



a salida de la actual crisis es un gran reto. La situación derivada de la covid-19 está siendo un catalizador para algunas tendencias que están cambiando el mundo y en las que no estamos particularmente bien ubicados: digitalización, inteligencia artificial, biotecnología, nuevos modelos organizativos, demanda de ocupaciones altamente cualificadas, etc. En todo este proceso, las empresas tienen un papel fundamental.

Muchas empresas están desapareciendo, lo que supone un drama personal para los empresarios y los trabajadores implicados, pero en ocasiones se apunta que las crisis sirven para sanear el tejido productivo, al desaparecer las más débiles y sobrevivir aquellas más sólidas, con mayor potencial de crecimiento y de innovación. Esta idea de la destrucción creativa fue propuesta por el economista **Joseph A. Schumpeter**, y ha sido recogida en las nuevas teorías de la innovación y del crecimiento. Sin embargo, para que, efectivamente, las crisis tengan el efecto purificador, la destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La economía española y la valenciana tienen tres debilidades relacionadas con la función emprendedora y la destrucción creativa, que van más allá del diagnóstico habitual de tener una especialización concentrada en actividades tradicionales de menor productividad.

La primera de ellas es la falta de dinamismo empresarial. Pese a que España era el país de los cinco grandes europeos con mayor crecimiento económico en la última etapa expansiva, desaparecieron un 0,9% más de empresas que las que se crearon (tasa de creación neta de empresas del -0,9%) entre 2014 y 2018. En cambio, en los otros cuatro grandes países europeos la tasa neta fue positiva: en Alemania 1,7%, en Francia 0,9%, en Italia 0,9% y el 3,6% en el Reino Unido. La tasa neta negativa es un hecho generalizado por regiones, salvo en Navarra. En la Comunitat Valenciana, la tasa neta de creación de empresas fue del -1,2% entre 2014 y 2017. Se podría decir que en el último periodo de crecimiento en España vimos un crecimiento sin empresas.

En esto, el tamaño empresarial también marca diferencias. La tasa de creación neta de microempresas, mayoritarias en nuestro tejido productivo, es muy inferior a las de mayor dimensión, ya que, aunque se crean muchas, desapare-

cen todavía más. De hecho, en España, una microempresa tiene una probabilidad de sobrevivir a los cinco primeros años de vida del 52%, frente al 63% del resto de empresas.

Segundo. A la falta de emprendimiento, hay que añadir una segunda debilidad que es que un porcentaje elevado de empresas ya existentes, las llamadas 'zombis', tienen dificultades para ser viables por no alcanzar una rentabilidad suficiente para hacer frente a los compromisos financieros. De acuerdo con un informe reciente del Banco de España, un 39,8% de las empresas españolas obtuvo en el primer semestre del año una renta-

bilidad ordinaria de los recursos propios negativa, y el 56,5% inferior al 5%. Estos datos, sin duda, incluyen los efectos de la covid-19, pero es llamativo que en el mismo periodo del año anterior estos porcentajes fueron también muy elevados (28,6% y 44,3%, respectivamente). Estos números indican que una cuarta parte de las empresas españolas apenas si obtiene beneficios suficientes para ser rentables, y aproximadamente la mitad no llegan a cubrir con su actividad ordinaria el coste del capital. Estas empresas lastran el comportamiento agregado de la economía al acumular recursos (crédito, capital, trabajadores) que no fluyen al resto, impidiendo la emergencia de las más productivas.

Tercero, relacionado con el punto anterior, diversos estudios han mostrado que, en la mayoría de los sectores y especialmente entre los servicios, existen rigideces para que las empresas más productivas y dinámicas aumenten su dimensión y ganen cuota de mercado (problema de la 'misallocation'). Esta inefi-

ciencia en la asignación de factores es un freno al crecimiento de la productividad agregada, pues incluso en el hipotético caso de que ninguna empresa mejorase su productividad, el aumento de peso dentro de los sectores de las empresas más eficientes mejoraría el agregado. La economía española y de la Comunitat Valenciana mejorarían si las empresas líderes en eficiencia y productividad ganasen dimensión. Como muestra de la importancia de este tipo de empresas, en un estudio reciente de la Fundación Ramón Areces ('Dinámica empresarial en España y digitalización: retos ante la nueva crisis de la covid-19') se estima que el conjunto catalogado como de rápido crecimiento, que apenas representaban el 6% del total de empresas de 10 o más empleados, fue capaz de crear el 80% del nuevo empleo generado en España y en la Comunitat Valenciana a lo largo de la última expansión. No nos podemos permitir que estas empresas no desarrollen todo su potencial para salir de la situación actual.

Para esto es fundamental que se implementen las reformas estructurales necesarias en nuestra economía para eliminar las barreras, trabas y rigideces al emprendimiento y al crecimiento empresarial. El listado de medidas es amplio. Se han de eliminar trabas para la creación de empresas, creándose un marco legal, administrativo, fiscal y cultural favorable para el crecimiento empresarial y para el emprendimiento. Incentivar fusiones y adquisiciones, especialmente entre pequeñas empresas, es una forma de aumentar el tamaño empresarial y no necesariamente a través de crecimiento orgánico. También se han de reducir los costes para la desaparición de empresas. Del mismo modo, la financiación empresarial es un aspecto muy importante, especialmente cuando se trata de empresas nuevas, o que basan su



UNA DEBILIDAD ESTÁ EN LAS LLAMADAS EMPRESAS 'ZOMBIS'

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.

La destrucción de empresas debería ir acompañada de un importante dinamismo empresarial, especialmente en las etapas expansivas, para no caer en lo que Schumpeter llamó la obsolescencia de la función emprendedora.