

EL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL Y EL PACTO VERDE DE LA UNIÓN EUROPEA

Ramón Casilda Béjar

DT 01/20

Documentos de trabajo

Centro de Estudios Economía de Madrid



Universidad
Rey Juan Carlos

Ramón Casilda Béjar

Profesor del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá.

Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles.

Profesor de la escuela Diplomática. Ex director de la cátedra de dirección internacional de empresas del grupo Santander de la Universidad Nebrija.

Las opiniones expresadas en los documentos de trabajo son responsabilidad de sus autores. El CEEM no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los mismos.



Centro de Estudios de Economía de Madrid

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Paseo de Artilleros s/n, 28032, Madrid

1. IDENTIFICACIÓN DEL TEMA

Aún se sentía el legado del prolongado período recesivo de la “crisis” de las subprime o hipotecas basura que comenzó en Estados Unidos en agosto de 2007, y que ocasiono descensos acumulados del producto interior bruto (PIB) como no se había conocido desde la década de 1930 con la Gran Depresión.

La crisis bautizada como la Gran Recesión, provocó en España una destrucción de empresas, bastante mayor que en otros países de nuestro entorno, lo que indica la existencia de unas condiciones particulares que limitan la fortaleza y la capacidad de resistencia del tejido empresarial español al ciclo económico. La crisis evidenció la necesidad de la transformación estructural de la economía española.

Para que sea efectiva la transformación estructural de la economía española, deben introducirse cambios relevantes en la estructura productiva, queremos decir, en los sectores público y privado. En este último con mayor intensidad, puesto que es el que más contribuye al aumento de la renta per cápita. Estos cambios alteran por completo el crecimiento de la economía, pero su relación de causa-efecto no es siempre igual, ya que también depende de variables institucionales, razones por las que no se hace referencia a ellos como “hechos estilizados”.

Los conocidos como hechos estilizados de Nicholas Kaldor sobre el crecimiento económico, son los enunciados por este economista en su célebre artículo que revolucionó la macroeconomía “A model of economic growth, publicado en 1957”.

Kaldor los describió como una visión de los hechos estilizados del crecimiento económico, cuyas regularidades empíricas¹ de cierta

¹ Un estudio que comenzó el análisis de las regularidades empíricas de la industria española se encuentra en Cristina Mazón (1993): *Regularidades empíricas de las empresas industriales españolas: ¿existe correlación entre beneficios y participación?* Servicio de Estudios. Documento de Trabajo N° 9.308. Banco de España.

importancia que retaban al desarrollo del análisis económico, el cual quedaba emplazado a ofrecer una teoría del crecimiento más completa, susceptible de predecir los hechos enunciados. Estos hechos son los siguientes: i) las porciones del ingreso nacional recibida por el trabajo y el capital son más o menos constante durante largos períodos de tiempo; ii) la tasa de crecimiento del stock de capital es más o menos constante durante largos períodos de tiempo; iii) la tasa de crecimiento de la producción por trabajador es más o menos constante durante largos períodos de tiempo; iv) la relación capital/producto es más o menos constante durante largos períodos de tiempo; v) la tasa de retorno de la inversión es más o menos constante durante largos períodos de tiempo; y vi) el salario real crece con el tiempo.

Algunos hechos, como el aumento sostenido de la productividad del trabajo -sin tendencia a la desaceleración-, el incremento del capital físico por trabajador, con la ausencia de una relación por países entre el nivel de renta per cápita alcanzado y la tasa de crecimiento económico registrada anualmente, han sido ratificadas posteriormente con una información estadística más abundante; pero otras formas como la estabilidad en el tiempo de la participación de la remuneración de los trabajadores en la renta total, o de la relación capital producto no resultan tan claras. Diversos autores como Paul Romer, han continuado ampliando la lista de hechos estilizados incluyendo otros como el paralelo aumento de la producción y las exportaciones².

En consecuencia, para que sea efectiva la reestructuración y reactivación de la economía española, exige las propias del tejido empresarial, basado en una acusada dependencia del sector del turismo y la construcción, cuyas actividades cuentan con unas condiciones particulares que limitan su fortaleza y crecimiento.

Pero además de variables de naturaleza sectorial, hay que tener en cuenta otros factores que frenan la reestructuración y reactivación del tejido empresarial. Especialmente son las unidades de menor tamaño como las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Son diversos los factores que las investigaciones identifican como condicionantes para la creación, consolidación y crecimiento de estas empresas, entre las que destacan: la

²Para más detalle véase Rafael Myro (2017): *Crecimiento económico y cambio estructural*, en; *Lecciones de Economía Española* (Directores, José Luis García Delgado y Rafael Myro). Civitas Tomson Reuter.

organización, la formación, la automatización y la innovación. Además, el grado de internacionalización representa una condición fundamental para poder competir y sobrevivir en un mundo globalizado.

Otro factor esencial, para el tejido empresarial español, es que cuente con una financiación adecuada según las necesidades de cada empresa y del sector donde se desenvuelva. De hecho, en el origen de las dificultades que sufrió el tejido empresarial español durante la Gran Recesión, fue la restricción del crédito. Las empresas españolas destacan financieramente por la acusada dependencia del crédito bancario y más aún en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

De manera que podemos preguntarnos, porque en otros países estas empresas mostraron mejores resultados que en España. Teniendo como referente las empresas alemanas conocidas como “Mittelstand” (nuestras Pymes). Estas empresas de carácter familiar cuentan con una buena financiación y están enfocadas a la innovación y la internacionalización, fueron no solo capaces de resistir la crisis, sino que lograron salir más robustecidas y competitivas.

Ahora doce años después, una inesperada y abrupta crisis impacta y sacude con mucha mayor intensidad y virulencia la economía española y mundial. Esta vez, protagonizada por la llegada de un cisne amarillo que apareció súbitamente desde la ciudad de Wuhan (China), para demostrar las gravísimas consecuencias económicas, empresariales, laborales y humanas, que conlleva la economía global de la salud³.

Nos enfrentamos a una crisis sin precedentes: la pandemia del “coronavirus o la Covid-19⁴, que perturba con una intensidad el orden económico de nuestro país a una velocidad y escala desconocida desde la Guerra Civil. Incorporando una complejidad tan enorme, que la gran cantidad de hechos nos hace ver que estamos ante una situación económica “única”.

³ Para más detalle sobre economía y Covid-19, véase, Ramón Casilda Béjar, <https://www.eleconomista.es/autor/Ramon-Casilda-Bejar> https://blogs.elconfidencial.com/economia/tribuna/2020-04-09/sobrepasamiento-fondo-compensacion-europeo-covid19_2540963

⁴La [aparición de la Covid-19](#) ha puesto en evidencia que cuando destruimos la biodiversidad destruimos el sistema que sustenta la vida humana. A nivel mundial, mil millones de personas son contagiadas cada año y millones de ellas mueren debido a las enfermedades causadas por los coronavirus; y [alrededor de un 75% de todas las enfermedades infecciosas emergentes en humanos son zoonóticas](#), lo que significa que se transmiten de animales a personas. La naturaleza nos está enviando un mensaje.

Al considerar la inmensa y veloz caída del tejido empresarial, y en consecuencia la destrucción masiva de puestos de trabajo, resulta esencial evitar el colapso productivo y económico. Por tanto, junto con los necesarios como indispensables apoyos e incentivos públicos, las empresas son la clave para detener el deterioro acelerado de la economía española y frenar el desempleo y la pérdida de rentas que rebajan la capacidad de consumo.

