

## ¿Qué hacer para ganar tamaño?

Miguel Cardoso

### Diario Expansión (España)

La caída de la demanda interna en España durante la crisis ha empujado a muchas empresas a buscar nuevos mercados. A pesar del éxito relativo que ha sido el crecimiento de las exportaciones españolas, la reducida dimensión de la empresa nacional representa una de las barreras clave que impide un mayor nivel de internacionalización. ¿Qué medidas habría que tomar para fomentar que aquellas empresas que nacen pequeñas aumenten su tamaño? A este respecto, se pueden mencionar algunos factores que han sido identificados dentro de la investigación económica como posibles obstáculos al crecimiento. Entre estos se encuentran el acceso a la financiación, el capital humano, el mercado laboral y distintos tipos de regulación.

Respecto a la financiación, varios autores han destacado el papel que juega el sector financiero en su papel de intermediario. La banca es responsable de dirigir el crédito hacia aquellas partes del tejido productivo que presenten una adecuada combinación de riesgo y rentabilidad. Sin embargo, las crisis observadas durante los últimos años, han puesto en duda la capacidad de algunas entidades para realizar esta función. Por ejemplo, los casos de España o EE.UU., muestran que empresas ligadas a la construcción absorbieron una cantidad de recursos que posteriormente se ha juzgado como desproporcionada. Por otro lado, distintas rigideces en el mercado de financiación (falta de información, mala definición de derechos de propiedad) pueden hacer que pequeñas empresas reciban una cantidad subóptima de recursos o lo hagan a tipos de interés mucho más elevados que aquellas que tienen un mayor tamaño.

En cuanto al capital humano, hay dos factores a tomar en cuenta: la preparación de los trabajadores y la de los empresarios. Respecto a la primera, a grandes rasgos, el país tiene dos problemas. Por un lado, existe un porcentaje elevado de trabajadores con un nivel de educación relativamente bajo, producto en parte de la demografía, pero también del elevado abandono escolar entre los jóvenes. Por otro lado, mucha de la población que ha terminado una educación universitaria, lo ha hecho en profesiones que no están siendo demandadas actualmente, lo que produce un desajuste preocupante. Respecto a los empresarios, su preparación, si cabe, es aún más importante para el tema en cuestión, ya que es determinante en la toma de decisiones que eventualmente definen la escala de la unidad productiva y su acceso a otros mercados. Esto va desde cualidades tan elementales como los idiomas, una formación financiera adecuada, etc., hasta tomar decisiones que pueden significar perder el control de la empresa, en beneficio de su crecimiento y sostenibilidad.

El mercado laboral es otro factor que condiciona el tamaño de la empresa. En particular, la dualidad hace que muchas empresas decidan especializarse en sectores de baja productividad. Específicamente, la temporalidad desincentiva la formación del trabajador dentro de la empresa y la alta rotación introduce un elevado nivel de incertidumbre en las relaciones laborales que reduce la capacidad de crecimiento en el tiempo.

Finalmente, hay varios casos en los que se han identificado regulaciones que impiden directa o indirectamente el crecimiento de las empresas. Algunas de ellas determinan umbrales que son difíciles de traspasar. Por ejemplo, el de los 50 trabajadores (comité de empresa) o el de los 6 millones de euros de ingresos (Unidad de Grandes Contribuyentes). Otras regulaciones directamente impiden la competencia entre la grande y la pequeña empresa (comercio minorista) o establecen monopolios con el único interés de proteger a una minoría (servicios profesionales).

La dimensión parece ser una función de factores que presentan un elevado nivel de correlación entre sí: aquellas regiones caracterizadas por bajos niveles de capital humano, una deficiente regulación o donde las

PYMES tienen mayores problemas de acceso a la financiación, son aquellas donde las empresas alcanzan menor tamaño y, por lo tanto, donde las exportaciones presentan un peso relativo más reducido. Por tanto, las comunidades autónomas en peor posición son las que mayores ganancias pueden obtener de reformas que eliminen estas barreras al crecimiento. En particular, los gobiernos regionales harían bien en aumentar los recursos (y la eficiencia en el uso de estos) para mejorar el capital humano, eliminar regulaciones que reducen la competencia, fomentar una mejor regulación financiera y la implementación de medidas que reduzcan la dualidad en el mercado de trabajo.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.