

Congreso CEC 2025

Comunicación breve

Nota de opinión

Eje 3:

La musculatura del sistema empresarial catalán

Título:

Tamaño de las empresas: la relevancia de la especialización productiva.

Autora:

Karina Azar

Mucho se ha escrito y analizado sobre la temática del tamaño de las empresas en general y de las catalanas en particular. Existen numerosos trabajos en los que periódicamente se caracteriza el tejido empresarial y diversos estudios en los que se determinan relaciones significativas entre el tamaño de una empresa y variables como su productividad, su nivel de competitividad, su grado de internacionalización, su capital humano o su acceso a la financiación.

Mi punto argumental -porque el interés es justamente reorientar el sentido de la acción- es que un aspecto de suma importancia en el análisis sobre el tamaño de las empresas está en la especialización productiva.

En muchos casos se apunta a que es necesario aumentar el tamaño de las empresas, porque se constata una relación positiva entre el tamaño de la empresa y una serie de variables positivas. Pero el aumento del tamaño de las empresas, y en un sentido más amplio la determinación del tamaño óptimo de una empresa, más que de ninguna otra cosa, depende de la actividad productiva, del ecosistema productivo y del modelo productivo general. Es la especificidad del sistema productivo de una economía lo que en buena medida determina el tipo de empresas que en él puedan desarrollarse.

Por ejemplo, la prevalencia de pymes es una característica de muchas economías europeas. Es cierto que unas disponen de pymes que son más grandes que otras donde predominan las microempresas, como es el caso de las economías española y catalana. Y son varios los factores que de manera conjunta contribuyen a que una economía sea más productiva que otra, entre los que destaca el mayor tamaño de la empresa. No obstante, por musculatura no debería entenderse únicamente un tamaño mayor de la empresa, es decir, más trabajadores o facturación, sino una capacidad de resiliencia que está asociada al mantenimiento de un cierto nivel de competencia a lo largo del tiempo.

¿Qué es, entonces, lo que hace que las pymes alemanas sean más fuertes que las españolas o catalanas? La estructura productiva parecería explicar gran parte de esta diferencia. En Alemania, sus pymes, con sus *mittelsctand*, representan un 55% del total de ocupados y contribuyen con un 42% del valor agregado de la economía. Esta relación, en Cataluña, por ejemplo, es diferente ya que el 69% del empleo total que está en las pymes, aporta un 62% del valor agregado total. La economía alemana se caracteriza por tener pymes que son líderes en su nicho de mercado, lo que les permite ganar musculatura, crecer y ser competitivas, tener resiliencia. Son empresas que se conocen, paradójicamente, con el nombre de “campeones secretos”. Estas ventajas competitivas que disponen son fruto de la innovación trasladada a la producción a través del desarrollo tecnológico, ya que las pymes alemanas invierten porcentajes elevados en I+D+i. Son empresas que se distribuyen a lo largo del territorio en distintos centros económicos, disponiendo de una banca también territorializada que les facilita el acceso a la financiación. Son empresas con una capacidad lo suficientemente competitiva para emprender procesos de internacionalización de sus productos. Muchas de ellas son del sector industrial, sector que en términos generales se caracteriza por ser más productivo, lo que se traduce en empleos de mejor calidad (mayores salarios, mejores condiciones laborales). Además, en Alemania, la formación profesional es un *input* clave en el desarrollo de las potencialidades de estas empresas.

Otra comparación que podría realizarse, tomando datos agregados, es con la economía de los Países Bajos. En términos del porcentaje del valor agregado, por país y tamaño de la pyme, se constata que las empresas medianas de los Países Bajos ocupan el primer lugar, con una proporción del 42% del valor agregado total del sector empresarial no financiero, mientras que España se encuentra en las posiciones más bajas, con un 28%. Como contrapartida, se observa que en España el 44% del VAB de las empresas no financieras, proviene de las micropymes, mientras que en los Países Bajos esa proporción es del 33%. Por otra parte, si se analiza qué tipos de empresas predominan en los sectores de servicios y en la industria, se aprecia que el sector industrial de los Países Bajos no es sustancialmente diferente en términos tecnológicos respecto a la industria en España, pero sí lo es en el sector de servicios. Mientras España se encuentra en la cola de la clasificación del porcentaje de pymes de servicios intensivas en conocimiento, los Países Bajos se encuentran en la primera posición del *ranking*.

De este análisis preliminar se desprende que es importante profundizar en el conocimiento de por qué existe en una determinada economía un cierto tipo de empresas, y entender qué líneas de política económica diseñar para promover una musculatura empresarial potente, lo que pasará, necesariamente, por el desarrollo de políticas de formación, inversión en infraestructuras, desarrollo de mercados financieros, impulso de sectores claves y tractores, por mencionar algunos ámbitos de actuación.

El concepto de musculatura, en mi opinión, no debe restringirse al tamaño, ni concentrarse exclusivamente en una caracterización cuantitativa, sino más bien en un enfoque que contemple conceptos como la resiliencia y la competitividad empresarial, considerando que una empresa de menor dimensión puede, a través del desarrollo tecnológico y la innovación, constituirse en un actor clave dentro del mercado aportando mediante su actividad un mayor valor agregado al conjunto de la economía. La especialización productiva dentro de este tipo de sectores, tanto en servicios como en la industria y el agro, permite que en el ecosistema productivo convivan diversos actores y se generen sinergias que contribuyen al aumento de la productividad global.

