

Crecimiento empresarial

El 94% de las empresas españolas tiene 1,7 ocupados, un reto para la productividad, las ventas, el crecimiento y la recaudación

- Elevar el tamaño de la empresa española a la media europea relanzaría el PIB un 5% y bajaría la tasa de paro en cinco puntos porcentuales.
- El coste laboral mínimo que afronta una pequeña empresa española es de 12,92 euros por hora, casi el doble del que supone el SMI por hora.
- El 45,4% de las microempresas con uno o dos empleados no supera los siete años de vida.
- CEPYME pide poner fin a la política de subida de costes y aumento de carga normativa a las empresas porque lastra recursos necesarios para su inversión y su crecimiento.
- La Confederación de las pymes cree necesario dar cuatro años a las empresas antes de hacer efectivos los escalones regulatorios.

Madrid, 7 de noviembre de 2023

La empresa española sigue siendo de las más pequeñas de Europa. Junto con Italia y Portugal, España es el país de la UE con más porcentaje de empresas pequeñas, superior al 99%. Y el 94% de las empresas españolas tiene una media de apenas 1,7 ocupados, lo cual supone un freno a las opciones de mejorar la productividad, las ventas, las exportaciones, los salarios, el empleo y, por ende, el crecimiento del PIB. Además, la ganancia de tamaño de las empresas españolas granjearía una mayor recaudación a las arcas públicas sin necesidad de subir los impuestos ni las cotizaciones.

Son algunas de las conclusiones del informe *Crecimiento empresarial*, elaborado por el servicio de estudios de CEPYME, el cual cuantifica que elevar el tamaño de la empresa española a la media europea permitiría:

- Bajar la tasa de paro en cinco puntos porcentuales
- Aumentar el PIB un 5%
- Reducir el déficit fiscal en torno al 2% del PIB sin aumentar la presión tributaria
- Recortar en más de 4 puntos porcentuales el peso de la deuda pública sobre el PIB
- Elevar las ventas en 218.000 millones de euros
- Expandir la masa salarial en 29.500 millones de euros
- E incrementar la recaudación en 21.000 millones de euros

Ante este escenario, CEPYME pide un entorno normativo que facilite el crecimiento empresarial, lo que beneficiaría al tejido productivo, al conjunto de la economía, a las arcas públicas y, en definitiva, a toda la sociedad.

La Confederación de pymes pide como principal medida para fomentar el crecimiento dar cuatro años a las empresas antes de hacer efectivos los escalones regulatorios y, especialmente, poner fin a la política de costes y carga burocrática llevada a cabo por el Gobierno durante los últimos años.

Entre otras medidas recogidas en el informe, la Confederación considera necesario que el crecimiento empresarial sea una prioridad de la política del Gobierno, que se asuma como un asunto de Estado y que las leyes tengan en cuenta el principio *Think Small First*, pensar en pequeño, ya que **es llamativo que la normativa actual haga caso omiso del tamaño de empresa predominante en España** y se haya diseñado como si la compañía tipo española fuera de gran tamaño.

Menores ventas y exportaciones

Cada empresa europea ocupa, en promedio, a un 23% más de personas (5,7) que la empresa española (4,7). Esa diferencia se traslada a la facturación, incluso amplificando la brecha. Una compañía media europea vende un 33% más que su similar española.

El menor tamaño penaliza también las exportaciones. Con datos de 2021, cada microempresa exportadora española vendió mercancías al exterior por 217.000 euros de media, frente a los 400.000 euros de ventas al exterior en el promedio de microempresas europeas. **De ahí que en el último lustro España haya tenido la segunda peor evolución del monto medio exportado por microempresa.**

Productividad más baja, salarios menores y más distorsión del SMI

La productividad media de las microempresas españolas es de las más bajas de Europa, sólo empeorada por sus homólogas portuguesas. Al contar con una inferior productividad media, las empresas pagan salarios más bajos.

En este contexto, la subida del salario mínimo interprofesional (SMI), un alza del 65% desde 2016, castiga más a las pequeñas empresas. Si bien el objetivo de las subidas fue acercar el SMI al 60% del salario medio, lo cierto es que en las pequeñas empresas españolas, el SMI rebasa el 68% del sueldo medio en 2023.

El examen del dato es aún más preocupante desde la óptica territorial: en el segmento de pequeñas empresas, el SMI supera el 75% del salario medio en 23 provincias, llegando a rebasar el 90% en los casos de Ávila y Zamora. Ante estos datos, es patente que **la subida del SMI supone una intervención del mercado laboral en prácticamente la mitad del territorio.**

Esto sucede cuando, además, el coste laboral mínimo que afronta una pequeña empresa en España es mucho mayor que el SMI. Teniendo en cuenta las cotizaciones a cargo de la empresa y las dos pagas extraordinarias, **el coste laboral mínimo por mes de un asalariado es de 1.654,38 euros para una pequeña empresa, lo que supone 12,92 euros por hora, casi el doble, un 91% más, que los 6,75 euros por hora que cuesta el SMI.** Este contexto desaconseja la reducción de jornada laboral sin merma correlativa del salario.

