
La fractura entre retrocapitalisme i turbocapitalisme

Col·lecció
Fractures socials

Jordi Sevilla
Miguel Marín
Economistes

Setembre 2021

observatorisociallacaixa.org

l'ObservatoriSocial

Crèdits

L'Observatori Social de la Fundació "la Caixa"

**Fundació "la Caixa", 2018
Plaça de Weyler, 3
07001 Palma**

Traducció:

Jordi Palou

Disseny gràfic i maquetació:

César Jara

La Fundació "la Caixa" no s'identifica necessàriament amb l'opinió dels autors d'aquesta publicació.

Sumari

- 05** Una aproximació al teixit productiu a Espanya: hi predominen les empreses petites
- 07** Les empreses grans són les principals generadores d'ocupació de qualitat
- 09** La productivitat de les empreses augmenta de manera proporcional segons la seva grandària
- 11** Treballar amb un sol banc, un límit per al creixement de les pimes
- 14** Les empreses són més rendibles com més grans són
- 15** La innovació i el perfil exportador són característics de les grans empreses
- 19** La fractura a debat: el sector públic i la crisi derivada de la pandèmia per la covid-19
- 22** Propostes de futur. Conclusions

Aquest número forma part de la col·lecció «Fractures socials», integrada per les publicacions següents:

- **Una introducció**
- **Fractura entre rics i pobres**
- **Fractura entre dones i homes**
- **Fractura entre joves i grans**
- **Fractura entre el món rural i el món urbà**
- **Fractura entre el turbocapitalisme i el retrocapitalisme**
- **Fractura entre analògics i digitals**

Punts clau

- 1 En l'economia espanyola, fa algunes dècades que avança i augmenta una fractura que reflecteix dos models econòmics coexistents: el turbocapitalisme i el retrocapitalisme. En bona part, aquesta fractura és una conseqüència de processos de transformació estructural com la globalització i la revolució tecnològica i digital que afecta el conjunt de la societat, però també de problemes estructurals que s'arrossegueu des del passat.

- 2 El model del turbocapitalisme és sotmès a paràmetres com ara la internacionalització, la digitalització, la formació i la innovació. El retrocapitalisme, en canvi, es caracteritza perquè presenta un proteccionisme més gran pel que fa a les relacions amb l'exterior i menys intensitat tecnològica i innovadora. D'altra banda, aporta un valor afegit menor a l'economia i ha de recórrer al suport públic per sobreviure davant les crisis econòmiques.

- 3 Els processos de transformació estructural que afecten la societat, específicament la globalització i la revolució digital, han comportat guanys evidents tant en l'àmbit econòmic com en el social, però també plantegen amenaces i desafiaments remarcables. En general, aquests darrers es relacionen amb qüestions com són l'augment de les desigualtats o la polarització de les ocupacions, amb condicions laborals molt diferenciades, però també incideixen de manera directa en la dualitat de l'estructura productiva.

- 4 La digitalització i la globalització, entre altres fenòmens, intensifiquen la segmentació empresarial, en la mesura que els avanços tecnològics es concentren en grups d'empreses que són capaces d'internacionalitzar els seus serveis i competir globalment. En el pol contrari trobem, principalment, empreses més petites i sense capacitat d'abordar aquestes transformacions, que sovint, doncs, es queden enrere per comparació a les primeres.

- 5 La fractura es manifesta, sobretot, en una dicotomia molt evident. A Espanya, un important grup d'empreses que podríem denominar *nòmades* funcionen amb lògica internacional i són perfectament competitives a escala mundial. No obstant això, el gruix del teixit empresarial el formen empreses que podríem dir-ne *sedentàries*, més pròximes a la vella lògica del capitalisme proteccionista. Les diferències, sobretot de tipus econòmic, s'expliquen en bona part pel pes més gran d'aquest caràcter, fins a un cert punt retrògrad, del teixit productiu del país. Aquesta característica, però, no es pot identificar estrictament amb cap grandària ni cap sector específics, ja que es troba disseminada en tots.

- 6 Superar la bretxa entre retrocapitalisme i turbocapitalisme requereix polítiques de reformes estructurals com les que proposem al final d'aquest informe. Tanmateix, convé conèixer on rau el problema per no continuar entossudits a cercar solucions allà on no té sentit fer-ho.

- 7 La informació obtinguda en aquest informe a partir de l'Enquesta del Banc d'Espanya sobre l'activitat empresarial (2020) permet constatar que l'impacte de la crisi de la covid-19 no ha estat pas homogeni, sinó que ha afectat amb més intensitat determinats sectors. Les empreses de dimensions més reduïdes han registrat caigudes substancialment més acusades tant en la facturació com en l'ocupació.

Xifres clau

9,5%

Només el 9,5% de les empreses amb menys de deu treballadors han dut a terme vendes en línia.

22,3%

La propensió exportadora de les empreses més grans (43,4%) és quasi el doble que la de les més petites (22,3%).

64-72

La densitat de petites i mitjanes empreses s'ha mantingut més o menys estable durant les dues darreres dècades: per cada mil habitants hi ha entorn de 64-72 pimes.

20%

Només el 20% de les empreses que tenen menys de 250 treballadors són innovadores, mentre que en les empreses de més de 250 treballadors aquest percentatge arriba a gairebé el 50%.

13%

Amb prou feines el 13% de les empreses industrials de fins a 200 treballadors fa o contracta alguna mena d'activitat d'R+D, mentre que en les de més de 200 treballadors són el 45,9%.

2,5

La productivitat de les microempreses espanyoles és més de 2,5 vegades inferior a la del Regne Unit i quasi 1,9 vegades inferior a la de França i Alemanya.

38%

Les microempreses generen vora el 38% de l'ocupació a Espanya, mentre que a França o el Regne Unit els percentatges minven fins al 25,5% i el 19,5%, respectivament.

3x

Les grans empreses tripliquen el percentatge d'anàlisi de dades massives (*big data*) per comparació a les empreses de menys de 50 treballadors.