La teoría del consumo, introducida por John M. Keynes en 1936, nos indica que la renta disponible corriente (es decir, la que se obtiene anualmente después de descontar los impuestos) es el factor más importante para determinar el consumo. El propio Keynes estableció una “ley psicológica”, donde las personas vinculan estrechamente su gasto a su renta. Si deseamos que la locomotora de la economía comience a funcionar hay que proteger las rentas de las familias, pero para ello tenemos que ayudar a empresas y empresarios, porque eso es lo que nos dará crecimiento del empleo y estimulará el consumo, y nos ayudará a superar esta crisis.

En esta situación, las empresas son la clave y la gran empresa es muy importante, como lo es la supervivencia y el éxito de las Pymes. Ambas, dependen en gran medida de su capacidad para dotarse de los recursos que les permitan aumentar sus ventajas competitivas basadas en la productividad, la calidad, la innovación, el conocimiento o el talento y los valores intangibles como la marca, la responsabilidad social y la reputación.

2. ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL

A partir de los años cincuenta del siglo veinte, el poder económico ha sido controlado y ejercido por Estados Unidos, Japón y algunos países europeos, como Alemania, Gran Bretaña o Francia. Pero Estados Unidos resulto ser el gran triunfador y se afianzo como “líder y primera potencia mundial”, hasta que desde los primeros años del nuevo siglo XXI, comenzaron a posicionarse con fuerza nuevos actores, siendo el caso más destacado el de China.

En este contexto, las grandes empresas españolas se internacionalizaron y se hicieron globales, en algunos casos como líderes mundiales o regionales, como resulta ser su presencia en América Latina. Por su parte, las pequeñas y medianas empresas, aunque no siguieron en igual medida esta trayectoria, sin embargo, también se han internacionalizado, aunque con distinta intensidad.

Sobre cómo se estructura el tejido empresarial español, tenemos que tener muy en cuenta que España es un país donde sobresale el “sector servicios”. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) su peso en el PIB supuso el 74,11% en el primer trimestre de 2020y 14.941.000 empleos⁵. La industria tiene el 16%⁶ (2.763.100 empleos), la construcción el 5,94% (1.277.900 empleos)⁷ y la agricultura el 2,79% (797.300 empleos). Por subsectores más específicos, el turismo cuenta con el 14% y entre el comercio y la hostelería aglutinan el 23,7% del total de ocupados.

En la economía de cualquier país el tejido empresarial es lo más importante, quizás lo más importante. Y las iniciativas de las políticas y los agentes económicos (básicamente privados), son los que le otorgan la capacidad productiva y competitiva, adaptándose a los cambios en la demanda y tratando de ser competitivos a lo largo del tiempo (Julio Sequeiros)⁸.

Participamos de la idea de que el tejido empresarial español debe modificar su sistema productivo. Para lograrlo, se impone que priorice la caja negra de la “productividad”. Esto requiere de mayor inversión en investigación y desarrollo (I+D), íntimamente relacionada con la disponibilidad del conocimiento necesario para generarlo.

El tejido empresarial español el 1 de enero de 2019, contaba con 3.363.197 millones de empresas, que daban empleo a 19,32 millones de trabajadores, según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), donde aparece por primera vez la adaptación realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) del concepto estadístico de empresa⁹.

Una característica sobre el total de ocupados es que 1,14 millones apenas tienen educación primaria (6%) y 5,26 millones solo cuentan con la primera etapa de la educación secundaria (27%). Si los agrupamos a todos, tenemos un tercio del total de trabajadores que mayoritariamente cuenta con una baja formación.

⁵Porcentualmente, los ocupados supusieron, en el primer trimestre el **76,5% del total**, frente al 73,5% de 2009.

⁶En Europa es el 19% y en 1996 estaban en el 20% y en el 21%, respectivamente. El objetivo europeo de alcanzar el 20% del PIB en 2020 no se ha cumplido.

⁷ En 2008 contaba con 2,5 millones de empleados, una cifra que no dejó de reducirse hasta 2014, cuando bajó del millón. A partir de 2015, comenzó un ligero pero constante aumento en el empleo.

⁸ Para más detalle, véase su lúcido artículo (5-05-2029): *El Tamaño de la empresa y el sistema productivo español*. La Voz de Galicia. A Coruña.

⁹INE. *Estructura y dinamismo del tejido empresarial en España Directorio Central de Empresas (DIRCE)*. Madrid, 1 de enero de 2019.

Al respecto, el gobernador del Banco de España, argumentaba que el capital humano del tejido empresarial español debe mejorar su cualificación, pues presenta una desventaja en relación a nuestras economías de referencia. En España según Eurostat el 40,5% de los autónomos y el 35,1% de los empresarios tienen un nivel de estudios bajo, frente al 24,8% de los autónomos europeos y el 20,1% de los empresarios (Pablo Hernández de Cos: Retos de la economía española. La productividad y el tejido empresarial).

Las microempresas

De las 3.363.197 millones de empresas, solamente 2,89 millones están dadas de alta en la [Seguridad Social](#) (SS). Las 450.000 empresas restantes, suelen ser “microempresas”, que ejercen su actividad en la economía sumergida, contando con un único trabajador o no más de cinco. Así, tendríamos a casi al 40% de los asalariados españoles trabajando en aproximadamente 3 millones de microempresas. Un dato a considerar es que básicamente cuentan con trabajadores de baja cualificación que, en el mejor de los casos, alcanza la enseñanza obligatoria.

El segmento de la microempresa, representa lo más típico del tejido empresarial español. Es absolutamente dominante en sectores como la restauración, hostelería, comercio al por menor, construcción, reparaciones, reformas... Sectores en los que la productividad del trabajo es muy reducida, y en los que en estos tiempos de crisis se desata una intensa competencia entre los trabajadores por los empleos disponibles, empujando a los salarios a la baja. Además y esto es relevante, son sectores orientados hacia la satisfacción de la demanda interna, muy apartados de la competencia internacional.

Estas microempresas trabajan en sectores muy sensibles al ciclo económico, creando empleos abundantes y de baja calidad en las fases de expansión y expulsando mano de obra en igual cantidad en las fases de contracción. Podría decirse, y sería cierto, que este fenómeno se produce en prácticamente todas las economías europeas. Lo particular y específico del caso español es el enorme tamaño que tiene este sector en la economía española con empresas de reducido tamaño en sectores como el turismo, la hostelería y la construcción.

Aquí reside uno de los problemas más relevantes de la [economía española](#): el tamaño, ya que con menos de 10 trabajadores se pueden hacer muy pocas cosas.

Las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas empresas, son las casi 150.000 que comprenden entre los 10 y los 49 trabajadores que emplean 3 millones de asalariados. Para estas empresas, la legislación laboral se torna más compleja cuando supera los 50 trabajadores. Siendo relativamente frecuente que una empresa prefiera constituir una filial, antes que superar dicha cantidad.

Las medianas, son las casi 25.000 que se ubican entre los 50 y los 250 trabajadores, dando empleo a 2,4 millones. En total las 175.000 pequeñas y medianas empresas ocupan a 5,4 millones de trabajadores, agrupando otro tercio del empleo. Las Pymes representan lo más característico del sistema productivo, aunque nuestro país es superado por Italia, Grecia y Portugal. Por tanto, las Pymes deben ser el objetivo primordial de la política económica de cualquier gobierno.