Con todo, las dificultades de las empresas pequeñas para aumentar plantilla son mayores debido a que sus finanzas apenas dan margen para asumir más costes de personal. Y, además, tienen más dificultades para cubrir puestos de trabajo de perfiles escasos, con lo cual el problema de las vacantes hace más mella en las

firmas de reducida dimensión, coartando sus posibilidades de crecer, invertir y, en muchas ocasiones, viéndose abocadas a declinar nuevos proyectos.

Ni siquiera el **Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE)**, situado por la **Red Europea de Servicios Públicos de Empleo como uno de los peores de Europa**, se torna en una solución efectiva para estas empresas por su escasa efectividad en la intermediación para colocar a los parados registrados.

Pymes más vulnerables

El pequeño tamaño de la empresa española la hace más vulnerable a los vaivenes económicos, como demuestra el impacto de la anterior crisis: entre 2007 y 2013, el parque de empresas de entre 10 y 49 empleados se redujo un 32,7% frente al 22,4% en las compañías más grandes. En la misma línea, el Covid se llevó a un 5,7% de pequeñas empresas, frente al 0,7% de grandes firmas.

La supervivencia empresarial va ligada al tamaño de las compañías. Según datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), en 2022 las empresas sin empleados tenían una edad media de nueve años y aquellas con al menos diez asalariados tenían una edad media cinco años mayor. De modo que, en promedio, cada asalariado extra extiende la vida de la empresa en torno a tres meses.

Un 45,4% de las empresas con uno o dos empleados no supera los siete años de edad, y sólo un 20,6% supera los 20 años. En cambio, un 33,9% de las compañías con al menos 20 asalariados tiene más de 20 años.

La mayor vulnerabilidad de las pymes más pequeñas se traduce, además, en un más dificultoso acceso al crédito bancario, al ser consideradas por las entidades como de mayor riesgo. En consecuencia, las empresas más pequeñas no sólo se ven afectadas por unos criterios más duros que las compañías grandes para acceder a la financiación, sino que además, de conseguirla, lo hacen a un coste más alto.

Este entorno es aún más adverso si consideramos el fuerte aumento de costes que vienen padeciendo las empresas españolas, tanto desde la óptica laboral e impositiva como por el entorno de elevada inflación, altos costes del crédito y cargas burocráticas.

Un sistema tributario contrario al crecimiento empresarial

El sistema tributario español es el cuarto peor entre los 32 países europeos analizados en esta tercera edición del informe Crecimiento Empresarial elaborado por el servicio de estudios de CEPYME.

Sólo Italia, Portugal y Francia puntúan peor que España en cuanto a la afectación a la neutralidad y competitividad por parte del sistema impositivo. Pero si se atiende concretamente a la fiscalidad soportada por las empresas, España tiene el segundo peor trato impositivo. **El tipo del Impuesto de Sociedades es superior a la media de 32 países europeos y la complejidad del tributo es de las mayores.**

Cargas burocráticas y normativas

En 2022 se alcanzó el máximo de 1,3 millones de páginas en los Boletines Oficiales del Estado y de las comunidades autónomas, un 53,5% más que hace diez años. Son 5.300 páginas por cada día laborable. Algo difícil de asimilar por parte de unas pymes que han de atender a normativa estatal, autonómica, local y europea.

Sólo desde 2016 **se ha prácticamente duplicado la producción normativa**. En el ámbito nacional, entre leyes orgánicas, ordinarias, reales decretos y órdenes ministeriales la subida ha sido del 95%, a la que se une un alza del 39% en las leyes autonómicas y del 11% en las comunitarias.

La burocracia y las cada vez mayores cargas normativas les supone a las pymes un fuerte obstáculo para su crecimiento. De hecho, cuando comienzan a crecer, uno de los frenos reside en las cargas normativas que soportan al ganar tamaño, unas cargas más exigentes que las que tienen de media las empresas del resto de los países europeos. **Además, esta realidad, en lugar de mejorar, se está viendo agravada en los últimos años. Las nuevas obligaciones ESG (ambiental, social y gobernanza), junto a las rigideces que se están aprobando en materia laboral y la política de aumento continuo de costes para las empresas dibujan un escenario hostil para el crecimiento de las empresas españolas.**

Propuestas para promover el crecimiento empresarial

La Confederación considera urgente atajar el entorno que no favorece el crecimiento empresarial que aqueja a las pymes españolas. **Hacen falta medidas que alienten la inversión, las fusiones de empresas, que descarguen al empresario de cargas burocráticas, unos impuestos que liberen recursos** para permitir la reinversión de beneficios, unos costes laborales más contenidos que incentiven la contratación y una confección de las políticas atendiendo a los tamaños de empresa predominantes en España.

CEPYME propone medidas en distintos ámbitos (*ver informe*):

- Principalmente, hacer efectivos los escalones regulatorios después de cuatro años consecutivos de cumplimiento de los requisitos. Ello evitaría que se mantengan obligaciones por un crecimiento circunstancial minando la ganancia y tamaño de la empresa.
- Reducción de costes, cargas burocráticas y barreras regulatorias. Afectan especialmente a las empresas de menor tamaño, lastando sus recursos hacia cuestiones no productivas y mermando, por tanto, su potencial de crecimiento.