las empresas de mayor dimensión. En este sentido, resultan muy ilustrativos los resultados arrojados por la última edición del Informe PYME España, elaborado en 2018 por la Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, que concluía que casi un 42% de los trabajadores de las pyme tienen estudios básicos (ESO o FP básica), frente a solo un 23,8% que han alcanzado la educación universitaria.

## Productividad

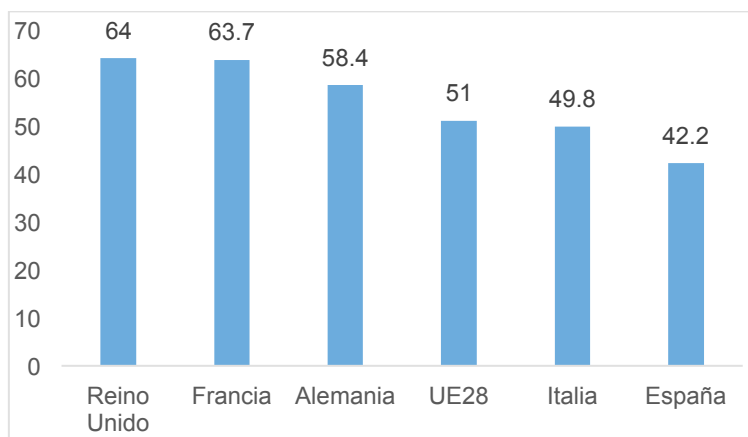
Existe evidencia empírica abundante que demuestra que las empresas de mayor tamaño tienden a presentar mejores niveles de productividad. Por dar una referencia, en un estudio de 2016<sup>6</sup>, el Banco de España constataba que las empresas con más de 250 trabajadores son más de seis veces más productivas que las que tienen menos de 9 trabajadores. Este patrón, además, se mantiene en todos los sectores de actividad. En este sentido, según un informe publicado en el año 2013 por el Círculo de Empresarios, si el tamaño medio de nuestras

<sup>6</sup> Moral-Benito, E. (2016). Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus. Documentos de Trabajo nº 1613. Banco de España.

empresas se asimilara al de Alemania, la productividad de la economía española se elevaría un 13%.

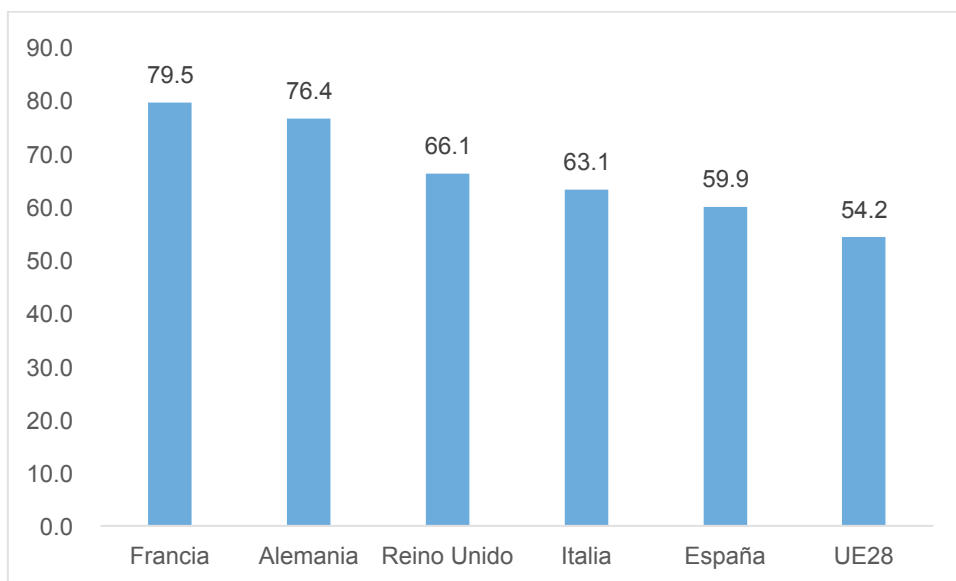
El gráfico 9 recoge los niveles de productividad en las empresas de las principales economías de la UE, medida como el valor añadido bruto por trabajador. Según se desprende de los datos, los niveles de productividad de las empresas españolas se sitúan claramente por debajo de la media europea y lejos, también, de nuestros principales socios, a excepción de Italia. Si atendemos a la productividad por hora trabajada, se repite un patrón de comportamiento similar: las empresas españolas se encuentran, de nuevo, a la cola en productividad, aunque acortan las distancias con 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 10.

**Gráfico 9.** Productividad aparente del trabajo (valor añadido bruto por trabajador, miles de euros, 2018 o último dato disponible)



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

**Gráfico 10.** Productividad del trabajo (PIB/hora trabajada, 2019, USD)

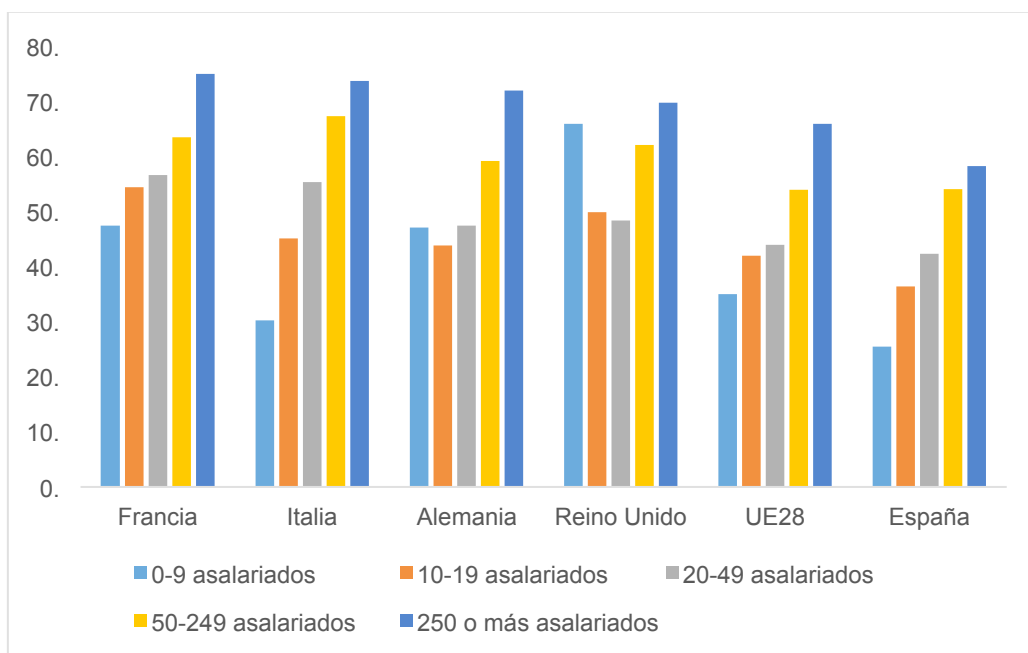


Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Si analizamos los niveles de productividad según el tamaño de empresa, se confirma la tesis planteada al inicio de este epígrafe, y es que los niveles de productividad aumentan conforme lo hace la dimensión empresarial. Así se desprende de los datos recogidos en el gráfico 11, que confirman, también, que las empresas españolas son, independientemente de su tamaño, claramente menos productivas que sus competidoras europeas (o lo que es lo mismo, que tanto las pyme como las grandes empresas españolas son menos productivas que las empresas europeas de tamaño similar), lo que a su vez podría explicar la diferencia de productividad de la economía española en comparación con las del resto de grandes economías europeas.