En última instancia, las 175.000 Pymes con sus 5,4 millones de empleados, conforman la columna vertebral del tejido empresarial de nuestro país. Su inconveniente proviene de su reducido “tamaño”, que tradicionalmente se considera como una desventaja competitiva por su limitada productividad y crecimiento, dificultades propias para su expansión internacional, bien por inversión extranjera directa o exportación.

Aunque es preciso matizar, que el interés suscitado por las empresas medianas como activas protagonistas del comercio internacional, se remonta desde años atrás cuando fueron parte de la solución a la Gran Recesión con sus activas exportaciones. Interés que se ha visto fortalecido, por una creciente atención hacia estas empresas con cualidades de campeones ocultos que operan en el mercado medio (middlemarket).

En efecto, la atención prestada desde el estallido de la anterior crisis se debe a que su dinamismo exportador, aunque no por ello, lo tienen fácil para igualar a las Mittelstand, que, por su alta especialización, son empresas de nicho y, generalmente, de productos intermedios innovadores.

Las Mittelstand, constituyen el 95% del tejido productivo alemán, y como empresas medianas emplean entre 100 y 200 trabajadores. En este caso, el tamaño sí que importa, porque cuanto más grandes son, mayores capacidades de resistencia poseen, lo que significa más capacidad de financiación, inversión y productividad. Siendo muy conscientes de la

importancia de invertir en I+D, ya que les permite transformar e innovar sus procesos productivos y ser más competitivos internacionalmente.

En términos país Alemania invierte en I+D un 2,94% del PIB, frente al 1,24% español, situado muy por debajo de la media europea del 2,12%. España en 2018, no ha recuperado el nivel de inversión pública en I+D, presentando una importante brecha con la Unión Europea (UE). El esfuerzo no solo está lejos del promedio comunitario, sino que la brecha aumenta cada año. La convergencia que tuvo lugar hasta 2008, cuando se redujo la distancia a medio punto porcentual, se ha convertido en una clara divergencia, de modo que en 2018 la distancia es ya casi de nueve décimas, aproximadamente la misma que en 2000 (0,88).

La explicación de esta distancia entre España y la media de la UE en términos de I+D no hay que buscarla en el potencial económico. Si tomamos los valores medios de la UE-28 como un índice 100, la renta per cápita española alcanzaría los 91 puntos, mientras que la inversión en I+D por habitante se quedaría en 49. En 2018 había cinco países en Europa con menor renta por habitante que España, pero con una mayor apuesta por la I+D (Eslovenia, Estonia, Hungría, Portugal y República Checa).

La trayectoria reciente de España en I+D contrasta con la de la Unión Europea, que en 2018 ya invertía un 27% más que antes de la crisis. Y si se compara con la de China, que durante este periodo ha más que duplicado sus niveles de inversión en I+D, y desde 2015 invierte al mismo nivel que la Unión Europea (ambas economías destinan un 2,12% de su PIB). Durante el periodo 2009-2018, España acumula un aumento del 2,5%, claramente inferior a los crecimientos observados en las otras cuatro grandes economías europeas: Alemania (38%), Reino Unido (21%), Italia (17%) y Francia (12%)¹⁰. Llama la atención el comportamiento de la inversión pública entre España y Europa. El crecimiento acumulado en la inversión pública en nuestro país entre 2009 y 2018 es del -9,8%, inferior al dinamismo europeo (+10,5%). Curiosamente al tiempo que España pierde peso en Europa, la misma Europa lo hace frente a China.

Así las cosas, las Pymes españolas, compiten desde sus capacidades distintivas, destacando su espíritu emprendedor, que les permite crear nuevos negocios, identificar nuevas oportunidades y demostrar una gran flexibilidad para adaptarse a los requerimientos del mercado interno y externo. Estas capacidades distintivas, se combinan con otras que no son tanto como el tamaño, la formación de los trabajadores que representa un inconveniente para que puedan desenvolverse en entornos innovadores que favorecen la productividad. Siendo la productividad de las pequeñas y

¹⁰ Para más detalle véase (2020): *Informe COTEC 2020*.

medianas empresas españolas un 40% inferior al de las alemanas, su menor productividad se ve compensada por un menor coste unitario¹¹.

Al respecto, es preciso destacar que la secuencia entre tamaño y productividad, demuestra que a medida que se avanza en tamaño, la productividad que se alcanza es mayor. Al encontrarse la dimensión empresarial y la productividad tan relacionada, y ser esta última el factor clave del crecimiento del PIB per cápita a largo plazo, no es de extrañar que exista una fuerte correlación entre el tamaño de las empresas y nivel de renta per cápita. Lo cual indica, que los determinantes de la dimensión empresarial coinciden en una buena medida con la eficiencia de la productividad.

Sobre los resultados relativos de la empresa española en cuanto a su dimensión y eficiencia productiva, contrastan con la fortaleza de sus exportaciones y, más concretamente, con el aumento de sus ventas exteriores en la zona euro, y con el sostenimiento de la mismas globalmente, situación que expresan la firmeza competitiva. La explicación de esta aparente paradoja la encontramos como revelan números de estudios, en qué otros factores, distintos a los costes y precios relativos - tradicionales determinantes de la competitividad-, desempeñan un papel relevante en el dinamismo mostrado por los productos españoles en los mercados internacionales.

Aunque resulte paradójico, la explicación está en la heterogeneidad del tejido empresarial español, donde encontramos grandes empresas exportadoras que logran altos niveles de productividad y eficiencia que ocupan posiciones de liderazgo en los mercados internacionales, junto con otras numerosas firmas de menor tamaño y eficiencia productiva, más volcadas al mercado interior y expuestas a la competencia externa. Así, la fortaleza competitiva española descansaría en el grupo de grandes empresas dinámicas y eficientes. Aunque este no es un rasgo que diferencie a España de otros países, pues las exportaciones se concentran generalmente en las grandes empresas, por lo general multinacionales.

No obstante, durante los últimos años sobresalen las medianas empresas que han incrementado su dinámica competitiva exportadora, utilizando la estrategia del destino geográfico de las exportaciones, donde combinan los mercados maduros y emergentes. Así, la elevada concentración de las exportaciones en el mercado europeo, uno de los más exigentes y con mayor capacidad de compra del mundo, ha favorecido la penetración

¹¹El costo unitario se calcula a partir de los costos variables y fijos incurridos en el proceso de producción. El cálculo del costo unitario es: $(\text{Costos fijos totales} + \text{Costos variables totales}) / \text{Total de unidades producidas}$.

exportadora en otras economías avanzadas, al mismo tiempo que progresivamente lo hacían en las economías emergentes, impulsoras durante las últimas décadas del crecimiento de las importaciones internacionales. No obstante, el todavía limitado grado de penetración en estas economías pone de relieve la necesidad de que continúen diversificando la cartera de destinos de sus exportaciones, sin descuidar, claro está, las posiciones en los mercados tradicionales.

Por último, se puede constatar según los análisis sobre la calidad de las exportaciones españolas, una creciente presencia de productos industriales más sofisticados y de mayor calidad. Los esfuerzos de las empresas para ajustar sus productos a la demanda mundial y avanzar en la diferenciación de su producción, les ha permitido defender su posición competitiva en actividades altamente expuestas a la competencia internacional, al ofrecer una favorable relación calidad-precio¹².

