

CEPYME identifica más de 100 barreras regulatorias que frenan el crecimiento empresarial

- España crearía 1,2 millones de empleos y crecería un 5,2% más si se fomenta un mayor crecimiento empresarial
- CEPYME propone retrasar 4 años la aplicación de las obligaciones hasta que la empresa haya consolidado su tamaño
- Mientras que la empresa española da trabajo a 4,7 personas de media, una empresa británica emplea a más de 9 y una alemana a 12
- Una empresa española media factura anualmente 1,1 millones de euros, un 32% menos que una empresa europea
- España no tiene un problema de emprendimiento: nacen más empresas que en la UE de media, pero mueren muchas más

Madrid, 10 de noviembre de 2021

La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) ha identificado que hay más de 100 regulaciones que desincentivan que las empresas españolas ganen tamaño, según el [informe sobre Crecimiento Empresarial](#) de CEPYME.

Estas barreras (fiscales, contables, laborales, financieras y de competencia) se convierten en un lastre para la competitividad de las empresas, frenan la recuperación de la economía, la creación de empleo y la sostenibilidad de las cuentas de las propias administraciones públicas a largo plazo.

Promover que la empresa española tenga el mismo tamaño que la media de la Unión Europea permitiría crear cerca 1,2 millones de empleos, aumentaría el PIB un 5,2% y elevaría las exportaciones totales un 5,2%, según concluye el informe sobre Crecimiento Empresarial que ha publicado CEPYME.

Asimismo, equipar el tamaño empresarial en España al de la media europea también elevaría las ventas de las compañías en 246.000 millones de euros de manera agregada, expandiría la masa salarial en 29.000 millones de euros e incrementaría la recaudación de impuestos en cerca de 20.000 millones sin tener que elevar los impuestos.

Con el fin de favorecer que las empresas crezcan según sus necesidades y que no traten de esquivar estas barreras como sucede actualmente, **CEPYME propone que el cumplimiento de las obligaciones no tenga carácter inmediato con la ampliación de un trabajador en la plantilla, sino que entren en vigor cuando hayan consolidado su**

crecimiento, es decir, tras 4 años de aumentar y mantener su tamaño. Esta flexibilidad facilitará a la empresa su estabilidad para asumir las nuevas cargas y asegurar su tamaño. Cabe recordar que actualmente las empresas tratan de esquivar el escalón principalmente de los 50 trabajadores, así se puede observar en las estadísticas de tamaño empresarial, ya que las cargas que asumen por ampliar su plantilla en solo un trabajador desalienta dicha ampliación.

CEPYME destaca que el crecimiento del tamaño empresarial no es tan solo una problemática de la empresa, sino que afecta a la competitividad de todo el país. Por ello, es importante fortalecer el tamaño de las empresas españolas para evitar que sean tan vulnerables a las crisis, reducir su elevada mortalidad, incrementar su productividad y así redundar en mejores salarios y en una mejor salud de nuestra economía en general. **Y recuerda que las medidas y reformas en las que trabaja el Gobierno, que repercuten en una menor flexibilidad empresarial y en mayores costes laborales y tributarios, harán a las empresas más vulnerables y frenarán su crecimiento.**

La empresa media española, más pequeña y menos competitiva

Los obstáculos al crecimiento de las pymes han provocado que la empresa española sea más pequeña que en la mayor parte de los países europeos y que sea menos competitiva. Por ejemplo, mientras que la empresa media española ocupa a 4,7 personas, una empresa media de la Unión Europea da empleo a 6. De hecho, en Alemania, Reino Unido y Austria el tamaño medio de las empresas duplica al de España.

Lo mismo se observa al analizar el volumen de negocio. Una empresa española media factura anualmente 1,1 millones de euros mientras que una empresa europea factura en promedio, 1,4 millones, un 32% más. Por ejemplo, las ventas por empresa en Alemania e Irlanda prácticamente triplican las de una firma media española.

Las empresas con menos de 10 trabajadores tienen en España una participación muy elevada en la generación de valor añadido y en el empleo. Si en el conjunto de la UE las microempresas aportan el 18,6% del valor añadido, en España esa participación es de casi el 22%. Sin embargo, como la productividad de las empresas más pequeñas es baja por culpa de los obstáculos que se encuentran para crecer, la competitividad del conjunto de la economía también se resiente.

Mientras que en España el ingreso medio de las microempresas por cada uno de sus ocupados es de 122.300 euros, en la media comunitaria es un 11% mayor (135.600 euros por ocupado). En Irlanda, Bélgica, Dinamarca y Reino Unido, las ventas por ocupado en las microempresas son, al menos, un 50% mayores a las que se producen en España.

Las microempresas sufren mayores dificultades que el resto

Más allá de esas particularidades del tejido empresarial español, las empresas más pequeñas se enfrentan, por su propia condición, a mayores dificultades. En todos los países europeos, tal como predice la teoría económica, las empresas más grandes tienen, en promedio, una productividad más elevada que las pymes. Las pymes se financian a tipos de interés más caros y tienen menos posibilidades de captar talento o innovar, características que llevan a las empresas de menor tamaño a tener una menor resistencia ante las crisis y una vida más corta.

Que las pequeñas y medianas empresas son más vulnerables también se hace evidente si se observa la pérdida de puestos de trabajo de las pymes y de las grandes empresas en las crisis. Por ejemplo, entre 2007 y 2013 las empresas de 10 a 249 ocupados perdieron empleo por el equivalente a más de la mitad de todo el empleo perdido, ya que solo eran responsable de un tercio del empleo total.

Las empresas más pequeñas también están menos internacionalizadas, lo que igualmente las hace más vulnerables a potenciales recesiones. Solo un 2,2% de las microempresas españolas son exportadoras. En cambio, casi un 60% de las empresas con al menos 250 ocupados venden al exterior.

España no tiene un problema de emprendimiento

Otro dato llamativo del informe es que España no tiene un problema de emprendimiento, sino que el verdadero lastre es la mortalidad empresarial. En España se constituyen anualmente más empresas que en Alemania, Francia o Italia. La Tasa de Emprendimiento (empresas creadas cada 10.000 habitantes) española se sitúa en el 35,3%, siendo de las más altas de la UE, duplicando las que existen en Alemania, Holanda e Irlanda. Asimismo, la Tasa de Natalidad empresarial (relación entre empresas nacientes y empresas activas) de España es también más alta que la media de la UE, superando con comodidad las de economías como Holanda, Austria, Alemania e Irlanda. En España, se crea anualmente el 10,6% del tejido empresarial, por encima del 9,8% de la media de la UE.

En cambio, la tasa de mortalidad empresarial, que mide el porcentaje de tejido empresarial que desaparece de forma anual, es mayor en España que en Italia, Alemania o Portugal, teniendo en cuenta los datos de las empresas con asalariados. Esta tendencia se agudiza en España en las empresas de nueva creación, que muestran una mayor vulnerabilidad que en otros países europeos. De hecho, solo la mitad de las empresas sobreviven tres años después de su creación, una proporción inferior a la de Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Portugal, entre otros países europeos.

En concreto, el 9,2% de las empresas con asalariados acaba cerrando a lo largo del año en España, mientras que en la media de la Unión Europea se sitúa en el 8%. Esto significa

que cada año una de cada 11 empresas con asalariados que hay en nuestro país desaparece, una tendencia que ya se observaba antes de la crisis del coronavirus y que se ha agravado como consecuencia de la pandemia.

Para más información, consultar el [informe de Crecimiento Empresarial](#) elaborado por CEPYME