



Dimensió de la pime catalana (1)

Abril 2015

Resum executiu

Aquest INFORMES PIMEC és el primer dels dos que dediquem a tractar el tòpic que a Catalunya les pimes tenen una dimensió massa reduïda per competir en uns mercats cada vegada més globals.

A través d'una comparativa internacional de les dimensions mitjanes empresarials es constata que, efectivament, la pime catalana és més petita que la del conjunt europeu, l'alemanya, la britànica, la danesa o l'holandesa. Però també que és superior a la belga, a la sueca o a l'espanyola.

En el document s'apunten vuit arguments que econòmicament van en favor de les empreses més grans: les economies d'escala, la productivitat, l'especialització, la innovació, l'accés als mercats, la capacitat inversora i financera, la capacitat de negociació i la rendibilitat.

No obstant això, també es donen alguns desavantatges en el fet de créixer, que poden actuar en contra d'augmentar la dimensió de l'empresa. Per exemple, la por a la major complexitat de gestió associada a créixer, l'alentiment en la presa de decisions, el sacrifici d'alguns privilegis de ser petit derivats del marc normatiu, la pèrdua de control de l'empresa.

Finalment, apuntem la qüestió sobre si hi ha obstacles al creixement empresarial, pensant bàsicament en el cas català. Entenem que n'hi ha i que, de manera temptativa, es poden agrupar en tres àmbits diferenciats: raons d'ordre historicoculturals, raons lligades amb un marc normatiu que desincentiva el creixement empresarial i raons estrictament econòmiques. Aquests obstacles, així com les propostes de PIMEC per eliminar-los o reduir-los, els tractarem en el proper INFORMES PIMEC.

0. Introducció

La dimensió de les empreses, entesa com a volum d'activitat que mesurem generalment amb dades de vendes i/o empleats, depèn de múltiples factors. El sector d'activitat, la tecnologia utilitzada, l'amplitud de mercat que es pretén cobrir, la capacitat financera, el marc normatiu, etcètera, determinen la dimensió i no es pot parlar d'una dimensió òptima generalitzable.

No obstant això, hi ha evidències que posen en relleu que com més gran és l'empresa més s'aprofiten les economies d'escala, més gran és el seu potencial d'internacionalització, també la seva capacitat negociadora amb proveïdors o entitats financeres. Així mateix hi ha evidències que indiquen que la major dimensió afecta positivament el nivell de productivitat de l'empresari i la seva rendibilitat, un factor clau per impulsar el seu creixement. Fins i tot s'ha establert una relació positiva entre supervivència empresarial i dimensió.

D'altra banda, hi ha una idea àmpliament estesa que l'economia catalana està assentada sobre un teixit d'empreses massa petites i que això redueix les possibilitats econòmiques de les pròpies empreses i del conjunt. PIMEC, a través del seu Observatori, vol seguir aportant elements al debat sobre aquesta qüestió econòmicament tan transcendent¹ i ho fa per dues vies: a través de la jornada "La PIME: créixer per competir?" (maig 2015) i de dos INFORMES PIMEC: un és aquest, i l'altre el que recollirà els resultats i propostes que sorgeixin de la jornada indicada.

Aquest document s'estructura en quatre punts: en el primer recollim els arguments que generalment s'addueixen en favor de l'augment de dimensió de les empreses com a via per incrementar la seva competitivitat; en el segon assenyallem els principals arguments en contra de créixer massa; al tercer punt efectuem una comparació de la dimensió d'empresa a Catalunya amb la dimensió a altres països; finalment, en quart lloc, apuntem a títol enunciatiu els àmbits en què sembla que es donen factors que limiten el creixement empresarial. La identificació més acurada d'aquests factors i la seva discussió serà precisament l'objecte de la jornada indicada més amunt.

¹ Veure per exemple l'*INFORMES PIMEC* 11/2012 "Estoc empresarial de Catalunya (2). Nombre segons dimensió i evolució en temps de crisi".

1. Vuit arguments a favor d'empreses més grans

Hem recollit els principals arguments que s'utilitzen en el debat al voltant de la necessitat que les empreses creixin en dimensió. Els agrupem en vuit punts. El conjunt d'arguments en favor de l'augment de dimensió empresarial no són independents entre ells sinó que en alguns casos tenen estretes relacions. Així, una major dimensió implica millores de competitivitat gràcies a les economies d'escala (reducció de costos de producció), majors facilitats per accedir al finançament (menors costos bancaris), majors possibilitats de vendre a mercats exteriors, més innovació (aplicació de preus més alts en els productes nous) i, com a conseqüència, majors nivells de rendibilitat.