Por tanto, se hace vital conseguir vencer el factor crítico de las Pymes españolas en relación al tamaño asociado con la productividad, y no solo para lograr una mayor penetración en los mercados internacionales, sino también como una de las principales respuestas a los retos y vulnerabilidades del crecimiento de la economía española.

El crecimiento es un fenómeno complejo por el que, gracias a la acumulación de cantidades crecientes de factores de producción de mayor calidad y de técnicas productivas más eficientes, las economías producen más y mejores bienes y servicios a lo largo del tiempo. Es, por tanto, un proceso dinámico al que es consustancial la modificación de la composición de la producción y la especialización, de modo que este tipo de cambio estructural puede ser considerado como uno de los hechos estilizados del crecimiento económico¹³ (Kuznets, 1975).

En primer lugar, el propio crecimiento económico y la elevación de los niveles de renta per cápita influyen en el patrón de consumo y, por tanto, en la demanda relativa de los diferentes bienes y servicios. A largo plazo, el crecimiento de la renta per cápita suele ir acompañado de determinadas transformaciones estructurales que favorecen su continuidad o hacen más equitativa su distribución entre la población¹⁴. Como resultado, cambia la estructura sectorial de la economía y su desarrollo. De hecho, el desarrollo

¹² Rosario Gandoy y María Elisa Álvarez (2027): *Sector Industrial*, en; *Lecciones de Economía Española* (Directores, José Luis García Delgado y Rafael Myro). Civitas Tomson Reuter.

¹³ Es el aumento sostenido en el tiempo del PIB real por habitante, acompañado de un crecimiento positivo de la población. Si esta última condición no se cumple, el crecimiento del PIB per cápita puede ser tan solo la consecuencia de la emigración de la población.

¹⁴ Para más detalle véase Rafael Myro (2017): *Crecimiento económico y cambio estructural*, en; *Lecciones de Economía Española* (Directores, José Luis García Delgado y Rafael Myro). Civitas Tomson Reuter.

económico¹⁵ se caracteriza por la aparición de nuevos bienes y servicios de mayor calidad, impulsando nuevos sectores productivos que van adquiriendo mayor peso en el conjunto de la economía.

En segundo lugar, los diferentes sectores productivos se caracterizan por la utilización de distintas tecnologías y, por tanto, por sus diferentes niveles de productividad total de los factores (PTF)¹⁶ y distintos grados en la intensidad en el uso del capital, así como diferentes ritmos de progreso técnico. Así mismo, el tipo de especialización productiva influye, en los niveles sectoriales y agregados de productividad total de los factores y en sus niveles de crecimiento. Los cambios en la estructura productiva de una economía afectarán a su crecimiento y al logro de mayores niveles de desarrollo.

Una anomalía de la economía española durante las últimas décadas, es que el aumento de la productividad total de los factores, ha sido realmente escaso, e incluso mostró tasas de crecimiento negativas durante buena parte de la primera década del siglo XXI. La PTF ha crecido durante los últimos veinte años aproximadamente un 0,2% en promedio, dos décimas menos que la media de la eurozona, de acuerdo con las estimaciones de la Comisión Europea¹⁷. Este bajo crecimiento tiene un coste en términos de riqueza. Un cálculo sencillo, permite ilustrar que, si la PTF se hubiese comportado como en la zona euro, la renta por trabajador español alcanzaría casi el 90% de la media de la eurozona, frente al 79% que representaba en 2018 (Eurostat, 2018). El salario medio español es un 21%

¹⁵Durante la década de 1980, los conceptos de “crecimiento y desarrollo” se distanciaron. El “desarrollo” adquirió una mayor dimensión humana, referida a la distribución del ingreso, a la satisfacción de necesidades básicas como la salud, la educación y la elevación del nivel de vida en general. Mientras que “crecimiento” significa un aumento del tamaño de la economía por la asimilación o adquisición de bienes y servicios, acompañado de un aumento de la población. Así, cuando una economía se desarrolla, se encuentra mejor cualitativamente, pero cuando una economía crece, se hace mayor cuantitativamente. El crecimiento cuantitativo y la mejoría cualitativa podrían seguir caminos diferentes. Las Naciones Unidas admitieron que el crecimiento económico podía producirse incluso sin consecuencias sociales positivas para una determinada sociedad.

¹⁶La Productividad total de los factores se define como la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa media de crecimiento de los factores utilizados para obtenerla, donde los factores de ponderación son las participaciones de cada factor en la renta nacional. En otras palabras, la suma de contribuciones de los factores productivos (trabajo y capital) y la PTF coincide con la tasa de variación del PIB. También se obtiene a partir del modelo expresado en términos per cápita, como diferencia entre la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo y la del capital por trabajador, esta última ponderada por la participación del capital en la renta.

¹⁷Las cuentas de la productividad y el crecimiento económico se incorporaron como novedad en el Reglamento N° 549/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo, relativo al Sistema Europeo de cuentas nacionales y regionales de la Unión Europea.

inferior al salario medio bruto de los países de la Unión Europea, según se desprende del VII Monitor Anual Adecco sobre Salarios 2019.

España cuenta además al menos con otras dos anomalías en comparación con otros países de la eurozona. La primera es que la productividad de las pequeñas y medianas empresas de nueva creación es más reducida. Estas nuevas empresas muestran niveles de productividad inferiores a la media de su sector, lo que sugiere la existencia de un período de aprendizaje para que converjan hacia la eficiencia media. La literatura al explicar los resultados y los niveles de productividad entre los diferentes segmentos de empresas, señala tres aspectos claves: i) nivel de capitalización; ii) esfuerzo y resultados innovadores; y iii) la cualificación de los trabajadores.

La otra anomalía, es que el crecimiento del empleo explica dos tercios del crecimiento económico registrado desde 1995; mientras que el tercio restante se explica por la contribución de la acumulación de capital y de la productividad total de los factores. El aumento de la ocupación y la baja productividad han sido las dos caras de la expansión de los sectores del turismo, de la construcción y de los servicios. Según los informes elaborados por IESE-Adecco¹⁸, España es el tercer país de la Unión Europea, detrás se encuentran Polonia y Portugal, con un menor rendimiento por hora trabajada.

El resultado de estas anomalías, es que la economía española mantiene un tejido empresarial dominado por un gran número de empresas de reducida dimensión, escasamente productivas, con baja especialización y formación y por otra parte, cuenta con un grupo menor formado por empresas de mayor tamaño (multinacionales), que se encuentran a la altura de sus homónimas europeas.

Entre las empresas industriales, que son las de mayor tamaño, se comprueba que cuentan con una posición de ventaja con relación tanto en el esfuerzo inversor, como en los resultados innovadores y de personal cualificado. Esto se comprende muy rápidamente, teniendo en cuenta que poseen tecnologías y conocimientos de los que carecen por lo general las pequeñas y medianas.

Por tanto, las pequeñas y medianas empresas tienen que plantearse el crecimiento como un objetivo permanente. Deben estar abiertas ante las oportunidades de fusiones y adquisiciones, acuerdos y alianzas estratégicas, con el propósito de favorecer las economías de escala que

¹⁸Informes elaborados por el Centro Internacional de Investigación del IESE, que incorporan y sintetizan toda una serie de indicadores sobre el mercado laboral a partir de los datos estadísticos de Eurostat, el INE y las distintas oficinas nacionales de estadística.

les habilitan las oportunidades que suponen tener un mayor tamaño. De esta manera, sería más factible reestructurar el tejido empresarial español en beneficio de una mayor productividad, innovación e internacionalización, traducido en un más vigoroso crecimiento.