De este modo, la productividad de las micropymes españolas es más de 2,5 veces inferior a la de Reino Unido y casi 1,9 veces inferior a la de Francia y Alemania. Si nos comparamos con Italia, aparecen también grandes diferencias, particularmente en los tramos de empresas medianas y grandes, que son sustantivamente más productivas que las españolas.

**Gráfico 11.** Productividad aparente del trabajo en las principales economías europeas (valor añadido bruto por trabajador, miles de euros, 2018 o último dato disponible)



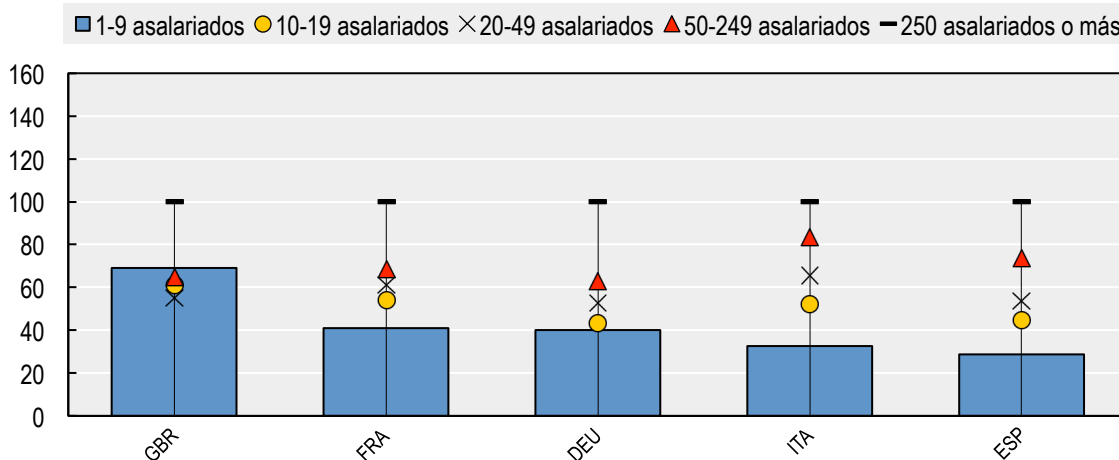
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Por último, el gráfico 12, construido con datos de la OCDE, permite constatar que la menor productividad en términos comparativos de las empresas españolas se manifiesta en los grandes sectores de actividad económica. En los paneles “a” y “b” del gráfico se recogen los datos para los sectores de las manufacturas y de los servicios, que permiten inferir que las empresas españolas son menos productivas que sus homólogas europeas independientemente del sector de actividad en el que actúan.

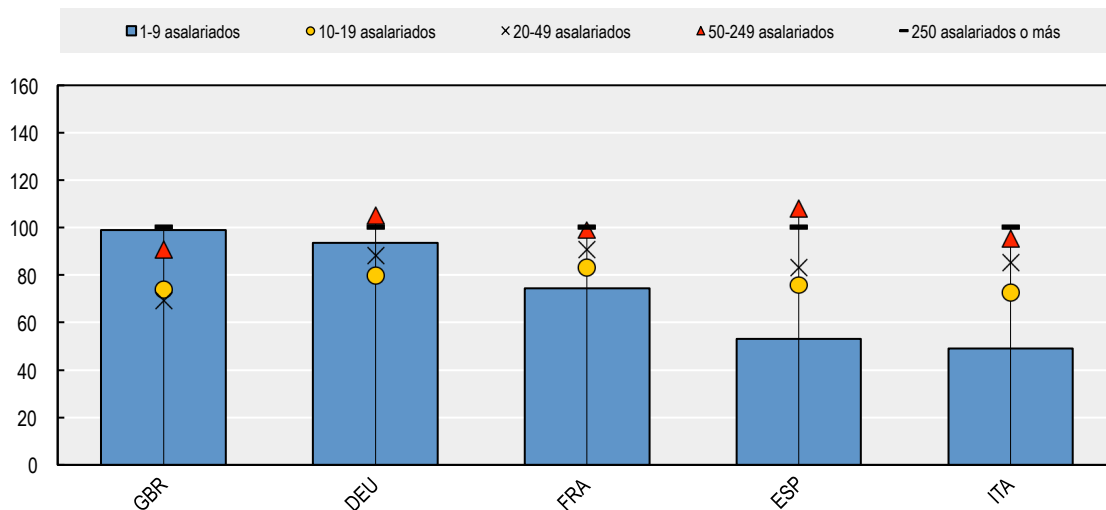
**Gráfico 12.** Productividad del trabajo por tamaño de empresa y sector de actividad en las principales economías europeas (valor añadido por trabajador, índice 250 o más asalariados = 100, 2016 o último dato disponible)



**a. Manufacturas**



**b. Servicios**



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

**Estados patrimoniales: diversificación del pasivo**

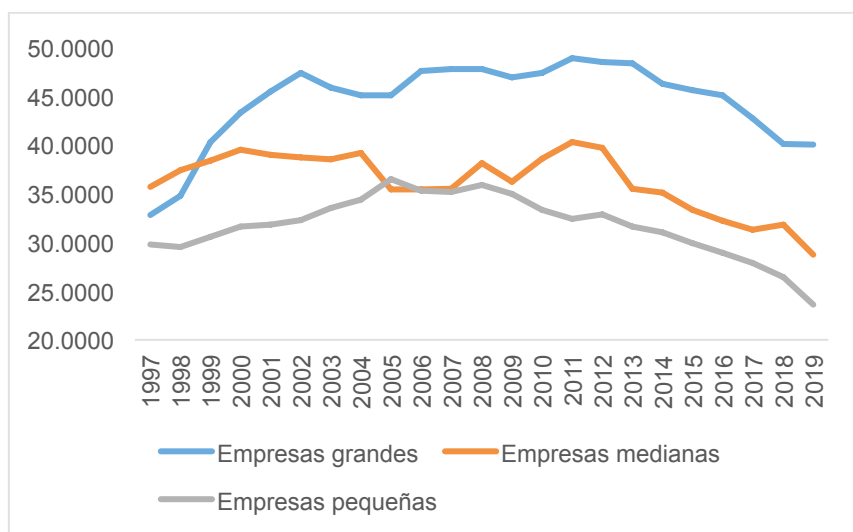
La evidencia empírica constata que el tamaño es un determinante clave del acceso al crédito de las empresas, como pone de manifiesto el menor volumen de financiación que tradicionalmente han recibido las pequeñas empresas españolas en comparación con las medianas y grandes (gráfico 13).