60%

El 2020 el 60% de les empreses espanyoles treballaven amb una sola entitat bancària, el 21,24%, amb dues, i el 8,91%, amb tres.

4

Les empreses espanyoles tenen una mica més de quatre treballadors de mitjana, mentre que la mitjana europea se situa entorn dels sis treballadors per empresa.

Nota: dades del 2020.

1

Una aproximació al teixit productiu a Espanya: hi predominen les empreses petites

A fi de determinar les característiques estructurals del teixit productiu espanyol per comparació als principals països europeus, hem de dur a terme un breu diagnòstic de les variables de la demografia empresarial espanyola i cal analitzar quina evolució han tingut en les darreres dècades.

El predomini de petites empreses
i la infrarepresentació d'empreses
mitjanes i grans

A Espanya, la densitat de petites i mitjanes empreses s'ha mantingut més o menys estable durant el període 2000-2020, entorn de 64-72 pimes per cada mil habitants. En general, el predomini de petites empreses i la infrarepresentació d'empreses mitjanes i grans és una característica compartida amb altres països europeus. No obstant això, hi ha diferències substantives respecte a països com ara Alemanya o el Regne Unit, que tenen una estructura empresarial més diversificada i on les microempreses representen una part menys substancial del teixit empresarial.

Si tenim en compte la plantilla mitjana de les empreses, constatem un cop més la grandària menor, en termes comparatius, del teixit empresarial espanyol. Les empreses de la Unió Europea tenen una mitjana de sis empleats aproximadament, mentre que a Espanya aquesta xifra es redueix fins a poc més de quatre. Crida l'atenció, en canvi, que les empreses mitjanes i grans tendeixen a ser més grans a Espanya que no a Alemanya, encara que són molt més petites que a França o al Regne Unit.

Les empreses de la Unió Europea tenen una mitjana de
sis empleats aproximadament, mentre que a Espanya
aquesta xifra es redueix fins a poc més de quatre

Finalment, si analitzem la distribució de les empreses per sectors, veurem que les microempreses es concentren d'una manera molt evident i majoritària en el sector de serveis, sobretot en les activitats comercials. En canvi, les empreses petites, mitjanes i grans s'especialitzen en la indústria. És a dir, que com més augmenta la grandària empresarial, més alta és la proporció d'empreses que operen en el sector industrial.

Taula 1. **Les grans empreses tenen més pes en el sector industrial**

Distribució sectorial de les empreses segons les seves dimensions (%)

Dimensió de les empreses	Indústria	Construcció	Serveis		Total
			Comerç	Altres serveis	
Pime (0-249 assalariats)	5,9%	12,6%	22,1%	59,5%	100%
Pime sense assalariats (0 assalariats)	3,9%	13,7%	19,5%	62,9%	100%
Pime amb assalariats (1-249 assalariats)	8,5%	11,1%	25,3%	55,1%	100%
Microempreses (1-9 assalariats)	7,2%	11,0%	26,2%	55,6%	100%
Empreses petites (10-49 assalariats)	20,1%	12,5%	17,3%	50,1%	100%
Empreses mitjanes (50-249 assalariats)	22,6%	7,0%	15,3%	55,1%	100%
Empreses grans (més de 250 assalariats)	21,7%	2,9%	14,6%	60,7%	100%
Total empreses	5,9%	12,6%	22,0%	59,5%	100%

Font: [Retrato de la PYME. DIRCE a 1 de enero de 2019](#), Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme, 2020.

2

Les empreses grans són les principals generadores d'ocupació de qualitat

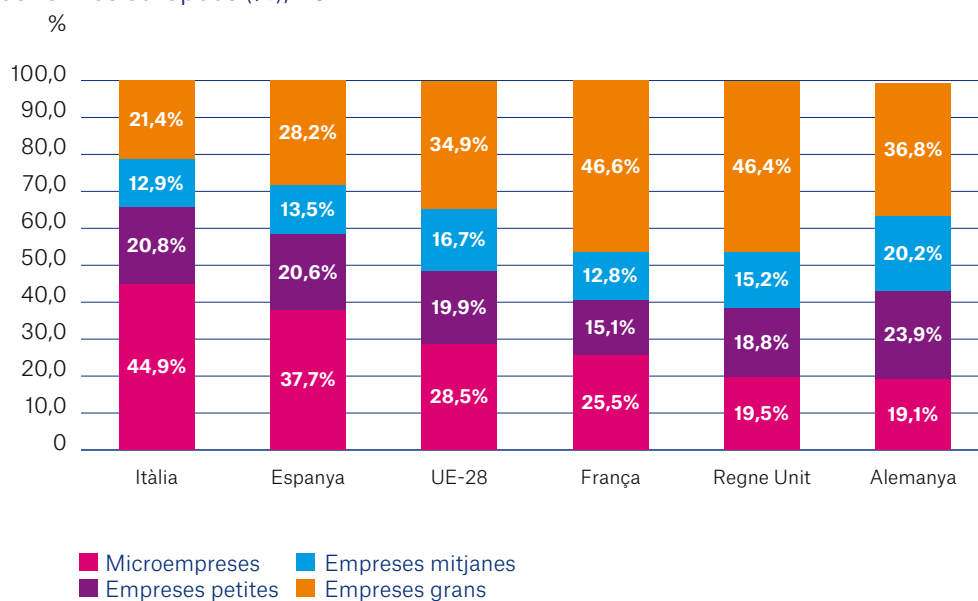
La fractura entre empreses grans i petites també és molt evident si en comparem la distribució en termes d'ocupació. El gràfic 1 mostra que les microempreses generen aproximadament el 38% de l'ocupació a Espanya, mentre que a França o el Regne Unit aquest percentatge baixa fins al 25,5% i el 19,5%, respectivament. A Alemanya, les microempreses amb prou feines generen el 19% de l'ocupació total.

Per la seva banda, les grans empreses representen entorn del 47% de l'ocupació al Regne Unit i a França, i vora el 37% a Alemanya. Aquestes xifres contrasten clarament amb la registrada a Espanya, el 28,2%, només per darrere de la d'Itàlia (21,4%).