De manera que nos encontramos con un tejido empresarial, donde la alta importancia de las Pymes en la economía española, hace sentir la incesante necesidad de acometer una “reactivación”, haciendo que las microempresas se conviertan en pequeñas, estas en medianas y las medianas en grandes.

Al mismo tiempo, deben operar un importante cambio de mentalidad en cuanto a cuáles son las variables que se han de utilizar para competir; no deben utilizar solo las ventajas comparativas de los precios de los factores productivos, es decir, tienen que abandonar la idea de competir solo en costes si se quiere tener ventajas competitivas, al tiempo que han de incorporar nuevos factores relacionados directamente con la sostenibilidad, la digitalización, la calidad y la marca que incorporan valor añadido. Este es el reto y los desafíos principales que tienen las Pymes españolas para los próximos años.

Así que todo apunta en la misma dirección. Las pequeñas y medianas empresas, deben prepararse lo más velozmente posible, para poder hacer frente a los desafíos y competir con el mayor de los éxitos en el nuevo tablero del ajedrez global.

La gran empresa

La gran empresa, son aquellas que tienen más de 250 trabajadores. De este tipo hay unas 4.700, que dan empleo a 5,35 millones de personas, otro tercio del total de la población en activo, un porcentaje algo menor que en la Unión Europea donde Reino Unido (ya fuera de la UE), Irlanda, Alemania o Francia dan empleo en torno al 37% y 47% de la población activa.

Este segmento, cuenta con una característica que lo convierte en particular. Una gran cantidad se ha internacionalizado y algunas son grandes multinacionales globales, sobre las cuales las políticas tienen que actuar con cautela teniendo en cuenta que los países sin excepción las apoyan con toda decisión, y más en estos momentos tan particulares de la Covid-

19. Las posiciones internacionales de liderazgo que mantienen las grandes empresas y bancos españoles con especial relevancia en América Latina, las sitúan en la vanguardia y la punta de lanza de la economía española¹⁹.

Las grandes empresas españolas en su expansión internacional, han desplegado una estrategia gradualista. Como indica la teoría, conforme acumulaban habilidades y experiencias, mejoraban la evaluación y gestión de las distintas ventajas que ofrecen los países. Así procedieron, desde que iniciaron en los primeros años de 1990 la expansión internacional hacia América Latina²⁰, región que les permitió abrir una nueva etapa que las conduciría a convertirse en multinacionales globales.

Respecto a los niveles de productividad, prácticamente, no ofrecen diferencia alguna con sus iguales, y como sector altamente internacionalizado es el mayor responsable de la actividad exportadora e inversora española. Son también responsables de gran parte de la innovación en los productos y los procesos productivos. Su gran reto es liderar la Cuarta Revolución Industrial, que incluye la automatización, la robótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología y la biotecnología, tecnologías genéricas que inciden sobre un conjunto amplio de sectores y que, por esa misma razón, pautan los incrementos y calidad de la producción. También anticipan escenarios que harán caer las líneas divisorias entre algunos sectores y no solo industriales, sino también financieros.

En efecto, la competencia financiera se ha intensificado con la llegada de las Fin Tech (empresas tecnológicas-financieras, que abiertamente compiten con los bancos, pero al mismo tiempo establecen acuerdos y alianzas conjuntas) y las Big Tech (las grandes corporaciones tecnológicas) que toman fuerza y que han acuñado el acrónimo GAFA (Google, Amazon, Facebook, Apple). A las GAFA se le añaden otras como Microsoft, Samsung y Paypal, más las asiáticas Baidu, Alibaba y Tencent, conocidas como BAT. En conjunto, representan un muy poderoso “big bang” tecnológico-financiero por los siguientes motivos; i) los costes operativos son un primer aspecto importante; ii) la ratio costes-ingresos se ha mantenido estable durante los últimos años, por ello profundizan la digitalización y la transformación de sus modelos de negocio; iii) tienen que

¹⁹ Para un amplio análisis sobre las grandes multinacionales españolas y su presencia global, véase; Ramón Casilda Béjar (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Editorial. Madrid.

²⁰ Ramón Casilda Béjar (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.

ser más efectivos sobre su valoración que ha perdido entre un 30% y un 50% de su valor; iv) pueden asociarse con las Fin Techo las GAFA, con su portentoso poder de mercado²¹.

Para la gran empresa española se ha producido un hito destacado en cuanto a su estrategia de producción (sin tener en cuenta las amplias y considerables implicaciones que traerá consigo la Covid-19). Hasta ahora, su apuesta pasaba por la deslocalización en perjuicio de la localización, que como es conocido, desde la llegada del presidente de Estados Unidos; Donald Trump, se encuentra estimulada por la puesta en marcha de políticas proteccionistas que finalmente ha desembocado en la guerra comercial que libra Estados Unidos con China, y con más énfasis aún, ha adquirido dimensiones globales tras las experiencias del corte de suministros de las cadenas de valor desde China (principalmente) como consecuencia de la crisis de la Covid-19.

De manera que las grandes empresas españolas que estratégicamente deslocalizaron su producción y la concentraron generalmente en China, casi con toda seguridad, finalizada la “pandemia del coronavirus”, la revisaran profundamente y especialmente la concentrada o que mayoritariamente pasa por China (recuadro 1).

²¹ Un ejemplo es Amazon, que es **una página web, un medio de pago, una fórmula algorítmica y una potente red logística. De esta manera se desentiende de toda relación con lo productivo, con lo que eso supone de reducción de costes, y una vez convertido en el actor dominante, extrae rentabilidad presionando a cada uno de los participantes en la cadena, al mismo tiempo que obtiene cantidades ingentes de datos que los convierte en valor.**

Recuadro 1**Las empresas españolas y la estrategia de deslocalización**

La estrategia de la deslocalización, no es un fenómeno aislado, sino que ha existido bajo diversas formas y nombres, aunque no con la dimensión, la intensidad y aceleración que adquirió a partir de la década de 1990, años de mayor expansión económica en los países avanzados y de impulso a la integración económica por la reducción de las barreras comerciales, en especial de los aranceles. Esta mayor presión competitiva, se asocia con la deslocalización, como mecanismo para la reducción de los costes de las empresas, entre ellos los laborales, que aumenta el atractivo de fabricar en zonas con salarios más bajos. Además, la aparición de nuevos y extensos mercados emergentes con claras perspectivas de expansión, ofrecían grandes oportunidades de negocio.

A su vez ha ido acompañado de un fuerte aumento de la competencia entre países que se disputan la captación de IED, utilizando para ello incentivos fiscales, laborales y de otro signo. Es pues esta, una etapa inversora caracterizada por la deslocalización de la producción y la creciente movilidad del comercio internacional. Pero está dinámica está decayendo y algo importante está sucediendo, que puede dar un giro importante en las estrategias de deslocalización de las multinacionales en sentido inverso, aunque si es necesario, continuarán aprovechándola como arma competitiva. Sin embargo, diversos movimientos indican, que se ha iniciado un viaje de retorno de la producción hacia los países de origen.