1.1. Economies d'escala

Quan s'addueix aquest argument es fa referència a la reducció del cost mitjà unitari que s'obté amb l'augment de l'escala de producció. Es produeixen economies d'escala en molts costos fixos pel fet que aquests tenen un major pes relatiu en una empresa petita que no pas en una de gran. Però, sobretot, i d'una manera general es produeixen rendiments creixents d'escala quan els augments en els inputs utilitzats (matèries primeres, personal, etcètera) generen increments superiors en la producció que obté l'empresa. El límit ve fixat en el punt de cost unitari mínim, a partir del qual produir a una escala superior genera costos unitaris superiors. Per exemple, quan s'estan utilitzant els actius d'una empresa al 100%, els increments marginals de facturació poden exigir inversions que, en el curt termini, lluny de reduir els costos unitaris mitjans, els augmentin.

Per tant, un augment de dimensió empresarial quan hi ha recorregut per tenir costos unitaris més baixos augmentant l'escala de producció, millora la competitivitat de l'empresa.

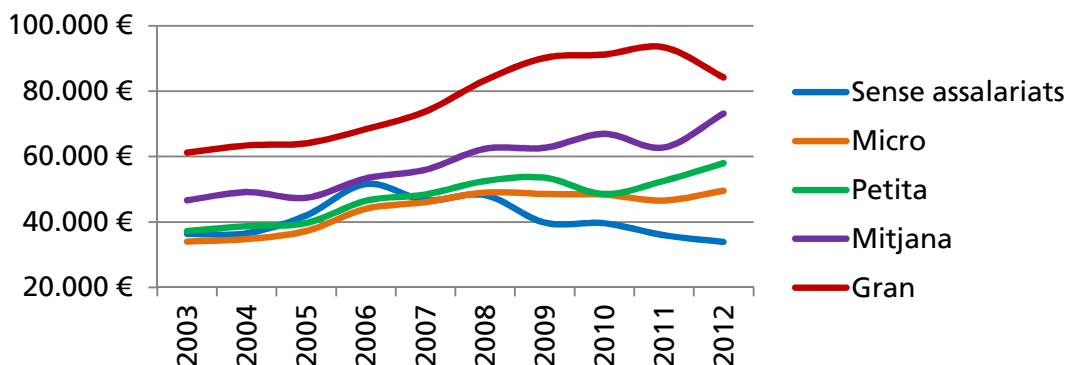
1.2. Majors nivells de productivitat

Hi ha evidències que posen en relleu que la productivitat de les empreses està directament relacionada amb la seva dimensió. Ho podem observar en el Gràfic 1, que presenta el VAB per ocupat a Catalunya en funció de la dimensió, on s'aprecia que, d'una manera sostinguda al llarg dels anys, com més gran és l'empresa major és la seva productivitat.

Un dels factors determinants de la major productivitat està relacionat amb un altre fet que les estadístiques també mostren: que els salaris que cobren

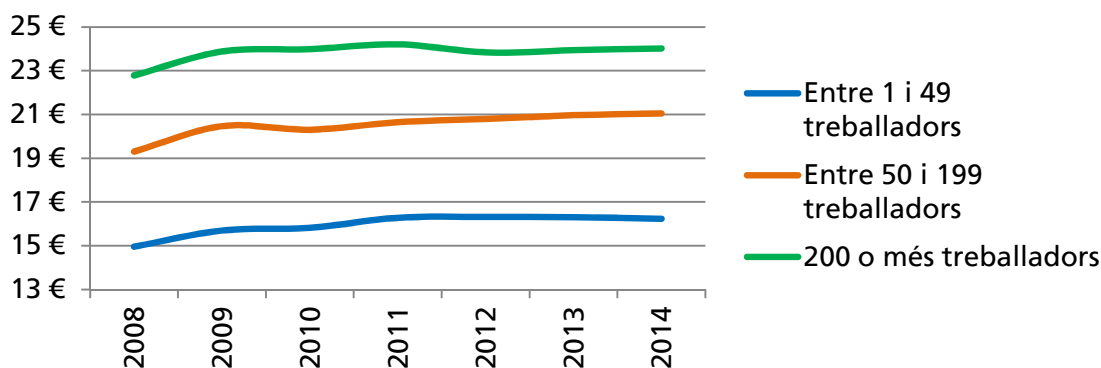
els treballadors són més alts en les empreses més grans que no pas en les petites, com s'observa en el Gràfic 2.