Finalment, observem clarament que les empreses mitjanes d'Alemanya generen més ocupació (el 20,2%) que les dels altres països comparats. A l'extrem oposat trobem Itàlia (12,9%) i Espanya (13,5%).

Gràfic 1. **Les microempreses són les principals generadores d'ocupació a Espanya**

Distribució de l'ocupació segons les dimensions de les empreses a les principals economies europees (%), 2017



Nota: els gràfics 1 a 3 s'han obtingut a partir de les últimes dades disponibles.

Font: elaboració pròpia a partir de Structural Business Statistics – Overview, Eurostat, 2017.

Si ens fixem en el sector d'activitat en què operen les empreses, les que tenen un nombre més alt de treballadors són les empreses manufactureres grans i mitjanes. Aquest és un comportament que observem tant a Espanya com en altres països europeus. En els altres dos sectors analitzats, el de la construcció i els serveis, són les microempreses i les empreses petites les que concentren els nivells d'ocupació més alts, tot i que hi ha diferències entre els països. Així, mentre que a Espanya les microempreses generen el 57,09% de l'ocupació en el sector de la construcció i el 45,10% en el sector de serveis, a França i el Regne Unit aquestes xifres amb prou feines arriben al 43% i el 40% en la construcció i el 34% i el 16% en els serveis, respectivament. Un cop més, el patró de distribució observat a Espanya s'assembla molt al d'Itàlia.

Per tancar aquest apartat, convé indicar que una àmplia majoria d'estudis i estadístiques semblen constatar la idea que les pimes solen generar ocupació de menys qualitat que no pas les empreses de dimensions més grans.

Les pimes solen generar ocupació
de menys qualitat que no pas les empreses
de dimensions més grans

3

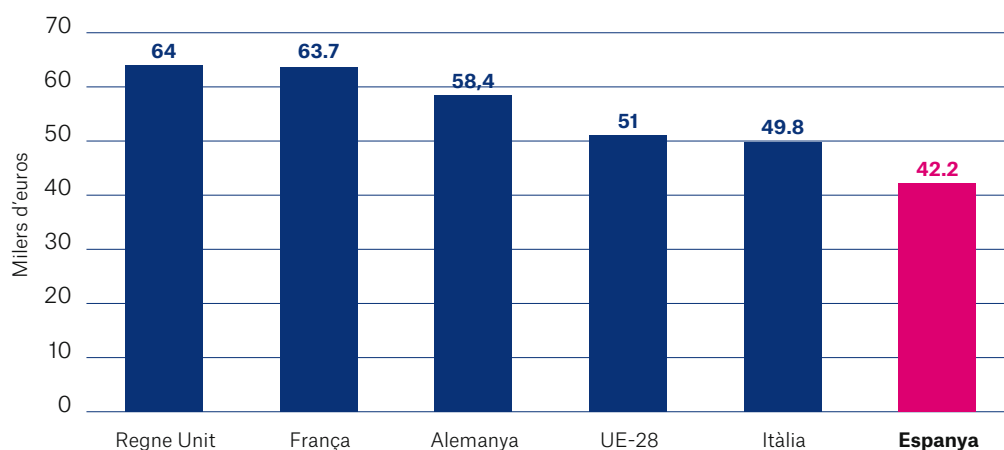
La productivitat de les empreses augmenta de manera proporcional segons la seva grandària

Les empreses més grans tendeixen a presentar millors nivells de productivitat. Un article de Moral-Benito del 2016 («[Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus](#)», *Documentos de Trabajo*, 1.613, Banc d'Espanya) constata que les empreses amb més de 250 treballadors eren sis vegades més productives que les que tenien menys de nou treballadors. Aquest patró, a més, es mantenia per a tots els sectors d'activitat.

Segons que es desprèn de les dades analitzades per a aquest informe, els nivells de productivitat de les empreses espanyoles se situen clarament per sota de la mitjana europea i lluny, també dels principals països europeus, amb l'excepció d'Itàlia. Si atenem a la productivitat per hora treballada, la dada és semblant: les empreses espanyoles es troben, de nou, a la cua en productivitat, tot i que escurcen distàncies respecte a les seves competidores i se situen per damunt de la mitjana dels països de la Unió Europea, com veiem reflectit al gràfic 2.

Gràfic 2. **Les empreses espanyoles se situen a la cua en productivitat en relació amb la mitjana europea**

Productivitat aparent del treball. Valor afegit brut per treballador (milers d'euros), 2018



Font: elaboració pròpia a partir de les dades sobre productivitat aparent del treball, Eurostat, 2018.

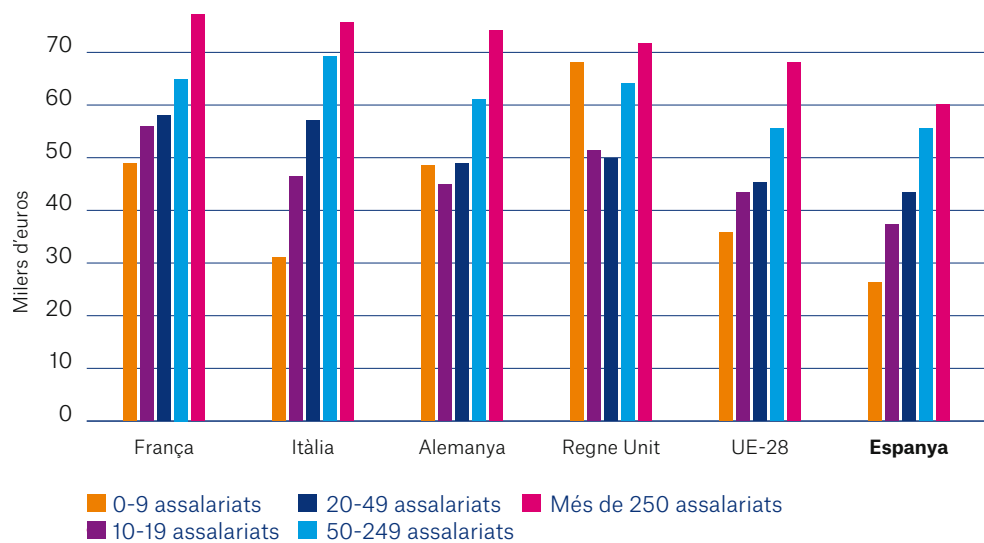
Les empreses més grans tendeixen a presentar millors nivells de productivitat