Una de las principales manifestaciones del proceso de globalización económica es la internacionalización de los procesos productivos. Ante la creciente competencia de las economías emergentes, las empresas de las economías avanzadas -fundamentalmente multinacionales, pero no solo- han diseñado nuevas estrategias entre las que destaca la división internacional de la producción, léase cadenas de valor. Esta forma de organización, implica que la cadena de valor de un producto se divide en distintas etapas productivas que se localizan allí donde pueden obtenerse menores costes y se disponga de un entorno que garantice la viabilidad del proceso productivo (infraestructuras de transporte y comunicaciones, ventajas de exportación a los mercados internacionales, seguridad jurídica de las inversiones y la propiedad privada y una economía estable...). El resultado ha sido un extraordinario desarrollo de cadenas globales de producción en las que intervienen múltiples empresas y países.

El objetivo de esta estrategia es mejorar la posición competitiva de las empresas mediante la disminución de los costes de producción, en particular los costes laborales. Así, en los últimos años, las empresas de las economías avanzadas han ubicado las cadenas de valor más rutinarias e intensivas en trabajo manual en economías con inferiores niveles de renta y salarios. A esta deslocalización de actividad y empleo se añade a la pérdida ocasionada por el cierre de empresas incapaces de afrontar la intensificación de la competencia internacional.

La industria española ha participado activamente en este proceso de internacionalización, aumentando progresivamente su dependencia de bienes intermedios importados desde las últimas dos décadas del siglo veinte. En un primer momento lideraron el proceso la fabricación de vehículos de motor, las industrias intensivas en mano de obra como la confección, que tras la adhesión de España a la Unión Europea tuvo que hacer frente a un fuerte incremento de la competencia comunitaria y extra comunitaria. Desde mediados de los años noventa del siglo veinte, los principales protagonistas han sido las industrias intensivas en tecnología –maquinaria de oficina o equipos electrónicos–, donde las cadenas de valor globales han mostrado una mayor actividad.

Las nuevas estadísticas de comercio en valor añadido permiten constatar la creciente participación española en cadenas de valor globales, tanto mediante la transformación de bienes intermedios importados (muy especialmente en la fabricación de vehículos, donde los inputs externos suponen prácticamente la mitad del valor exportado), como, en menor medida, a través de la provisión de inputs intermedios a otros países para su incorporación en las exportaciones (manufacturas más vinculadas a los recursos naturales y las industrias metálicas básicas). Esta vía de internacionalización, que avanzó rápidamente en la segunda mitad de los años noventa del siglo veinte, detiene su progresión a raíz de la crisis económica de 2008, como ocurrió en el resto de las economías desarrolladas. En parte, ello se debió al colapso en los flujos comerciales ligados a la crisis internacional. No obstante, en España, como en otros países, un número destacado de empresas han retornado su actividad hacia su lugar de origen o hacia economías avanzadas más próximas geográficamente, reproduciendo la llamada estrategia Coca-Cola: producir más localmente más próximo al consumidor, pero sin dejar de hacerlo globalmente. Las causas tienen que ver, tanto con alteraciones en los costes de producción, desde el encarecimiento del transporte o el aumento del coste laboral en los países emergentes, así como por las dificultades surgidas en la coordinación de procesos productivos dispersos de forma que se garanticen los estándares de calidad exigido, así como los requerimientos de seguridad laboral y de salud. Y por supuesto, todo ello con el trasfondo de la inacabada guerra comercial entre Estados Unidos y China²².

Fuente: Rosario Gandoy y María Elisa Álvarez²³ y elaboración propia.

Muy brevemente el ejemplo más reciente de relocalización, que afecta de lleno a la economía española y concretamente a la industria del “automóvil”, es la decisión francesa enmarcada en una nueva estrategia de localización de su industria automovilística. El Gobierno francés percibe la crisis de la Covid-19 como una oportunidad única para revertir algunas políticas industriales que considera perjudiciales para el país, como

²² Para más detalle sobre la guerra comercial entre China y Estados Unidos, las posiciones respectivas frente a la globalización y el proteccionismo, así como la crisis de 2008 y la estrategia de deslocalización de la empresa multinacional, véase, Ramón Casilda Béjar (2019): *Capitalismo. Crisis y Reinención*. Tirant.

²³ Rosario Gandoy y María Elisa Álvarez, obra citada.

la deslocalización de la producción de vehículos del Grupo PSA y de Renault, dos de los fabricantes de automóviles más importantes en nuestro país.

“La industria automovilística francesa ha deslocalizado demasiado” y debe replegarse. La repatriación de la producción debe ser “la contrapartida” a las ayudas que el Estado les conceda a estos grupos para superar la presente coyuntura”²⁴. El presidente francés, Emmanuel Macron, presentó un plan de 8.000 millones de euros de ayuda al sector automovilístico para hacer frente a la crisis, que incluye el compromiso de relocalización de parte de la producción de los grupos PSA y Renault de fabricar en [Francia](#) sus vehículos “limpios, eléctricos e híbridos”.

Desde el Gobierno de España se desea impulsar junto con las Comunidades Autónomas la reindustrialización de España. También las grandes empresas y organizaciones empresariales se suman al impulso por considerar que la industria es un motor de investigación, innovación y tecnología. Además, la crisis de la Covid-19, ha evidenciado la necesidad de contar con cadenas de suministro industriales que han resultado ser estratégicas, para hacer frente a este tipo de crisis sanitarias.

Queda claro pues, que la deslocalización practicada durante los últimos treinta años, busca los menores costes posibles. Pero la automatización, la robótica y la inteligencia artificial, han reducido el incentivo del bajo coste laboral. Por tanto, ahora producir localmente ofrece una mayor seguridad ante las rupturas de las cadenas de suministro y más aún en industrias estratégicas. La relocalización que se pretendía llevar a cabo durante la próxima década de 2030, ahora tras las experiencias acontecidas se intensificará notablemente.

Con anterioridad en Estados Unidos surgió el movimiento llamado: “reapuntalamiento”, que pretendía la “relocalización” de las empresas estadounidenses. El reapuntalamiento, comenzó en EEUU antes de la elección del presidente Donald Trump y su eslogan de referencia: América Primero. La idea partió de Harry Moser en 2010. El movimiento, representa un esfuerzo para que las empresas estadounidenses, regresen y creen nuevos empleos industriales en el país. La iniciativa trabaja con las

²⁴ Declaraciones del ministro francés de Economía y Finanzas, Bruno Le Maire a la cadena BFM Business. La Vanguardia, 12-05-2019.

industrias y fabricantes para ayudarlos a reconocer su potencial de ganancias locales, así como el papel fundamental que desempeñan en el fortalecimiento de la economía utilizando la producción nacional²⁵.

También se reconoce un proceso de reapuntamiento en los países más avanzados de la Unión Europea, atrayendo las producciones deslocalizadas en las zonas de menor desarrollo del sudeste asiático. Este proceso de regreso, se vio favorecido por la Gran Recesión y los ajustes competitivos salariales, utilizados. Otros motivos, se encuentran en la subida de los costes laborales relativos, así como por la mayor exigencia en la legislación social de estos países y otros en desarrollo.

Resulta significativo que “The Economist”, abriese un debate online y una votación a favor o en contra del “reshoring” (regreso). La pregunta era: ¿Tienen la obligación las multinacionales de mantener una fuerte presencia en sus países de origen? La fuerte presencia se refería a la inversión, al empleo, la producción y las compras al menos en proporción a sus ventas. El no, era defendido por el economista especializado en comercio internacional y defensor del libre comercio; Jagdish Bhagwati, que obtuvo un 46%, frente al sí que logro el defendido por Harry Moser con un 54%²⁶.