Gràfic 1. VAB per ocupat a les pimes catalanes. Euros corrents



Font: Elaboració pròpia a partir del SABI

Gràfic 2. Costos laborals per hora efectiva segons dimensió d'empresa



Font: Elaboració pròpia a partir de l'INE

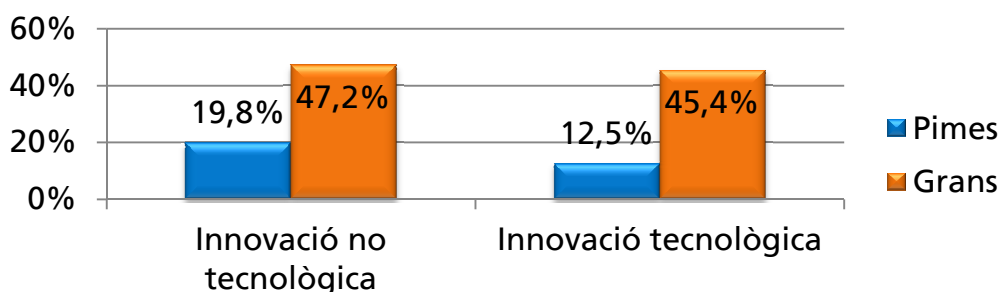
1.3. Major especialització del personal

A mesura que una empresa es fa més gran la seva complexitat augmenta, i amb ella la necessitat d'especialitzar persones en tasques més concretes que abans. Les persones esdevenen especialistes en àrees i tasques molt més concretes, de manera que acaben estant molt millor preparades i són més competents professionalment que no pas aquelles persones que es responsabilitzen de múltiples tasques simultàniament. Aquesta darrera és una situació molt freqüent a les empreses petites, més com més reduïdes són. Aquest factor té relació, també, amb l'indicat anteriorment sobre els nivells de productivitat. Per terme general, una major especialització de personal va associada amb una major productivitat.

1.4. Més capacitat d'innovació

Les dades a nivell espanyol mostren una relació directa entre dimensió d'empresa i activitat innovadora. Prop d'un 50% de les grans empreses innova, enfront de menys del 20% en el cas de les pimes (Gràfic 3). La baixa activitat relativa s'observa de manera especialment accentuada en les innovacions tecnològiques (en productes i processos), més que no pas en les innovacions no tecnològiques (millores en l'organització del treball, de la gestió de les relacions externes, dels canals de promoció o distribució, del disseny, del màrqueting, etcètera).

Gràfic 3. Percentatge d'empreses que innoven segons dimensió a Espanya. 2011-2013



Font: Elaboració pròpia a partir de l'INE

D'altra banda, la despesa de les pimes en innovació equival al 0,67% de la seva xifra de vendes, pràcticament la meitat del que es gasten les grans empreses (1,12%). Però, en canvi, si considerem només les pimes que tenen activitat innovadora, observem que el pes de les seves despeses en innovació és superior al de les grans empreses (2,76% a les pimes enfront de l'1,57% de les grans). Això és rellevant pel que fa a l'escala en què opera l'empresa (veure punt 1.1), atès que si la innovació exigeix uns volums mínims, l'esforç relatiu de les pimes resulta més gran que el de les grans empreses, cosa que aniria en favor d'augmentar la dimensió empresarial.

1.5. Major internacionalització i major accés als mercats

També es dona una relació directa entre dimensió i vocació internacional de les empreses.² Malgrat que cada vegada més pimes exporten, el volum de vendes a l'estranger de les pimes segueix tenint un pes relativament reduït. Per exemple, a Catalunya, al 2014, l'exportació de les pimes representa només el 35%; i només el 26% de les pimes industrials exporten;

² Veure per exemple el capítol 1 de l'*Anuari de la pime 2014*, on es relaciona obertura exterior amb dimensió d'empresa i rendibilitat.

mentrestant, el 3% de les empreses exportadores catalanes venen el 85% del total exportat, i es tracta sempre d'empreses grans.³

Una major dimensió empresarial permet satisfer comandes/necessitats de clients més grans. Sovint aquest punt és rellevant en mercats exteriors grans, com ara els Estats Units, Alemanya o la Xina, als quals és difícil d'accedir si l'empresa és massa petita, de manera que es perden oportunitats de negoci. D'altra banda, una major dimensió empresarial permet disposar d'equips de persones especialitzades en internacionalització. I també permet afrontar amb una menor incidència relativa l'esforç per explorar (estudis de mercat, participació en fires, contactes exploratoris, mostres de prova...) i per subministrar a mercats exteriors.