En analitzar els nivells de productivitat segons les dimensions de l'empresa, confirmem que aquests augmenten a mesura que l'empresa és més gran. D'altra banda, les empreses espanyoles són, independentment de la seva grandària, clarament menys productives que les seves competidores europees (és a dir, que tant les pimes com les grans empreses espanyoles són menys productives que les empreses europees de grandària similar). Així, per exemple, la productivitat de les microempreses espanyoles és més de 2,5 vegades més baixa que la del Regne Unit i quasi 1,9 vegades més baixa que la de França i Alemanya. Per comparació a Itàlia, constatem també grans diferències, sobretot en els trams d'empreses mitjanes i grans, que són substancialment més productives que les espanyoles.

Els nivells de productivitat augmenten a mesura que l'empresa és més gran

Gràfic 3. **La productivitat de les empreses a Espanya és més baixa que la mitjana europea, independentment de les seves dimensions**

Productivitat aparent del treball a les principals economies europees. Valor afegit brut per treballador (milers d'euros), 2018



Font: elaboració pròpia a partir de les dades sobre productivitat aparent del treball, Eurostat, 2018.

4

Treballar amb un sol banc, un límit per al creixement de les pimes

La grandària de les empreses és un determinant clau de l'accés que tenen al crèdit, com ho exemplifica el volum de finançament més reduït que tradicionalment han rebut les petites empreses espanyoles per comparació a les empreses mitjanes i grans.

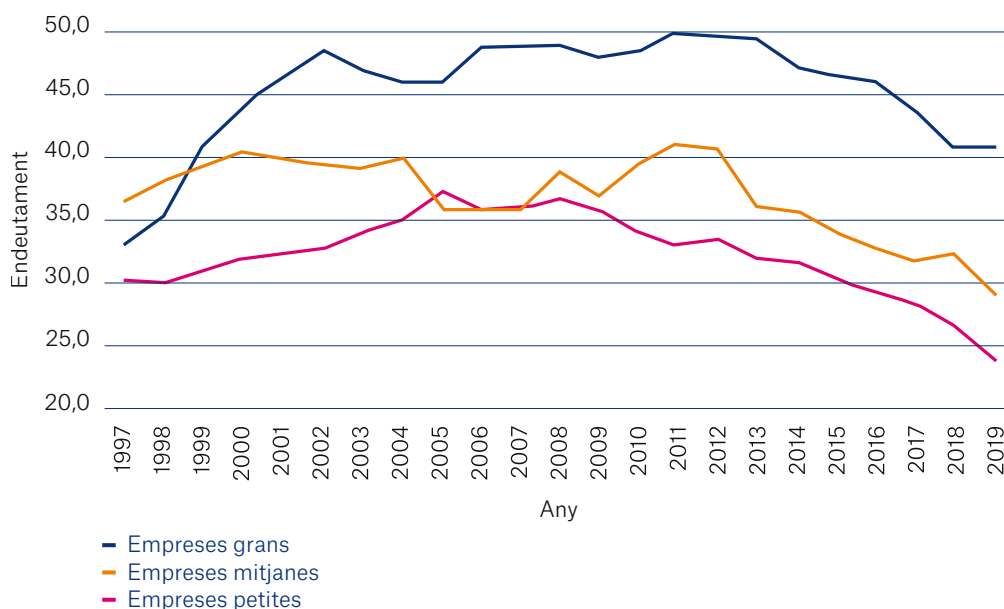
Les pimes depenen més del finançament bancari que les grans empreses, que tenen més capacitat d'accés al finançament dels mercats

Així mateix, les dimensions reduïdes de l'empresa solen anar acompanyades de nivells més baixos de qualitat de la informació comptable i d'asimetries en la informació (o menys transparència en la informació proporcionada). En conseqüència, les pimes depenen més del finançament bancari que les grans empreses, que tenen més capacitat d'accés al finançament dels mercats. Generalment, aquesta capacitat implica costos més elevats de generació d'informació financera i la imposició de més disciplina sobre la gestió empresarial.

D'aquesta manera, les empreses europees han estat històricament més dependents del finançament bancari que no pas les d'altres països econòmicament avançats, com ara els Estats Units, a causa del pes elevat que les pimes tenen en el seu teixit productiu (CaixaBank Research, 2015: [La unió del mercat de capitals: un primer pas](#)). Això resulta encara més evident en el cas d'Espanya, en què les dimensions de les pimes són particularment reduïdes.

Gràfic 4. **Les grans empreses tenen més capacitat d'accés al finançament dels mercats**

Ràtio d'endeutament de les empreses segons la seva grandària. Recursos aliens amb cost sobre el passiu remunerat (%)



Font: elaboració pròpia a partir dels [informes trimestrals de la Central de Balanços](#) del Banc d'Espanya, 2020.

A Espanya el més corrent és que les empreses acudeixin a una única entitat bancària

L'escassa capacitat de les pimes per diversificar el seu passiu no es reflecteix només en una recurrència més alta a un sol tipus de finançament, el bancari, sinó també en el nombre de finançadors amb els quals treballen. En aquest sentit, a Espanya el més corrent és que les empreses acudeixin a una única entitat bancària. Maudos i Fernández (2020) assenyalen, en *Condiciones financieras de las empresas españolas: efectos sobre la inversión y la productividad* (Fundación BBVA), que en el període 2001-2015 el 55,1% de les empreses espanyoles van treballar amb una sola entitat bancària, mentre que el 28% de les empreses van recórrer a dues entitats. El percentatge cau fins al 12,9% en el cas que treballin amb tres entitats i fins al 3,3% quan són quatre. Durant el període analitzat, les empreses espanyoles van treballar amb una mitjana d'1,7 entitats bancàries.