A su vez, el reducido tamaño empresarial suele ir acompañado de menores niveles de calidad de la información contable y de asimetrías en la información

(menor transparencia), lo que hace que las pymes dependan más de la financiación bancaria que las empresas grandes, que tienen más capacidad para acceder a la financiación de los mercados, generalmente aparejada a mayores costes de generación de información financiera y a la imposición de una mayor disciplina sobre la gestión empresarial.

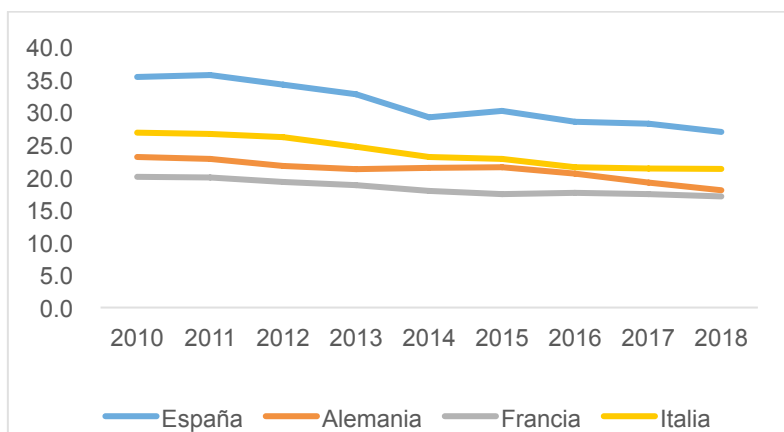
De este modo, las empresas europeas han sido históricamente más dependientes de la financiación bancaria que las de otras regiones económicamente avanzadas, como Estados Unidos, debido al elevado peso de las pyme en su tejido productivo (CaixaBank Research, 2015). Esto es siquiera más evidente en el caso de España (gráfico 14), donde la dimensión de las pyme es particularmente reducida.

**Gráfico 13.** Ratio de endeudamiento de las empresas según su tamaño (recursos ajenos con coste sobre pasivo remunerado, %)



Fuente: elaboración propia a partir de Central de Balances

**Gráfico 14.** Ratio de financiación bancaria sobre deuda total en las principales economías europeas

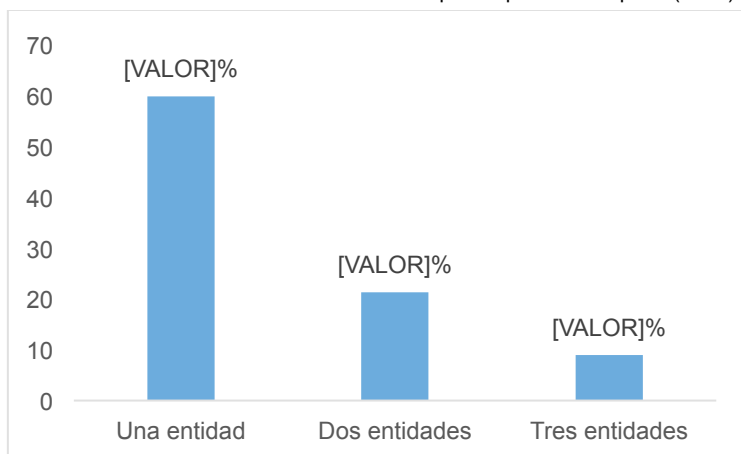


Fuente: elaboración propia a partir de Central de Balances

Esta 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 trabaja. En este sentido, en España lo habitual es que las empresas trabajen con una única entidad bancaria. Maudos y Fernández (2020) encuentran que en el período 2001-2015 un 55,1% de las empresas españolas trabajaron con una única entidad bancaria, mientras que con dos entidades solo trabajan el 28% de las empresas. Ese porcentaje cae hasta el 12,9% en el caso de tres entidades y al 3,3% para cuatro entidades. En promedio, durante el período analizado, las empresas españolas han trabajado con 1,7 entidades bancarias.

En los últimos años, la tendencia a trabajar con un único banco se ha acentuado, de tal manera que en 2019, con datos del Banco de España, casi un 60% de las empresas españolas trabajaba con un solo banco, un 21,24% lo hacía con dos, y un 8,91% con tres (gráfico 16).

**Gráfico 15.** Número de relaciones bancarias por empresa en España (2019)



Fuente: elaboración propia a partir de Central de Información de Riesgos

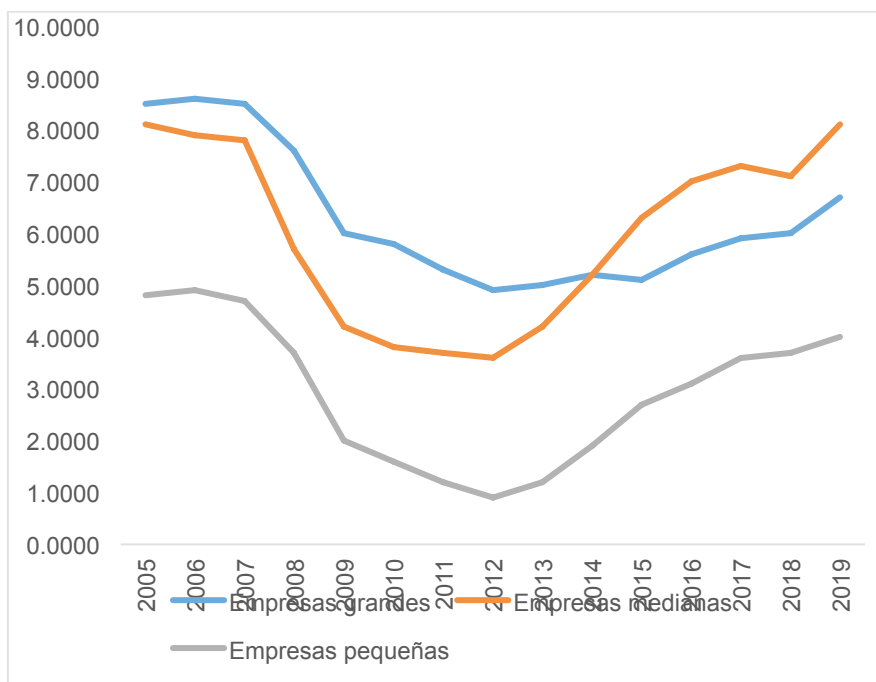
Cuando vienen mal dadas (es decir, en épocas de crisis, si los bancos cierran su oferta de fondos), esta dependencia se convierte en un obstáculo al crecimiento empresarial evidente, tal como puso de manifiesto la crisis financiera de 2008 (Mielgo, 2015).