Las grandes empresas españolas, ante todo este puzle, no deben descuidarse, pues tienen un amplio camino por delante, aunque muchas de ellas ya lo han iniciado, abordando profundos procesos de cambio, en unos casos, con más énfasis en el talento y las personas; en otros, con desarrollo de modelos organizativos centrados en los procesos y en el cambio tecnológico innovador que junto con la marca, conforman las señas de identidad de su “modelo de negocio”.

²⁵ Para más detalle, véase; www.reshorennow.org

²⁶ Ramón Casilda Béjar (2019): *Capitalismo. Crisis y Reinención*. Tirant.

3. EL PACTO VERDE Y LA REACTIVACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL

La crisis de la Covid-19, impone la prioridad absoluta de frenar la destrucción de empresas y revertir la situación económica a favor del empleo y la recuperación de las rentas familiares.

En la recuperación adquieren un protagonismo determinante las grandes empresas (las 4.700 que emplean 5,35 millones de trabajadores), al igual que las grandes empresas públicas, que igualmente deben ser agentes dinamizadores e impulsores, y no meros diques de contención, como sucede con la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI), dependiente del Ministerio de Hacienda que practica un enfoque meramente administrativo, y que más bien, como sucedía desde la creación del holding público el Instituto Nacional de Industria (INI), debería formar parte del Ministerio de Industria para crear, impulsar y ejecutar política industrial. Adviértase que la idea nada tiene que ver con recuperar el histórico INI, sino más bien con revertir el escaso interés que la política viene prestando a las reformas de las empresas públicas, como expresan los profesores; Francisco Longo y Jiménez Asensio²⁷.

A los efectos la Comisión Europea con el Pacto Verde²⁸ y la digitalización, ha diseñado la estrategia de crecimiento económico post Covid-19, mediante inversiones en soluciones sostenibles que incorporan la calidad del trabajo. La participación de las empresas y el compromiso de los ciudadanos y de todas las partes interesadas son cruciales para su éxito.

España cuenta con niveles de actividad económica muy inferiores a la media europea, mientras que el paro y la desigualdad son bastante

²⁷ Declaración sector público. *Por un sector público capaz de liderar la recuperación.* <https://rafaeljimenezasensio.com/declaracion-sector-publico/>

Donde comienzan admitiendo que la Covid-19 ha puesto de manifiesto la importancia crucial de lo público, pero también sus insuficiencias.

²⁸ El Pacto Verde —la ruta que con anterioridad al coronavirus se había marcado la UE para erradicar los gases de efecto invernadero— abarca todos los sectores de la economía, especialmente los del transporte, la energía, la agricultura, los edificios y las industrias, como las de la siderurgia, el cemento, los textiles, los productos químicos y las TIC.

superiores. Revertir la situación, concuerda con la visión de un modelo avanzado productivo e innovador, alineado con la estrategia del Pacto Verde, que definió la presidenta de la Comisión Europea; Ursula von der Leyen, “como una excelente oportunidad de aprovechar la crisis de la pandemia del coronavirus, para convertir a la economía europea en más “sostenible, resiliente y digita

Al tiempo que se prepara a las empresas, prestando una cuidada atención a las pequeñas y medianas para una nueva realidad desde el compromiso con el Pacto Verde y la digitalización, como vectores transformadores del sistema productivo europeo, que será más sofisticado, y más equilibrado y respetuoso con el cambio climático.

“El Pacto Verde se propone reforzar a las pequeñas y medianas empresas, columna vertebral de la Unión Europea, que representan más del 95% del tejido empresarial y el 85 % de los puestos de trabajo creados en los últimos cinco años. Son las que emprenden, ofrecen formación profesional a nuestros jóvenes, y representan todo lo bueno de nuestra economía. Necesitamos más jóvenes emprendedores, innovadores y tecnologías de vanguardia, como fueron, hace apenas diez años, los gigantes tecnológicos de esta generación. Quiero que a las pequeñas y medianas empresas les resulte más fácil convertirse en grandes innovadores. Debemos seguir desarrollando la financiación para que se conviertan en grandes innovadoras del futuro. Por ello, presentaré una estrategia específica para las Pymes con el fin de garantizar que puedan prosperar, reduciendo la burocracia y mejorando su acceso al mercado. Concluiremos la Unión de los Mercados de Capitales para garantizar que tengan acceso a la financiación que necesitan para crecer, innovar y expandirse. Para ello, se creará un fondo público-privado especializado en ofertas públicas de Pymes, con una inversión inicial de la UE que podrá contar también con la aportación de inversores privados”²⁹.

A los responsables de la formulación de políticas, el Pacto Verde les asigna un papel importante en el apoyo de las pequeñas y medianas empresas. Esto se debe a que estas empresas se alinean bien con las políticas que seleccionan ganadores (pickingwinner) o que buscan mejores prácticas y porque ayudan a legitimar estrategias de especialización inteligente. Además, apoyan aquellas que son especialistas en nichos internacionales,

²⁹ Ursula von der Leyen. Programa de la presidenta de la Comisión Europea (noviembre 2019): *Mi Agenda para Europa. Una Unión que se esfuerza por lograr más resultados. Orientaciones políticas para la próxima comisión europea 2019-2024.*

ya que demuestran cómo logran diversificar sus ventas en todo el mundo, aumentando así su solidez frente a las caídas en los mercados locales.

El Pacto Verde, según el sondeo del Eurobarómetro realizado para la Comisión Europea³⁰, informa que los europeos estaban muy preocupados por el cambio climático y a favor de tomar medidas en toda la UE para hacerle frente y particularmente para impulsar la economía y el empleo. En este punto, los principales resultados del sondeo han sido: más de ocho de cada diez encuestados están de acuerdo en que promover la experiencia de la UE en tecnologías limpias en países no miembros puede beneficiar económicamente (81%), mientras que tomar medidas en materia de cambio climático hará que las empresas sean más innovadoras y competitivas (79%). Una gran mayoría está de acuerdo en que reducir las importaciones de combustibles fósiles procedentes de fuera de la UE puede aumentar la seguridad energética y beneficiarnos desde el punto de vista económico (72%). Siete de cada diez encuestados (70%) están de acuerdo en que la adaptación de los acuerdos por el cambio climático puede tener resultados positivos para los ciudadanos de la UE

La hoja de ruta del Pacto Verde, hace un recorrido por buena parte del conjunto de la economía europea a través de los siguientes epígrafes: i) energía limpia, ii) industria sostenible, iii) construir y renovar edificios, iv) movilidad sostenible, v) biodiversidad, vi) de la granja a la mesa y vii) eliminar la contaminación. Para llevarlo a cabo, elabora una propuesta de inversiones y de instrumentos de financiación, dentro del marco para una transición justa e inclusiva.

El Pacto Verde, contempla apoyar financieramente a las Pymes más afectadas por la transición hacia la economía verde. Para ello, contará con el “Mecanismo Para una Transición Justa”, que contribuirá a movilizar 100.000 millones de euros, como mínimo, durante el período 2021- 2027.

De manera que el Pacto Verde es un instrumento de movilización de recursos para una reconstrucción, reconstitución o renovación del modelo económico europeo en aras de hacerlo más resiliente, sostenible, digital y competitivo.