Aquesta dependència respecte a un nombre més limitat de fonts de finançament, o fins i tot d'una única entitat, esdevé un obstacle evident al creixement empresarial

En èpoques de crisi, si els bancs tanquen la seva oferta de fons, aquesta dependència respecte a un nombre més limitat de fonts de finançament, o fins i tot d'una única entitat, esdevé un obstacle evident al creixement empresarial, tal com va posar de manifest la crisi financera del 2008 (Mielgo, 2015: «[Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España](#)», ICE, *Revista de Economía*, 885).

5

Les empreses són més rendibles com més grans són

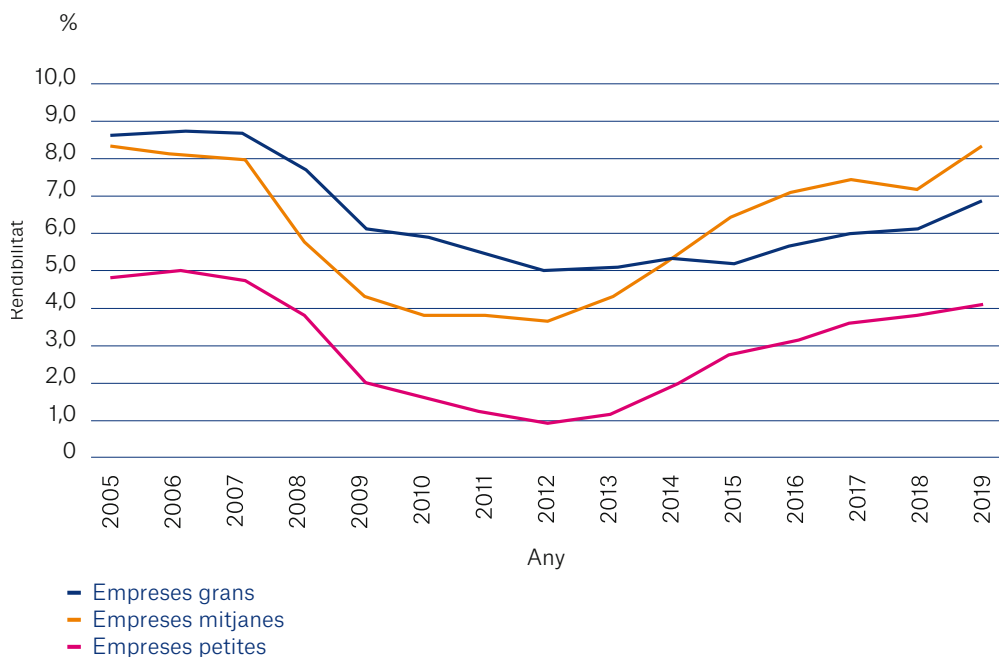
Hi ha una relació causal directa entre la grandària de les empreses i la seva rendibilitat: com més grans són, més rendibles. Les empreses més petites afronten més dificultats per accedir al finançament extern, els costos són més elevats i, per tant, la rendibilitat econòmica és més baixa.

Hi ha una relació causal directa entre la grandària de les empreses i la seva rendibilitat: com més grans són, més rendibles

El gràfic 5, elaborat a partir de les dades de la Central de Balanços del Banc d'Espanya (2020), mostra com les empreses petites són clarament menys rendibles que les de dimensions més grans.

Gràfic 5. **Les empreses mitjanes i grans són més rendibles que les petites**

Rendibilitat de les empreses segons la seva grandària (%), 2005-2019



Font: elaboració pròpia a partir dels [informes trimestrals de la Central de Balanços](#) del Banc d'Espanya, 2020.

6

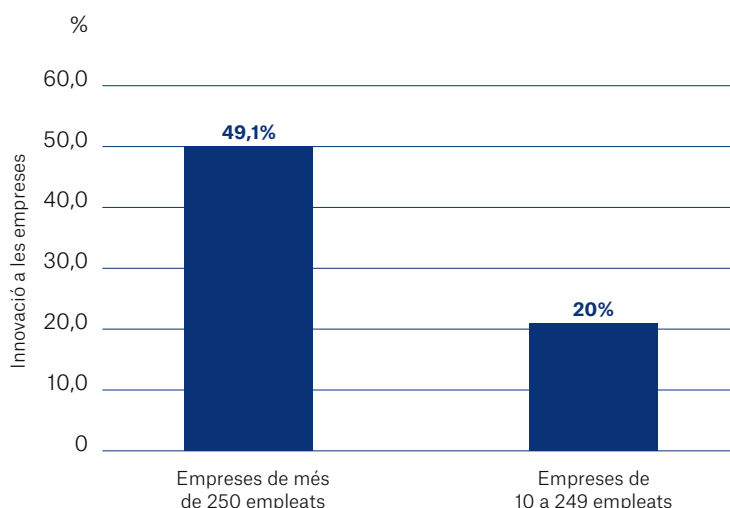
La innovació i el perfil exportador són característics de les grans empreses

La grandària de les empreses és un factor determinant de la seva capacitat d'innovació i internacionalització. El gràfic 6, elaborat a partir de les dades de l'Enquesta sobre innovació a les empreses de l'any 2019, de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), recull la relació positiva existent entre dimensió empresarial i capacitat innovadora. Segons que es desprèn del gràfic, el percentatge d'empreses que innoven és clarament més alt entre les que són més grans. Es tracta d'una diferència que, a més a més, es manté independentment del sector d'activitat al qual pertanyen les empreses.

Si fem servir una altra font de referència com és l'Enquesta sobre estratègies empresarials (ESEE) de la Fundació SEPI per a empreses industrials, podem constatar aquesta tendència. D'acord amb els resultats de la darrera edició de l'ESEE, de l'any 2016, amb prou feines el 13% de les empreses industrials de menys de 200 treballadors duu a terme i contracta alguna mena d'activitat d'R+D, mentre que en les que tenen més de 200 treballadors són el 45,9%.