## **Rentabilidad**

De acuerdo con literatura neoclásica, existe una relación causal directa entre tamaño empresarial y rentabilidad, que crece conforme lo hace la primera. Esta afirmación es consistente con las ideas ya documentadas en este artículo, y es que en la medida en que las empresas de menor tamaño enfrentan mayores dificultades para acceder a la financiación externa, sus costes son mayores y por tanto su rentabilidad económica menor.

El gráfico 16, elaborado a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España, muestra cómo las pequeñas empresas son claramente menos rentables que las de mayor dimensión.

**Gráfico 16.** Rentabilidad ordinaria del activo según tamaño de empresa (% , 2005-2019)



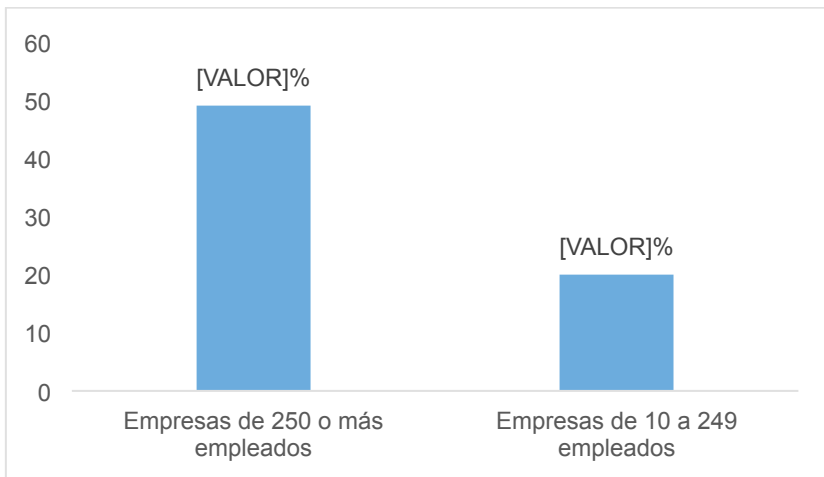
Fuente: elaboración propia a partir de Central de Balances

### Otras variables: innovación y perfil exportador

Existe abundante evidencia empírica que certifica que el tamaño empresarial es un determinante clave de su capacidad de innovación e internacionalización. En el gráfico 17, construido a partir de los datos de la Encuesta de Actividades Innovadoras de 2019, elaborada por el INE, puede observarse 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, según se deduce, también, de los resultados de la citada encuesta.

La misma tesis se constata si utilizamos otra fuente de referencia, como por ejemplo la Encuesta de Estrategias Empresariales de la Fundación SEPI para empresas industriales. De acuerdo con los resultados de su última edición, apenas el 13% de las empresas industriales de 200 trabajadores o menos realiza y contrata algún tipo de actividad de I+D, frente al 45,9% de las de más de 200.

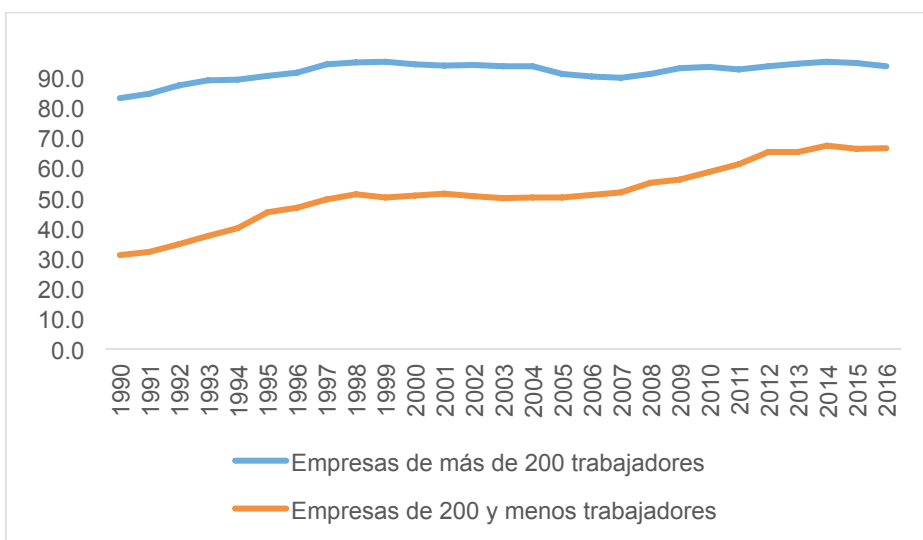
**Gráfico 17.** Porcentaje de empresas innovadoras según su tamaño en España, 2019



Fuente: elaboración propia a partir de INE

Asimismo, la vertiente exportadora de las empresas se asocia también de forma positiva a su tamaño, de modo que a medida que aumenta la dimensión de las empresas, lo hace también su probabilidad de exportar. El gráfico 18 muestra cómo el porcentaje de grandes empresas exportadoras es claramente superior al de empresas de menor dimensión, si bien la diferencia ha tendido a reducirse durante los últimos años. Si ponemos el foco en la propensión exportadora, la conclusión es la misma: la propensión exportadora de las empresas de mayor tamaño (43,4%) es casi el doble de las de menor dimensión (22,3%). Esta circunstancia se da en todos los sectores de actividad.