Una major dimensió també acostuma a ser rellevant a l'hora d'accedir a mercats interiors, com per exemple determinats concursos públics per als quals s'exigeixen una capacitat de personal, de capital o d'estructura mínims.

1.6. Major capacitat inversora i millor accés al finançament

Com més gran és l'empresa i més consolidada és la seva posició competitiva, major és la seva capacitat per abordar projectes d'inversió i les seves necessitats de finançament. Per regla general, en empreses sanejades i consolidades en els mercats, per exemple amb plans de creixement, com més grans són, més facilitats tenen per aconseguir finançament ja que ofereixen millors garanties. I això fa també que l'obtinguin a uns tipus d'interès més baixos que les pimes.

Per altra banda, una empresa de dimensió més gran es pot plantejar obrir-se a l'entrada de nous socis en el seu capital i abordar processos de creixement ambiciosos. En la mateixa línia, poden accedir a instruments de finançament que les empreses molt petites no es poden plantejar (mercat secundari, borsa, etc.), perquè accedir-hi és relativament car i perquè no tenen personal preparat per gestionar processos d'aquest tipus.

1.7. Major capacitat negociadora davant de proveïdors

Les empreses més grans efectuen també volums de compra més grans a proveïdors. D'una banda, l'escala de compra té incidència sobre el preu,

³ Veure INFORMES PIMEC 3/2015 per a un major detall del sector exterior català.

com bé saben els grans consumidors d'electricitat⁴, els quals paguen el MWh molt més barat que els consumidors mitjans i petits. La raó bàsica és que com més gran és l'empresa, més proporció representa per a les vendes del seu proveïdor, és a dir, més en depèn i millors tractes aconseguirà.

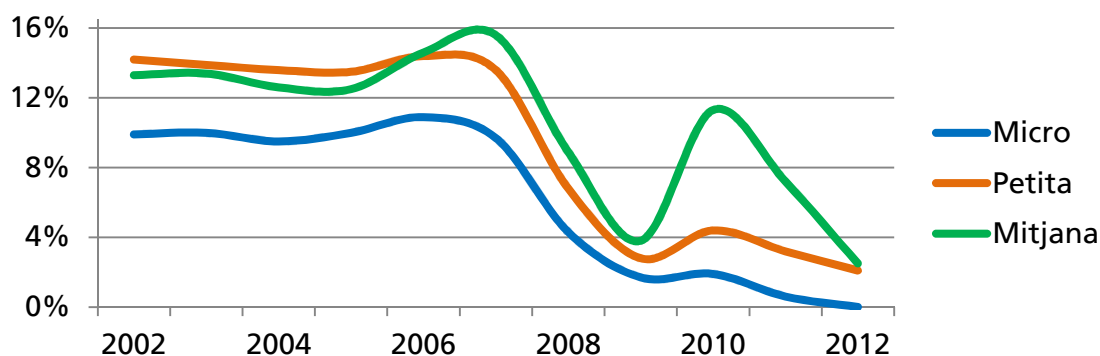
I com més gran i consolidada és l'empresa, més gran és l'interès dels proveïdors a mantenir-hi relacions comercials pel que això representa en termes de continuïtat, de vendes futures.

Així mateix, com més gran és l'empresa, major és la seva capacitat d'establir aliances de col·laboració amb els seus proveïdors, per exemple per abordar projectes d'innovació.

1.8. Majors nivells de rendibilitat

Es dona una relació directa entre dimensió d'empresa i rendibilitat. Aplicat a les pimes catalanes, PIMEC ha explorat aquestes dues variables amb observacions des del 2002 tot posant en relleu que, com més petita és l'empresa, menys rendible és. Això es pot observar al Gràfic 4, que presenta la rendibilitat econòmica obtinguda fins al 2012 per part de micro, petites i mitjanes empreses.

Gràfic 4. Rendibilitat financera de les pimes segons dimensió
(Resultat abans d'impostos/Patrimoni net)



Font: Elaboració pròpia a partir del SABI.

2. Què comporta créixer?

També hi ha arguments que defensen una mida petita d'empresa. Tenen a veure més amb la propietat i amb la gestió que no pas amb l'escala operativa de l'empresa en termes d'inputs i outputs i d'accés a mercats, que

⁴ L'INFORMES PIMEC 13/2013 "Comparació de preus de l'energia elèctrica amb Europa" il·lustra aquest fet.

són els dominants per defensar l'augment de dimensió que hem vist en el punt anterior. Sense ànim de ser exhaustius, fem un breu repàs dels principals arguments a favor de mantenir una dimensió petita.