Gràfic 6. **Com més gran és l'empresa, més innovació hi ha**

Percentatge d'empreses innovadores segons les seves dimensions a Espanya, 2019



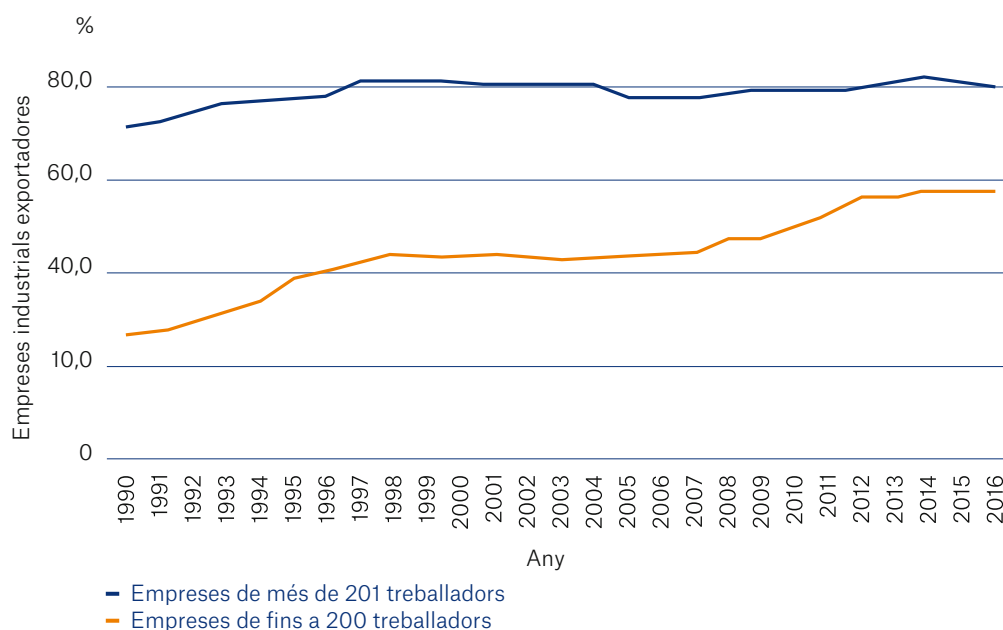
Font: elaboració pròpia a partir de l'[Enquesta sobre innovació a les empreses](#), INE, 2019.

Així mateix, el vessant exportador de les empreses s'associa de manera positiva a la seva grandària, de manera que a mesura que augmenten les dimensions de les empreses, també ho fan les probabilitats d'exportar. El gràfic 7 mostra com el percentatge de grans empreses exportadores és clarament superior al de les empreses de dimensions més reduïdes, tot i que la diferència ha tendit a minvar durant els darrers anys. Si observem la propensió exportadora, la conclusió és la mateixa: les empreses més grans tendeixen a exportar quasi el doble (43,4%) que les més petites (22,3%). Aquesta circumstància es dona en tots els sectors d'activitat.

A mesura que augmenten les dimensions de les empreses, també ho fan les probabilitats d'exportar

Gràfic 7. **Les grans empreses són clarament més exportadores que no pas les petites**

Percentatge d'empreses industrials exportadores segons la grandària, 2016



Font: elaboració pròpia a partir de l'ESEE, Fundació SEPI, 2016.

Comparativament, les petites i mitjanes empreses a Espanya són menys innovadores i tenen un perfil menys exportador que el que correspon a la mitjana europea. Un cop més, això es podria explicar per l'elevat pes de les empreses petites en el teixit productiu espanyol.

7

Grandària, internacionalització, digitalització i innovació, a la base del turbocapitalisme

De l'anàlisi duta a terme fins ara deduïm dues conclusions: la primera, que les empreses espanyoles estan segmentades en dos grups diferenciats entre els quals hi ha una fractura important quant a les dimensions, contribució a l'ocupació, productivitat, rendibilitat, diversificació del passiu i capacitat d'innovació i internacionalització; la segona, que aquestes divergències es donen independentment del sector en què actuen les empreses, la qual cosa vol dir que no es tracta d'un problema de sectors, sinó de diversos factors. Aquests factors determinen el turbocapitalisme al qual es vol aspirar i, en últim terme, han d'impulsar un salt de productivitat en l'economia espanyola.

Les empreses espanyoles estan segmentades en dos grups diferenciats entre els quals hi ha una fractura important quant a les dimensions, contribució a l'ocupació, productivitat, rendibilitat, diversificació del passiu i capacitat d'innovació i internacionalització

El primer d'aquests factors, i d'alguna manera el que enclou tots els altres, és la grandària de les empreses. El debat entorn de la necessitat de creixement de les empreses espanyoles encara està lluny d'acabar. No obstant això, hi ha un ampli consens tant en l'àmbit acadèmic com en el de la reflexió política sobre la necessitat d'augmentar la grandària de les empreses espanyoles. Això seria fonamental per reforçar la productivitat i la competitivitat de l'economia. Les conclusions que proposa aquest informe apunten a la mateixa direcció i suggereixen que les empreses més grans són més productives, més rendibles, més innovadores i estan més internacionalitzades, que són tots trets cabdals per a millorar la competitivitat empresarial.

Una altra de les claus de la competitivitat de les empreses és la presència internacional. El mercat potencial de les grans empreses tendeix a ser més gran que no el de les petites. Les grans empreses operen més sovint a escala internacional que les petites, que estan més orientades al mercat local. La internacionalització és una via per créixer i augmentar la competitivitat empresarial i, en darrer terme, un element més per a impulsar el creixement potencial de l'economia.

La digitalització és un altre dels grans desafiaments que cal abordar i que són imperatius en un món marcat per les tecnologies. L'aposta decidida per la transformació digital i per la innovació implica guanys de productivitat que no hem de menystenir i que permeten crear noves oportunitats d'ocupació i explorar sectors de negoci de més valor afegit, entre altres aspectes.