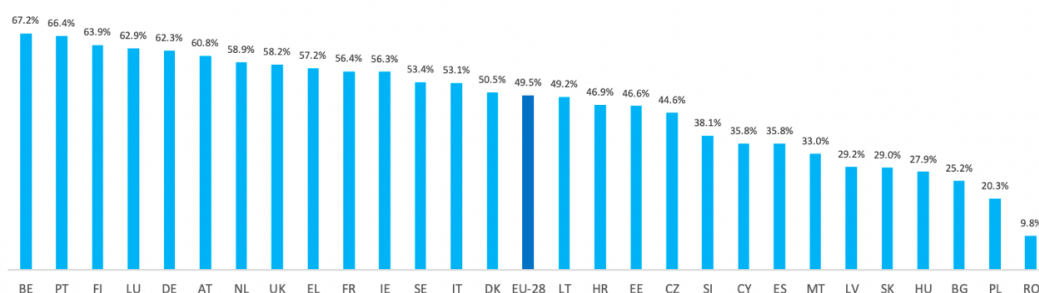
**Gráfico 18.** Porcentaje de empresas industriales exportadoras según su tamaño (España, 2016)



Fuente: elaboración propia a partir de Fundación SEPI

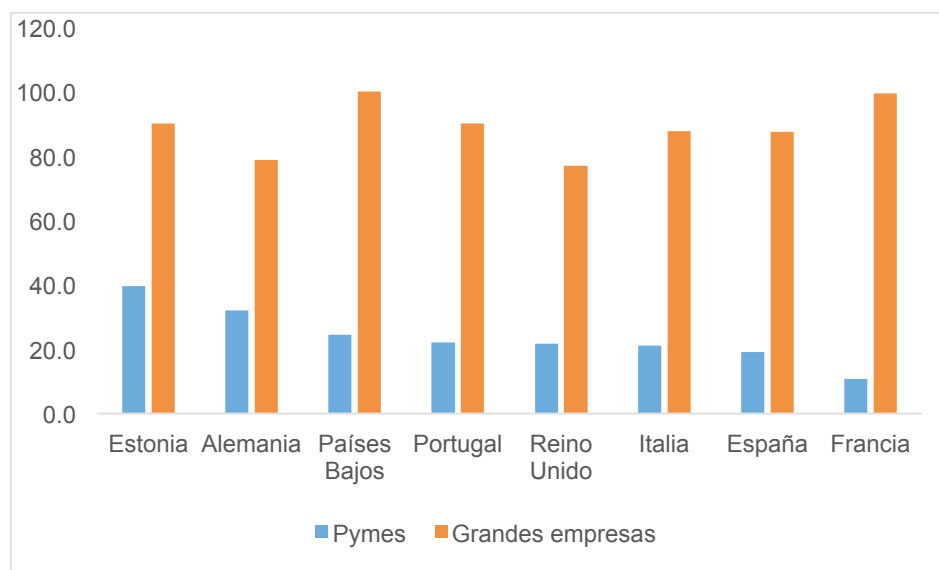
Comparativamente, las pymes españolas son menos innovadoras (gráfico 19)<sup>7</sup> y tienen un perfil menos exportador (gráfico 20) que sus similares en la Unión Europea, lo que de nuevo podría explicarse por el elevado peso en nuestro tejido productivo de las pequeñas empresas.

**Gráfico 19.** Porcentaje de pymes que realizaron actividades innovadoras en el período 2014-2016 (Unión Europea)



Fuente: Comisión Europea (2020a)

**Gráfico 20.** Porcentaje de empresas exportadoras según su tamaño (principales economías europeas, 2014)



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

<sup>7</sup> No debe sorprender que así sea teniendo en cuenta que España ocupa la posición número 30 en el ranking global de innovación (Global Innovation Index), muy por detrás de países como Alemania, Países Bajos o Reino Unido. Sus principales debilidades tienen que ver con la capacidad de desarrollo empresarial, conocimiento tecnológico y capital humano, e innovación creativa.

## **5. Los vectores del turbocapitalismo: tamaño, internacionalización, digitalización e innovación**

---

Del análisis realizado en el epígrafe anterior se deducen dos conclusiones muy evidentes: la primera es 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 también de capacidad de innovación e internacionalización; la segunda es que esas divergencias no se derivan de un efecto composición sectorial (es decir, que 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 vectores. Vectores que determinan ese turbocapitalismo al que debemos aspirar y que, en último término, han de impulsar un salto de productividad en la economía española.

El primero de estos vectores, y en cierto modo el “envolvente” de todos los demás, es el tamaño. El debate en torno a la necesidad de crecimiento de las empresas españolas está todavía lejos de concluir, pero existe un amplio consenso tanto en la literatura académica como en el ámbito de la reflexión política<sup>8</sup> sobre la necesidad de aumentar el tamaño de las empresas españolas como elemento fundamental para reforzar la productividad y la competitividad de la economía. Las conclusiones alcanzadas en este informe apuntan en la misma dirección y sugieren que las empresas más grandes 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 empresarial radica en la presencia internacional. Según hemos constatado en este artículo, el mercado potencial de las grandes empresas tiende a ser mayor que el de las de menor dimensión. Eso significa que las grandes empresas operan más a nivel internacional que las pequeñas, más orientadas al mercado local. Internacionalizarse es una vía para

---

<sup>8</sup> PP y PSOE, por ejemplo, han incluido en sus programas electorales recientes medidas de fomento del crecimiento de la dimensión empresarial.



crecer y ganar competitividad empresarial<sup>9</sup> y, en último término, un elemento más para impulsar el crecimiento potencial de la economía.

Abrazar la digitalización es otro de los grandes retos que tenemos por delante y que se antoja imperativo en un mundo marcado por el hecho digital. Abordar la transformación digital y apostar de forma decidida por la innovación suponen ganancias de productividad sustantivas y permiten la creación de nuevas oportunidades de empleo y nichos de negocio de más valor añadido, entre otros muchos elementos.

España no puede olvidar otro de los grandes retos que enfrenta y que tiene que ver con la ineficiencia de su sistema educativo, que genera 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, y que fracasa en su función igualadora de oportunidades en el acceso al empleo (Marín y Rodríguez, 2016). El resultado más evidente de todo lo anterior son unos niveles de abandono escolar y desempleo juvenil que superan con creces a los de nuestros homólogos europeos<sup>10</sup> y un problema cada vez más evidente de *mismatching* o desajuste de competencias<sup>11</sup>. 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, constituyéndose en importantes vectores del turbocapitalismo al que aspiramos.

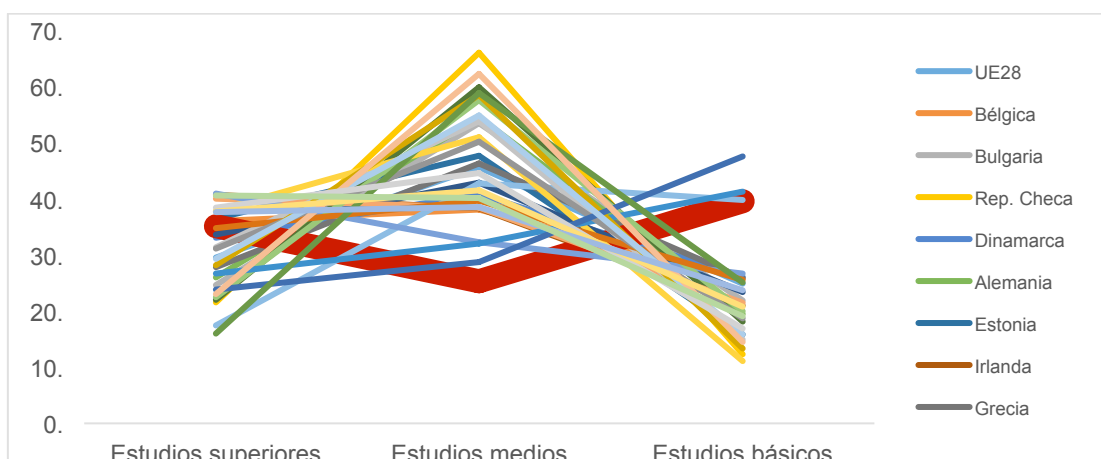
**Gráfico 21.** Distribución porcentual de la población por niveles de formación en los países de la UE (2019)

---

<sup>9</sup> Véase, como referencia, Fanjul (2017).