Las crisis económicas suelen llevarse por delante a las empresas menos productivas, y no siempre son las más pequeñas en dimensión. Ello es indicación de que la musculatura de un tejido empresarial no depende solo del mayor tamaño de las empresas, sino también del modelo productivo, que en el caso español y catalán carece, comparativamente, de suficientes empresas industriales de alta tecnología o proveedoras de servicios intensivos en conocimiento, que sean capaces de aportar soluciones muy especializadas con lo que ganar una posición de mayor competitividad.

En este sentido, desde la Comisión Europea (Annual Report on European SMEs 2024) se apunta que: *“A pesar de los desafíos, algunos segmentos de la población de pymes de la UE han superado con éxito estas duras condiciones. En primer lugar, el grupo de micropymes con menos de 10 empleados ha superado a todas las demás clases de tamaño de pymes. En particular, su desempeño en el empleo fue impresionante (...) superando a todas las demás clases de tamaño, incluidas las grandes empresas. Las microempresas mostraron el desempeño más resistente de todas las clases de tamaño en lo que respecta al valor agregado real”*.

La Comisión señala que es importante tener en cuenta que las pymes, por sus capacidades y experiencia, pueden tener un rol en la construcción de cadenas de suministro resilientes y diversificadas. Además, las pymes aportan agilidad, flexibilidad y conocimiento local, adaptándose así de manera efectiva a las condiciones cambiantes del mercado. Las pymes ocupan diferentes posiciones en cadenas de valor y participan en muchas actividades de apoyo que no dependen necesariamente de las economías de escala para ser eficientes, pero que son cruciales para el correcto funcionamiento de la industria. Esto es evidente en producciones de nicho e innovadoras y en la prestación de servicios auxiliares a los grandes fabricantes.

Se trata de profundizar en el estudio del tipo de empresas que caracterizan el tejido productivo, un elemento poco mencionado en los debates sobre esta temática que suelen centrarse más en la necesidad de cambios normativos como receta para potenciar el crecimiento empresarial, por ejemplo. Las empresas deben estar en un entorno favorable al desarrollo de sus actividades, por descontado que debe ser así. No obstante, es importante construir debates proactivos, propositivos, en los que se identifiquen nichos de oportunidades productivas, porque existen empresas pequeñas o medianas en sectores particulares que logran ser muy productivas ya que tienen un

tamaño más reducido que les permite disponer de una flexibilidad mayor a la hora de adaptarse a cambios en la demanda, constituyéndose en proveedores más eficientes. Es importante, por ello, lograr conservar una ventaja competitiva, en general, basada en el conocimiento y desarrollos tecnológicos. Ventajas que implican conocer a los clientes, generar proximidad, fidelizar, clusterizar y también generar efectos indirectos positivos al resto del ecosistema productivo.

Es en este sentido hacia donde deberán orientarse el debate y los recursos, es fundamental promover el impulso de empresas innovadoras que desarrollen productos tecnológicos y cubran nichos de demanda puntuales que les permita desplegar una ventaja competitiva estable a partir de la cual sea posible evolucionar y consolidarse, con posibilidades de internacionalización y de generación de empleo de calidad y que, en definitiva, contribuya a potenciar el peso de sectores con mayor valor agregado en la economía.

Para propiciar el desarrollo de una musculatura empresarial resistente en el territorio también podría abordarse el diseño de políticas desde una perspectiva de especialización productiva a lo largo de las cadenas de valor por función, lo que se conoce como especialización funcional en tareas de investigación, de diseño, de comercialización o de servicios de posventa (Coveri y Zanfei, 2023).

El establecimiento de fuertes vínculos de colaboración entre las empresas y la investigación es una manera de impulsar la innovación en las pymes. Otro aspecto esencial que destacar es el de potenciar las pymes como usuarias para abastecer el mercado interno de una tecnología para impulsar su propio desarrollo.

Implementar una fiscalidad competitiva o facilitar el acceso a financiación, son políticas que deben diseñarse en paralelo para fomentar la consolidación de un entorno propicio al crecimiento empresarial. El entorno también es una variable que explica la capacidad de crecimiento de una empresa.

Asimismo, cuestiones como la autonomía estratégica abierta, que se encuentra en el debate del diseño de políticas públicas actualmente, pueden representar oportunidades de especialización para las empresas, al igual que la transformación verde y digital que pautará las orientaciones de política con carácter transversal.

En definitiva, se trata de adoptar un enfoque más amplio en lo que a la definición de musculatura se refiere, que no solo implique cuantificar el tejido empresarial, sino también cualificarlo. Las pymes españolas y catalanas operan, en gran medida, en la banda baja de la frontera competitiva del entorno europeo y adolecen de una brecha de innovación, incluso en relación con los activos intangibles como la gestión empresarial eficiente. Hablar de musculatura empresarial no necesariamente pasa por incrementar el tamaño sino por aumentar la resiliencia de las empresas. Hablar de musculatura implica tener en cuenta aspectos que permitan definir la densidad del tejido empresarial y su capacidad de resistencia y crecimiento.

Fuentes estadísticas:

Departament d'Empresa i Treball

Ministerio de Industria y Turismo

Statistisches Bundesamt (Destatis)

Comisión Europea