La internacionalització és una via per créixer i augmentar la competitivitat empresarial

Espanya no pot oblidar un altre dels grans reptes que afronta, i que té a veure amb les mancances del seu sistema educatiu. Arran d'això, es genera un patró de resultats dual, en què la població es concentra en els dos extrems de la cadena de producció –universitària i bàsica– i deixa buit l'espai de la formació professional. El resultat més evident de tot plegat són uns nivells d'abandonament escolar i de desocupació juvenil que superen amb escreix els dels altres països europeus, i que constitueixen un problema cada vegada més apressant de desajust de competències. Tot plegat esdevé encara més urgent en un món global, digitalitzat i cada vegada més competitiu, en el qual el talent i l'excel·lència són com més va més rellevants, ja que són elements imprescindibles del turbocapitalisme al qual s'aspira.

Uns nivells d'abandonament escolar i de desocupació juvenil que superen amb escreix els dels altres països europeus

8

La fractura a debat: el sector públic i la crisi derivada de la pandèmia per la covid-19

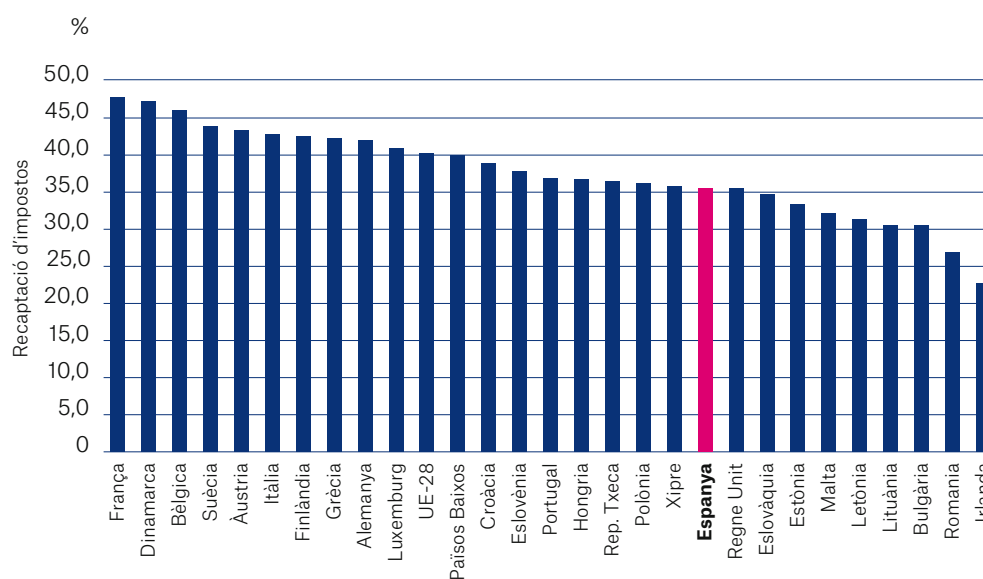
El sector públic a Espanya afronta diverses dificultats en molts aspectes, sobretot per donar resposta a una societat amb demandes que canvien a cada moment. D'altra banda, de vegades resulta ineficient en les prestacions que ofereix. No es tracta d'un problema de despesa (de fet, Espanya és un dels països de l'OCDE amb més volum de despesa social), sinó d'ineficiència. Així ho avalen els estudis sobre eficiència de la despesa pública elaborats per l'Autoritat Independent de Responsabilitat Fiscal (AIReF), que conclouen que a Espanya hi ha àmplies bosses d'ineficiència en matèria de despesa pública. El país, doncs, arrossega un dèficit pressupostari estructural que supera amb escreix el dels seus socis europeus i que el 2019 equivalia al 4% del PIB (Comissió Europea, [Autumn 2020 Economic Forecast](#)).

El sector públic a Espanya afronta diverses dificultats en molts aspectes, sobretot per donar resposta a una societat amb demandes que canvien a cada moment

Aquesta ineficiència també es manifesta en relació amb els ingressos, de manera que se situen gairebé cinc punts percentuals per sota de la mitjana de la Unió Europea (gràfic 8). Això és així per dos motius bàsics: d'una banda, perquè els tipus efectius en els grans impostos –l'IRPF i l'IVA– al nostre país són més baixos que a Europa, atesa l'elevada xifra de deduccions i exempcions, i de l'altra, perquè el frau fiscal té més pes a Espanya.

Gràfic 8. Espanya presenta una recaptació tributària més baixa en relació amb la mitjana europea

Recaptació d'impostos i cotitzacions als països de la Unió Europea (% sobre el PIB)



Font: elaboració pròpia a partir de les dades de les [estadístiques europees sobre ingressos fiscals](#), Eurostat, 2019.

L'administració estatal es troba, en general, marcada per una cultura institucional i organitzativa antiquada, per la qual cosa ha de fer un esforç d'adaptació davant la revolució tecnològica, l'esperit innovador o qualsevol altre dels reptes que afronta el món actual. L'envelliment del funcionariat explica, en gran manera, el caràcter antiquat del sector públic. Espanya era, el 2017, el tercer país de l'OCDE amb un percentatge d'empleats públics majors de 55 anys més elevat, i menys del 10% dels empleats de l'administració central tenien entre 18 i 34 anys.

Aquesta situació de desavantatge s'ha fet palesa durant la crisi del coronavirus. Durant el confinament dels mesos de març a maig del 2020, els problemes que van haver d'afrontar els funcionaris per poder treballar a distància des de casa, com també els colls d'ampolla que es van generar per gestionar la tramitació dels milers d'expedients de regulació temporal d'ocupació (ERTO) als quals s'han hagut d'acollir una bona part de les empreses, només en són un parell d'exemples il·lustratius.

Dins la mateixa administració, hi ha divergències
que reflecteixen la fractura entre
turbocapitalisme i retrocapitalisme

En definitiva, l'estructura administrativa a Espanya presenta un risc elevat de perdre el tren del futur. Un sector públic amb aquesta situació d'un cert endarreriment dificulta, al seu torn, la competitivitat de les empreses.