<sup>10</sup> Según datos de Eurostat para 2019, el desempleo afectaba al 32,5% de los jóvenes españoles de entre 15 y 24 años, lejos del 5,8% de Alemania o del 9,3% de los Países Bajos. Solo Italia y Grecia, registraban cifras similares, 29,2% y 35,2%, respectivamente.

<sup>11</sup> Según un informe del IESE, el 77% de las empresas considera que existe un desajuste entre las competencias que demandan y las que ofrece el sistema educativo.

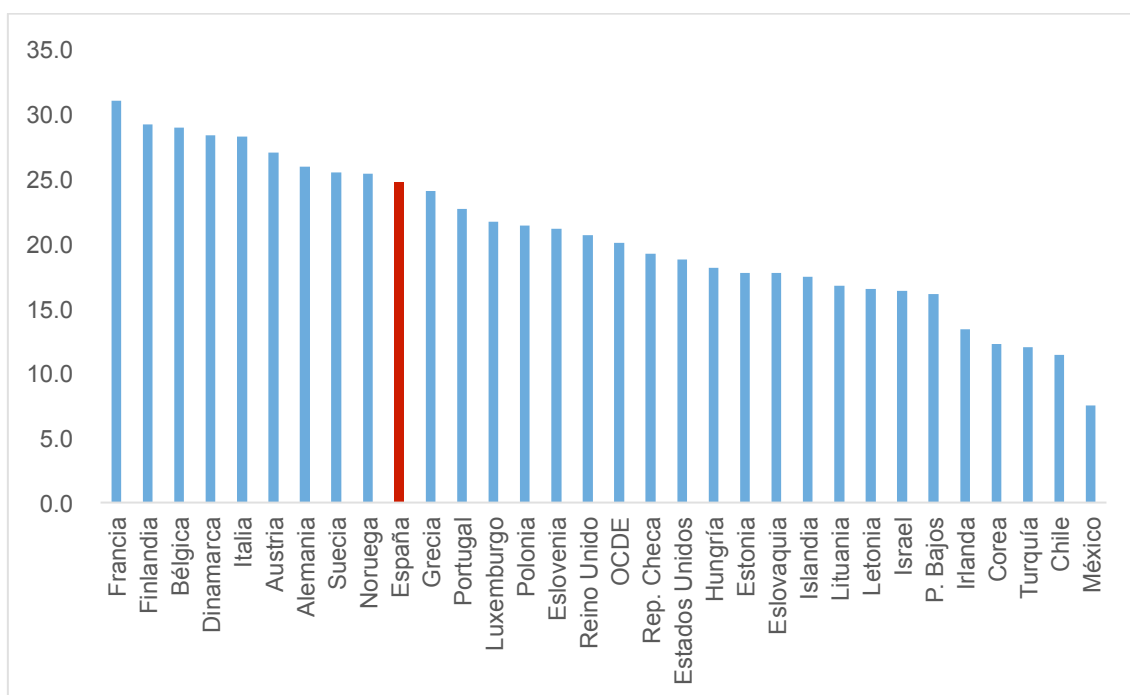


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

## 6. La brecha a debate. Los catalizadores del turbocapitalismo: sector público y pandemia

Tenemos un sector público atrasado en muchos aspectos, incapaz de dar respuesta a las crecientemente cambiantes demandas de la sociedad y muy 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, según se refleja en el gráfico 22), sino de eficiencia. Así lo avalan los estudios sobre eficiencia del gasto público (*Spending Review*, en la terminología anglosajona) elaborados por la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF), que concluyen que existen amplias bolsas de ineficiencia en el gasto público en nuestro país. Como consecuencia, España arrastra un déficit presupuestario estructural que supera con creces al de nuestros socios europeos y que en 2019 alcanzaba el 4% del PIB (Comisión Europea, 2020b).

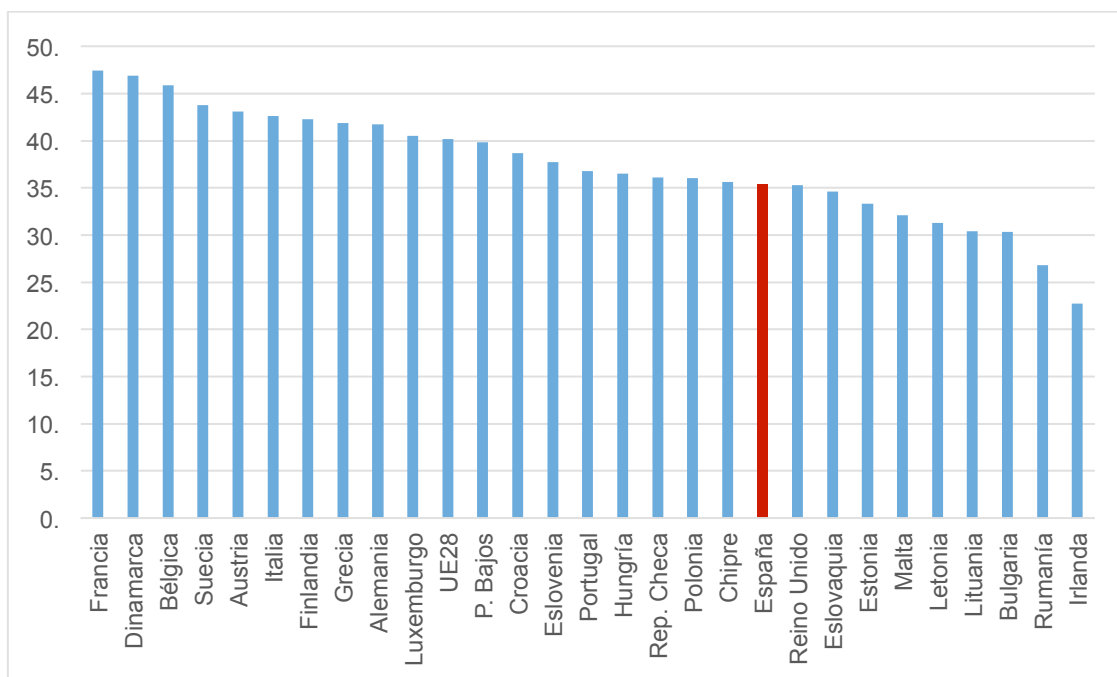
**Gráfico 22.** Gasto público social como porcentaje del PIB en los países de la OCDE



Fuente: elaboración propia a partir de OECD Social Expenditure Database (SOCX)

Esa ineficiencia también se manifiesta por el lado de los ingresos, de tal manera que se sitúan casi cinco puntos porcentuales por debajo de la media de la Unión Europea (gráfico 23). 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 y, de otro lado, porque el fraude fiscal tiene mayor peso en nuestro país.