Definitivamente hay que apostar con decisión y visión de futuro por el Pacto Verde y la digitalización, que además proporciona una salida a la crisis, acelerando la transición ecológica y las inversiones en energías limpias para que se acelere la creación de nuevas empresas en sectores con futuro y empleos de calidad.

³⁰ Report Special Eurobarometer 490. Climate Change, abril 2019.

4. EL FONDO VERDE DE ACTIVACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La pandemia del coronavirus ha perturbado nuestro tejido empresarial a una velocidad y escala que no hemos visto desde la Guerra Civil. No obstante, con los incentivos precisos y los instrumentos en este caso financieros, se facilita la reestructuración y reactivación de las pequeñas y medianas empresas. De conseguirlo, no solo se fortalecería su capacidad productiva y competitiva, sino también, su crecimiento y dimensión para internacionalizarse.

El “Fondo Verde de Activación de las Pequeñas y Medianas Empresas”, se basa principalmente en los siguientes puntos:

El Fondo se encuentra directamente relacionado y en plena sintonía con la Comisión y el Parlamento Europeo, que defienden la lucha contra el cambio climático como centro de la recuperación económica de Europa, ratificando el Pacto Verde y la digitalización como los vectores transformadores del sistema productivo europeo, que será más sofisticado, sostenible y socialmente más equilibrado.

El Fondo se estructuraría con aportaciones económicas del Gobierno de España mediante el Fondo de Recuperación Europeo que cuenta con 750.000 millones de euros (500.000 no reembolsables y 250.000 millones en préstamos). A España le corresponden sobre 140.446 millones de euros (11% del PIB), de los cuales serían 77.324 millones de euros no reembolsables y 63.122 millones en préstamos, aunque hasta que no sea definitivamente aprobado, estas cifras no son definitivas.

El Fondo por su carácter descentralizado, puede recibir las aportaciones correspondientes de las distintas Comunidades Autónomas y otros apoyos financieros provenientes del Banco Europeo de Inversiones e instituciones españolas como el ICO y Bankia (entidad pública hasta diciembre de 2021).

El Fondo también puede recibir aportaciones del “sector privado”: bancos, empresas y fundaciones, en sus diferentes vertientes económicas y

financieras mediante donaciones a fondo perdido o subvenciones, y otras por medio de contribuciones en especie.

El Fondo podría verse reforzado con aportaciones del Pacto Verde mediante el Mecanismo Para una Transición Justa. El Mecanismo otorga apoyo para contribuir a la movilización de un mínimo de 100.000 millones de euros durante el período 2021-2027 en las regiones más afectadas, a fin de mitigar el impacto socioeconómico de la transición hacia la economía verde. También se cuenta con la importante contribución del presupuesto de la UE a través de todos los instrumentos directamente relacionados con la transición.

El Fondo para facilitar la transición crearía el “Instituto Verde y Digital de la Pequeña y Mediana Empresa”, desde donde se administraría y gestionaría mediante la colaboración pública-privada, no excluyendo que su ámbito de actuación, se extienda a las micro empresas.

El Fondo con su visión de futuro incorpora la sostenibilidad en el modelo de negocio y en la cultura empresarial y en particular de los empleados mediante las acciones pertinentes de información y formación.

Para finalizar, decir que esta propuesta y sus ideas, no son definitivas ni cerradas, sino abiertas al debate y la reflexión, para conjuntamente buscar el mejor diseño del Fondo y sus objetivos.

5. CONCLUSIONES

Asumiendo plenamente que el tejido empresarial español según lo expuesto, necesita ser reestructurado y reactivado con el objetivo central de alumbrar un nuevo modelo productivo, alineado con la estrategia industrial europea en consonancia con el Pacto Verde y la digitalización de la Unión Europea.

Es el momento de aprovechar intensamente esta nueva oportunidad que en esta ocasión ofrece la Covid-19 –anteriormente la ofreció la Gran Recesión- para acometer con decisión no exenta de audacia la reindustrialización de la economía española. Si bien, es meridianamente

cierto, que la reindustrialización en mayor o menos medida, se hace recurrente en nuestro país cada vez que aparece una nueva crisis³¹.

Teniendo en cuenta que la economía española, aposto gran parte de su futuro en los servicios, entre ellos el financiero, ya que una economía moderna necesita un sistema financiero eficiente y potente, que proporcione la estabilidad y la financiación adecuada al tejido empresarial para su crecimiento y desarrollo. Pero no aposto con igual o similar intensidad por el “sector industrial”, lo cual ha desembocado en un desequilibrio intersectorial.

Siendo muy consciente de que el sistema productivo de un país, no se reestructura y reactiva de la noche a la mañana, pues forma parte de la esencia misma de su economía, por lo cual, hay que establecer amplios consensos entre las políticas públicas y los agentes económicos privados, dado que se corresponde con un proceso que requiere ante todo continuidad estratégica y colaboración pública-privada a largo plazo.

Hoy la prioridad pasa por salvar al tejido empresarial, las rentas familiares y el empleo, para abordar la reestructuración y reactivación de la economía española y con ello, conseguir un tejido empresarial potente, eficiente, competitivo y alineado con el Pacto Verde y la digitalización como pilares básicos de crecimiento económico post Covid-19.

Ahora bien, las propuestas, ideas y reflexiones que he realizado, no son un canto a las buenas intenciones, ni un ramillete de buenas voluntades, ni un discurso al uso como tantos otros cargados de oportunismo económico y empresarial. No, lo que trato, lo que pretendo es alumbrar hacia donde queremos ir, donde queremos estar y de qué manera avanzar para conseguirlo, asumiendo las equivocaciones.

Por esto mismo, repito nuevamente lo que expresaba sobre la descripción del Fondo, “que estas propuestas, sus ideas, sus reflexiones, no son

³¹ Puede leerse el original planteamiento en torno a la reindustrialización de la economía española que plantea el artículo de Enrique Andrés Pretel y Ángel Villarino (3-06-2020): *Cinco lecciones internacionales sobre cómo hacerlo (y cómo no hacerlo) ¿Queremos obreros con pañales? Cinco lecciones para reindustrializar (o no) España*. El Confidencial.

definitivas ni cerradas, sino abiertas al debate y la reflexión, para poder buscar conjuntamente la reactivación del tejido empresarial español”.

Para conseguirlo es preciso diálogo, coordinación y acuerdo a escala nacional y europea, como claves para lograr tan loable propósito y dejar a las generaciones futuras un ejemplo de lo que significa la unidad de acción, la determinación, la solidaridad y los sentimientos, todos ellos valores muy propios de la cultura española y europea.

Madrid, 5 de junio de 2020

Día Mundial del Medio Ambiente³²

³² La fecha del 5 de junio coincide con el día de inicio de la **Conferencia de Estocolmo en 1972**, cuyo tema principal fue precisamente el Medio Ambiente. Esta efeméride fue proclamada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1972. El anfitrión en 2020 es Colombia, con el apoyo de Alemania. El anuncio se hizo en la Conferencia de la **ONU** sobre Cambio Climático **COP25** que se celebró en Madrid en 2019. El día Mundial del Medio Ambiente se centra en motivar a las personas y comunidades para que se conviertan en agentes activos del desarrollo sostenible y en el cambio de actitud hacia los temas ambientales y a las empresas a desarrollar modelos más sostenibles.