Dins la mateixa administració, hi ha divergències que reflecteixen la fractura entre turbocapitalisme i retrocapitalisme. Espanya té administracions modernes, àgils i eficients, i plenament incorporades a la digitalització, com ara l'Agència Tributària o la Direcció General de Trànsit. En altres administracions, però, és evident l'absència d'aquests atributs. L'existència del que podríem anomenar *illes de modernitat*, en aquest àmbit, demostra que és possible tenir una administració avançada, eficient i capaç de respondre davant les necessitats i els problemes dels ciutadans i de les empreses. Una administració que sigui capaç d'impulsar la modernització i un salt de productivitat i valor afegit en el model productiu del país.

D'altra banda, convé remarcar que la pandèmia de la covid-19, malgrat el greu impacte que ha tingut, impulsarà canvis profunds en el model econòmic i social del país. Els fons de recuperació NextGenerationEU i les reformes estructurals compromeses en el marc del Pla nacional de recuperació, transformació i resiliència representen una oportunitat única per modernitzar el model productiu d'Espanya i homologar-lo al de les altres economies avançades sobre la base de dos eixos vertebradors fonamentals: la digitalització i la sostenibilitat.

La pandèmia de la covid-19, malgrat el greu impacte que ha tingut, impulsarà canvis profunds en el model econòmic i social del país

9

Propostes de futur. Conclusions

L'economia espanyola arrossega des de fa dècades febleses estructurals que socaven la seva capacitat de desenvolupament i creixement. Una de les més importants, o potser la que ho és més, és la que té a veure amb el teixit productiu.

Espanya presenta un teixit productiu dual, amb una composició que dista de la dels països avançats. Es tracta d'un teixit en el qual predominen de manera evident les empreses no gaire eficients, poc productives i poc innovadores, que no han abraçat encara la digitalització i que, majoritàriament, no s'han introduït en els mercats globals. Tot plegat contrasta amb el que passa als principals socis de referència a Europa, on les empreses puntuen millor en tots aquests paràmetres, llevat d'Itàlia, que registra valors semblants als d'Espanya.

Això esdevé un problema en la mesura que aquestes característiques són pròpies del 99% del teixit productiu a Espanya, de manera que s'erigeixen en tret definitori del model econòmic del país, que fa dècades que creix d'acord amb una doble segmentació. És a dir, entorn del turbocapitalisme, marcat per paràmetres com ara la digitalització i la internacionalització, i del retrocapitalisme, en el qual conviuen les empreses menys eficients i menys intensives en tecnologia i innovació.

No es tracta, doncs, d'un problema de sectors, sinó d'elements diversos. En altres paraules, la situació actual no té a veure amb l'especialització sectorial de l'economia espanyola, sinó amb el fet que bona part del teixit productiu no hagi incorporat al seu funcionament els factors i les tendències pels quals es regeixen les societats avançades. És a dir, la digitalització, la innovació, la internacionalització i la grandària empresarial.

Així mateix, Espanya ha d'abordar altres desafiaments pendents que es constitueixen també en condició necessària per a impulsar el salt al turbocapitalisme, i d'augment de la productivitat, al qual aspira. En aquest sentit, la reforma del sistema educatiu esdevé prioritària. En aquest informe hem documentat breument les ineficiències del sistema educatiu espanyol, un model diferent del que és més habitual als països de l'entorn europeu i que té dificultats per proporcionar als joves els coneixements i les competències que els calen. És més, el sistema alimenta les ineficiències i la dualitat del mercat de treball, una qüestió que, tot i que no és l'objecte d'estudi d'aquest informe, també necessita reformes profundes.

Un cop constatada la necessitat d'impulsar un canvi en el model productiu i de fer el salt cap al turbocapitalisme, els fons de recuperació europeus NextGenerationEU i les reformes estructurals compromeses en el marc del Pla nacional de recuperació, transformació i resiliència constitueixen una oportunitat que Espanya no pot deixar escapar.

Per concloure aquest informe, tot seguit aportem, sense ànim d'exhaustivitat i a títol orientatiu, algunes recomanacions d'actuacions o mesures que caldria emprendre a fi de contribuir a impulsar un salt de qualitat i de valor en el model productiu:

► **Impulsar mesures realistes que permetin incrementar la grandària mitjana de les empreses.**

Entre altres mesures, cal eliminar els llinars fiscals, laborals i burocràtics que desincentiven el creixement empresarial. Cal perseguir un repartiment més equilibrat entre el finançament bancari i el de mercat.

► **Millorar la capacitat dels joves i proveir-los de les competències i els coneixements necessaris per competir en un món globalitzat i digital caracteritzat per una competència aferrissada i creixent.**

Cal introduir reformes que impulsin la qualitat del sistema educatiu i formatiu, i l'homologuin al de les economies europees més avançades. L'objectiu és posar fi a la bretxa entre les competències dels treballadors i les que demanen les empreses.

► **Interioritzar les conclusions dels estudis sobre eficiència de la despesa pública de AIReF**

Convé impulsar ambiciosos programes d'avaluació de la despesa pública que permetin gastar millor.

► **Incrementar els recursos destinats a R+D+I**

Cal millorar i ajustar a les necessitats de les empreses, particularment de les pimes, el model d'incentius empresarials a la innovació i el desenvolupament.

► **Atendre les opinions acreditades en l'àmbit econòmic i recuperar el sender de la consolidació fiscal un cop superada la pandèmia i la crisi.**

Abans que esclatés la crisi pandèmica hi va haver sis anys de creixement intens que es podrien haver aprofitat per posar en ordre els comptes propis. És prioritari no incórrer una altra vegada en aquest error.

► **Redoblar els esforços per impulsar la sortida de les empreses als mercats internacionals i garantir-hi la seva presència regular, amb una atenció especial a les microempreses.**

La digitalització i la formació són dos aspectes clau per assolir aquest propòsit.

► **Impulsar una reforma de l'administració pública que la faci més àgil i eficient.**

L'administració ha de ser capaç d'impulsar la modernització i el salt de productivitat i valor afegit que necessita el model productiu.



Fundació "la Caixa"