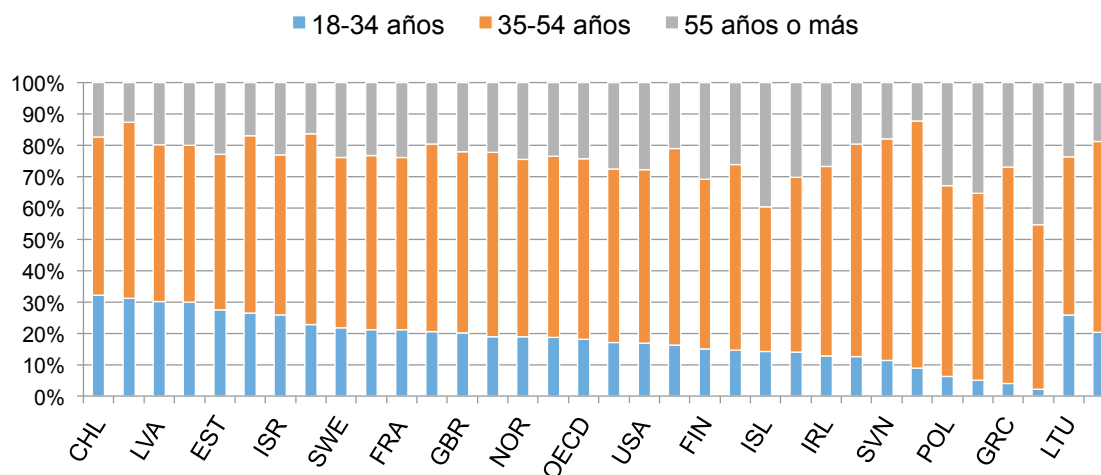
**Gráfico 23.** Recaudación de impuestos y cotizaciones en los países de la Unión Europea (2019, % sobre PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat

Se trata de un aparato estatal en general marcado por una cultura institucional y organizativa anticuada que poco tiene que ver con la revolución tecnológica, el espíritu innovador o cualquier otro de los retos que afectan al mundo de hoy. El envejecimiento de la plantilla pública explica en buena medida este carácter anticuado. Y es que España era en 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 (gráfico 24).

**Gráfico 24.** Porcentaje de empleados de la Administración Central de 55 o más años (2015)



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE

Este atraso se ha evidenciado durante la crisis del coronavirus. Los problemas que tuvieron que afrontar durante el confinamiento de los meses de marzo a mayo de 2020 los funcionarios para poder trabajar en remoto desde sus domicilios o 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 ese rezago.

Tenemos, en definitiva, un aparato estatal con un elevado riesgo de perder el tren del futuro. Un estado débil que, además, erosiona la competitividad de las empresas, sometiéndolas a costes superiores al canalizar vía tarifa eléctrica y cotizaciones sociales la financiación de gastos que en otros países se cargan sobre los presupuestos nacionales.

Aterrizando en el asunto objeto de estudio en este artículo, dentro de la propia Administración existen divergencias que reflejan la brecha entre turbocapitalismo y retrocapitalismo. Tenemos Administraciones modernas, ágiles y eficientes, y plenamente incorporadas a la digitalización. La Agencia Tributaria o la DGT, por ejemplo. Y tenemos otras donde todos estos atributos brillan por su ausencia. La existencia de esas “islas de modernidad” demuestra que es posible tener una Administración avanzada, eficiente y capaz de responder a las necesidades y problemas de los ciudadanos y de las empresas. Una Administración que sea capaz de impulsar la modernización y un salto de productividad y valor añadido en nuestro modelo productivo.

Por último, la pandemia de la COVID-19 impulsará profundos cambios en nuestro modelo económico y social. Los fondos de recuperación Next Generation EU y las reformas estructurales comprometidas en el marco del Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia suponen una oportunidad única para modernizar nuestro modelo productivo y hacerlo homologable al del resto de economías avanzadas sobre la base de dos ejes vertebrales básicos: la digitalización y la sostenibilidad.

## **7. ¿Podemos hacer algo? ¿Debemos?**

---

La economía española arrastra desde hace décadas debilidades estructurales que minan su capacidad de desarrollo y crecimiento. Uno de los más importantes (si no el más importante) es el que tiene que ver con el tejido productivo.

España tiene un tejido productivo dual, con una composición que se asemeja más a la de las economías en vías de desarrollo que a las de los países avanzados. Se trata de un aparato productivo en el que predominan de forma evidente las empresas poco eficientes, poco productivas, poco innovadoras, que no se han sumado aún al tren de la digitalización y que en su mayoría no han dado el salto a los mercados globales. Y todo ello, en contraste con lo que ocurre en nuestros principales socios de referencia en Europa, donde las empresas puntúan mejor en todos estos parámetros. El único país que registra valores similares a los nuestros es Italia, pero eso debería ser consuelo pues Italia es, como también lo es España, uno de los “sospechosos habituales”.

Esto se convierte en un problema en la medida en que estas características son propias del 99% de nuestro tejido productivo, convirtiéndose por tanto en un rasgo definitorio de nuestro modelo económico, que lleva décadas creciendo conforme a una doble segmentación: el turbocapitalismo, marcado por parámetros como la digitalización y la internacionalización y el retrocapitalismo, en el que conviven las empresas menos eficientes y menos intensivas en tecnología e innovación.

No se trata, por tanto, de un problema de sectores, sino de vectores. En otras palabras, esto no tiene que ver con la especialización sectorial de la economía española, sino con que buena parte de nuestro tejido productivo no ha incorporado a su funcionamiento los vectores y tendencias por los que se rige el mundo y las sociedades avanzadas. A saber, la digitalización, la innovación, la internacionalización y también el tamaño.

Asimismo, España debe abordar otros retos pendientes que se constituyen también en condición necesaria para impulsar el salto de productividad y al turbocapitalismo al que aspiramos. El relativo al sistema educativo es prioritario. En este artículo se han documentado brevemente las ineficiencias del sistema educativo español, un modelo exótico en el universo europeo que no es capaz de proveer a los jóvenes de los conocimientos y competencias necesarios y que, para colmo, alimenta las ineficiencias y la dualidad del mercado de trabajo, que si bien no es objeto de estudio en este artículo también precisa de reformas de calado.

