

Nota de Prensa

“La empresa se enfrenta a una burocracia sistémica”

1

La productividad total española ha sufrido un considerable retroceso entre los años 2000 y 2023, a pesar de los tímidos crecimientos experimentados tras las crisis del 2008 y la pandemia. No obstante, la evolución de este indicador es diferente según el tamaño empresarial observado: el nivel de productividad de las grandes empresas es más del doble que el de las microempresas. En concreto, cabe destacar que la productividad de la gran empresa española alcanza niveles similares a los de sus homólogas europeas; sin embargo, no suponen ni el 2% del tejido empresarial nacional, mientras que, en la eurozona, el porcentaje es muy superior. La incidencia de este factor en la productividad está relacionada, por tanto, con el escaso número de medianas y grandes corporaciones. En Canarias, la estructura es similar a la que tiene España: el peso de las empresas de más de 50 trabajadores supone menos del 1% del tejido empresarial.

Son numerosos los estudios que destacan la mayor propensión de las grandes empresas a invertir en activos intangibles, catalizador del aumento de la productividad. Asimismo, el futuro de la productividad en Canarias pasa por aumentar el peso sobre el PIB de la inversión en investigación y desarrollo en la economía, claramente inferior al de España, que a su vez está muy por debajo del promedio de la eurozona. Por tanto, la mejora sustancial de la productividad en la economía canaria exige poner el énfasis, entre otras palancas, el crecimiento de sus microempresas y pymes y la innovación. Sin embargo, conocidos estos hechos, cabría preguntarse qué factores lastran el crecimiento empresarial.

Varias son las razones que a priori responden a este interrogante:

- Las empresas canarias suelen ser más pequeñas en comparación con las de otras regiones, limitando su capacidad para competir en mercados más amplios y la posibilidad de aprovechar las economías de escala; es por ello que la colaboración con otras compañías o incluso su fusión se presenta como la opción más factible para aumentar su tamaño y recursos.
- La falta de capital, que puede dificultar el crecimiento y la inversión en nuevas tecnologías o expansión, es otra de las causas. La búsqueda de inversores, los préstamos o los programas de financiación específicos para empresas locales podría ser una solución a este problema.
- La ubicación geográfica de las Islas Canarias, que dificulta el acceso a los mercados europeos y aumenta los costes de transporte. Las empresas pueden aprovechar los acuerdos comerciales existentes, mejorar la logística y diversificar sus mercados objetivo para intentar salvar el obstáculo territorial.

Nota de Prensa

2

No obstante, más allá de los evidentes, destacan cuatro grandes obstáculos para el crecimiento empresarial en Canarias: la burocratización, la falta de capital e incentivos al crecimiento, el absentismo y la economía sumergida.

La burocratización está enormemente extendida en las Administraciones Públicas. Las empresas soportan una carga burocrática muy abultada, más asfixiante cuanto menor es el tamaño corporativo. Buena parte de los recursos con los que cuentan las PYMES canarias se destinan, por tanto, a la gestión administrativa; y no hablamos exclusivamente de costes económicos, sino de tiempo y del coste de oportunidad que supone interrumpir su actividad productiva para dedicarse a cometidos administrativos. Es importante señalar que en ningún caso se sugiere eliminar procesos que velan por la seguridad o sostenibilidad del sistema, sino más bien, automatizarlos y mejorar las relaciones entre las propias Administraciones públicas, facilitando así el traspaso de documentación entre ellas y evitándole así al administrado las duplicidades de los trámites.

El segundo gran obstáculo al que se enfrenta el crecimiento empresarial es la falta de incentivos fiscales. La transición a gran empresa supone una serie de trámites numerosos, que implican a su vez mayores costes, además de los incentivos que se pierden por dejar de ser PYME. Asimismo, la nueva gran empresa debe ajustarse a la legislación propia de su nueva condición. Y todo ello sin contar con que pasan a competir en el mercado con las reglas propias de una multinacional, sin tener las mismas fortalezas ni recursos. El crecimiento empresarial no solo es difícil de alcanzar, sino que además no es atractivo, teniendo en cuenta que el periodo de transición, en el que los obstáculos son superiores a las ventajas, puede ser decisivo en la supervivencia de la organización.

Asimismo, las empresas enfrentan en su día a día una serie de dificultades que lastran su competitividad. El absentismo laboral es uno de los graves problemas de las empresas españolas en general, y canarias en particular, con un impacto directo sobre la productividad y los costes empresariales. El análisis regional apunta a que en ciertas comunidades autónomas el absentismo es más acusado que en otras, como en País Vasco (7,8%), Canarias (7,7%) y Murcia (6,9%); mientras que en La Rioja (5,2%), Madrid (5,2%) y Andalucía (5,5%) las tasas no alcanzan la misma magnitud. No obstante, el problema no incide de la misma forma en todas ellas.

El País Vasco y Canarias registran tasas de absentismo prácticamente iguales; sin embargo, si atendemos a los últimos datos de PIB per cápita, en Canarias asciende a los 22.303 euros; en el País Vasco, 35.832 euros. El archipiélago se encuentra a la cola de la productividad en España. Esto se une además a otro problema estructural con el que luchan las islas como es la dinámica del mercado de trabajo; la dificultad para cubrir las vacantes, ya no solo de nuevos puestos, sino

Nota de Prensa

3

para también para las sustituciones de bajas, vacaciones... lastra más si cabe la economía canaria. Canarias, con una estructura productiva intensiva en el uso de capital humano, se ve enormemente afectada por este problema, pues la ausencia de los trabajadores supone un obstáculo, si no una interrupción, de la actividad diaria de las empresas, lo que incide directamente en su productividad. Asimismo, no solo supone costes económicos que no se alcancen los niveles de producción previstos, sino también la sustitución de los recursos humanos; y todo euro que se destine a este fin, es euro que no se puede dedicar a la inversión en nuevos activos tangibles e intangibles, investigación...

Por otro lado, como adelantábamos anteriormente, la competencia desleal que supone la economía sumergida merma las posibilidades de expansión del tejido empresarial; no solo acapara recursos, personal y ventas de las empresas lícitas, sino que además no aporta a las arcas públicas la parte correspondiente de sus ganancias, asfixiando a la empresa que cumple con sus responsabilidades fiscales y sociales. Los ingresos deben ser los mismos, pero los contribuyentes son cada vez menos.

Visto el contexto, se hace evidente la necesaria colaboración público-privada, para poder incidir directamente en el origen de los retos, y buscar soluciones eficientes que beneficien a toda la sociedad. Las empresas canarias deben buscar estrategias para superar las debilidades vinculadas a su naturaleza insular, como la colaboración, la optimización de su logística y la búsqueda de financiación. En relación a esta última, la "tarea pendiente" no es tanto la búsqueda, sino la activación por parte de la Administración de las herramientas ya existentes: los incentivos del REF, los fondos europeos, los créditos ICO.... Además, se debe aprovechar la singularidad de las Islas y su atractivo turístico para desarrollar nichos de mercado específicos, atrayendo así a la inversión extranjera.