Constatada la necesidad de impulsar un cambio en nuestro modelo productivo y dar el salto al turbocapitalismo, los fondos de recuperación europeos Next Generation EU 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

Como conclusión a este estudio, se aportan a continuación, sin ánimo de exhaustividad y con el único afán de orientar, algunas recomendaciones generales de política económica que creemos pueden contribuir a impulsar un salto de calidad y valor de nuestro modelo productivo:

- Impulsar medidas realistas que permitan incrementar el tamaño medio de las empresas. Entre otras, eliminar los umbrales fiscales, laborales y burocráticos que desincentivan el crecimiento empresarial y buscar un reparto más equilibrado entre financiación bancaria y de mercado.
- Mejorar la capacitación de los jóvenes y proveerles de los conocimientos y competencias necesarias para competir en un mundo globalizado y digital marcado por una competencia creciente y feroz. Para ello, es necesario operar reformas que impulsen la calidad de nuestro sistema educativo y formativo y lo homologuen al de las economías europeas más avanzadas.

Todo ello, con el objetivo en el horizonte de 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 y actuar en consecuencia mediante la puesta en marcha de programas ambiciosos de evaluación del gasto público que permitan a nuestro país gastar mejor.
- Incrementar el volumen de recursos destinado a I+D+i, mejorando, sofisticando y ajustando a las necesidades de las empresas, particularmente las pyme, el modelo de incentivos empresariales a la innovación y el desarrollo.
- Hacer caso a las voces (de verdad) autorizadas en economía y recuperar la senda de la consolidación fiscal una vez superada la pandemia y la crisis. Antes del estallido de la crisis pandémica tuvimos seis años de intenso crecimiento que podíamos haber aprovechado para poner en orden nuestras cuentas. Es prioritario no repetir este error
- Redoblar los esfuerzos para impulsar la salida y garantizar la presencia regular de las empresas a los mercados internacionales, con especial atención a las microempresas. La digitalización y la formación son dos aspectos clave a este propósito.
- Impulsar una reforma de la Administración Pública que la haga más ágil y eficiente y que sea capaz de impulsar la modernización y el salto de productividad y valor añadido que precisa el modelo productivo.



## Bibliografía

---

**Abad, J.M. (2015).** “La dimensión empresarial importa: implicaciones (macroeconómicas) y causas (microeconómicas) de la reducida dimensión empresarial en España”, en Marín, M. (ed.) *Los tres desafíos de la empresa española: Productividad, Dimensión e Innovación*, Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).

**Almunia, M. y D. López (2012).** «Corporate Tax Evasion in Spain», Mimeo.

**Fernández, A. et al. (2021).** “El impacto económico del COVID-19 en las empresas españolas según la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE)”. Artículos Analíticos, Boletín Económico 1/2021, Banco de España.

**Budd, J., Miller, B.S., Manning, E.M. et al. (2020).** Digital technologies in the public-health response to COVID-19. *Nat Med* 26, 1183–1192 (2020). <https://doi.org/10.1038/s41591-020-1011-4>.

**CaixaBank Research (2015).** “La unión del mercado de capitales: un primer paso”, *Focus IM04*.

**Comisión Europea (2019).** SBA fact sheets 2019.

**Comisión Europea (2020a).** Annual report on European SMEs 2018/2019: Research & Development and Innovation by SMEs.

**Comisión Europea (2020b).** European Economic Forecast Autumn 2020.

**Doménech, R. (2014).** “Retos a largo plazo de la economía española: dimensión empresarial e internacionalización”. Presentación preparada para la XI Jornada ELKARGI de los XXXIII Cursos de Verano de la Universidad del País Vasco (1 de julio de 2014).

**Eurostat (2021).** Structural business statistics overview.

**Fanjul, E. (2017).** “Por qué internacionalizarse”, Iberglobal.

**Fariñas, J.C., y E. Huergo (2015).** “Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades”, FEDEA, *Estudios sobre la Economía Española*, 2015/24.

**Fundación Alternativas (2020).** 4º Informe sobre la Desigualdad en España: una perspectiva territorial.

**Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (2018).** *Análisis estratégico para el desarrollo de la PYME en España: digitalización y responsabilidad social*. Informe PYME España 2018 FAEDPYME.

**Blázquez, M.L.; Masclans, R.; Canals, J. (2020).** *Las competencias profesionales del futuro: un diagnóstico y un plan de acción para promover el empleo juvenil después de la COVID-19*. IESE Business School.

**INE (2020).** *Encuesta sobre el uso de TIC y del comercio electrónico en las empresas*. Año 2019 – Primer trimestre de 2020.

**INE (2020).** *Encuesta de Innovación en las Empresas*. Año 2019.

**INE (2020).** *Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España. Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2020*.

**Irwin, D. A. (2020).** Globalization is in retreat for the first time since the Second World War. Peterson Institute for International Economics.

**Jiménez, G.; Saurina, J. y Townsend, R. (2007).** “El número de relaciones bancarias de empresas e individuos en España: 1984-2006”. *Estabilidad Financiera* 13: 53-72.

**Marín, M. y Rodríguez, E. (2016).** “Desigualdad, pobreza y oportunidades”. Papeles Faes nº 184.

**Maudos, J. y Fernández, J. (2020).** *Condiciones financieras de las empresas españolas: efectos sobre la inversión y la productividad.* Fundación BBVA.

**Mielgo, J.A. (2015).** “Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España”, en *Revista ICE: Tamaño de las pequeñas y medianas empresas españolas*, julio-agosto 2015, nº 885.

**Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2020).** *Retrato de la PYME. DIRCE a 1 de enero de 2019.*

**Moral-Benito, E. (2016).** Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus. Documentos de Trabajo nº 1613. Banco de España.

**OCDE (2017).** Government at a Glance 2017: ageing central government workforce.

**OCDE (2018).** Entrepreneurship at a Glance 2018.

**ONTSI (2020).** *Dossier de indicadores de uso de Big Data por empresas en España y Europa.* Abril 2020.

**Alves, P. et al. (2020).** “Evolución reciente de la financiación y del crédito bancario al sector privado no financiero”. Artículos Analíticos, Boletín Económico 4/2020, Banco de España.

**Pisani-Ferry, J. (2020).** Globalization Needs Rebuilding, Not Just Repair. Project-Syndicate.

**López Rupérez, F.; García, I.; Sanz, I. (2015).** *La extensión de la enseñanza básica hasta los 18 años. Beneficios y costes.* Fundación FAES.

**Santaló, J. y F. Marcos (2010).** «Regulation, Innovation and Productivity», IE Business School Working Paper, WP 10-04.



---

Fundación "la Caixa"