2.1. Augment de la complexitat de gestió

La gran majoria de les empreses neixen petites i, per tant, amb grups reduïts de persones, amb instal·lacions petites i amb un volum de relacions comercials també petit. Tot plegat gira al voltant d'una organització d'escala limitada. Fer créixer l'empresa comporta fer gran l'organització en diferents àmbits com, per exemple:

- Gestionar un volum més gran de persones
- Disposar d'un organigrama
- Assignar responsables d'àrees i cedir-los poder de decisió
- Augmentar les instal·lacions productives
- Augmentar la complexitat de les compres
- Operar amb més clients
- Augmentar les necessitats de finançament extern
- Augmentar els recursos propis

Aquests i altres factors es veuen alterats a resultes del creixement de l'empresa, de manera que el potencial de conflicte i els requeriments de gestió augmenten com a conseqüència de passar d'una organització simple a una organització complexa.

2.2. Alentiment en la presa de decisions

Amb el creixement de la dimensió de les empreses augmenta la seva complexitat organitzativa humana. L'empresa ha de col·locar persones especialitzades al capdavant de les diferents àrees, delegar-los capacitat de decisió i avaluar el seu rendiment, tot amb criteris cada vegada més objectius i elaborats. Treballar amb aquestes persones, responsables cada una d'elles de les seves àrees, alenteix el procés de presa de decisions, en particular en aquelles decisions que cal discutir en grup o quan cal respectar escrupolosament procediments seqüencials (un no pren una decisió mentre el responsable que va davant no l'hagi signat...), per exemple. Hi ha qui afirma que en algunes decisions les grans empreses multinacionals són tan lentes com la burocràcia de l'administració pública.

En l'extrem oposat a aquesta situació tenim aquelles empreses en què hi ha una persona que decideix tot allò que té una certa rellevància i que, per tant, pot prendre decisions de manera molt àgil i urgent, si cal. Si no fos que una persona sola no pot ser especialista en tot, seria una bona solució.

2.3. Desaparició d'alguns privilegis de ser petit

Al món desenvolupat la majoria de governs ha aplicat polítiques empresarials amb un tracte de favor a empreses petites. Per exemple, a Espanya, en l'àmbit fiscal superar determinats nivells de facturació comporta estar sotmès a més obligacions administratives, fiscals, d'auditoria, laborals, etcètera.

En general, créixer implica més obligacions en relació a l'administració pública, i això pot fer que alguns empresaris amb projectes optin per quedar-se com estan; o bé per crear empreses noves separades, petites, que permetin mantenir els privilegis, encara que sigui a costa de la ineficiència que significa duplicar algunes estructures (per exemple comptables i d'obligacions formals).

2.4. Possible pèrdua de control de l'empresa

Ampliar el capital de l'empresa donant entrada a nous socis, ampliar l'organització delegant la presa de decisions als directors corresponents, abordar projectes d'innovació compartits amb altres empreses, són algunes de les conseqüències que pot tenir el fet de créixer. Totes elles porten associada una pèrdua de control de l'empresa per part de l'empresari, ja que tot passa a ser molt més compartit que abans.

Aquell empresari que vulgui mantenir un control absolut sobre la seva empresa (tant en matèria de propietat com de gestió) estarà disposat a créixer fins allà on ell pugui abastar. I això, que pot resultar satisfactori per a l'empresari a nivell personal, té les seves limitacions quant a negoci: menor capacitat financera, major concentració del risc, menor capacitat de gestió, entre altres. Tot i això, és obvi que molts empresaris opten per aquesta via, sacrificant possibilitats de fer créixer la seva empresa que, si estigués disposat a obrir-la, tindria a l'abast.

3. Dimensió comparada de la pime catalana

Catalunya es caracteritza pel fet que té un teixit empresarial dominat per les pimes. Aquesta característica, que és comuna a nivell internacional, és

més accentuada al nostre país ja que les pimes representen, per exemple, una major proporció de l'ocupació a Catalunya (70,1% al 2012) que a la majoria de països europeus (66,7% a la UE28). De fet, el pes de l'ocupació a les pimes és superior en les 3 categories de pimes: el pes de les micro, petites i mitjanes empreses és d'un 31,2%, un 20,7% i un 18,3%, respectivament, enfront del 28,8%, el 20,6% i el 17,3% per a les mateixes dimensions al conjunt de la UE28 (Taula 1).

Taula 1. Distribució de l'ocupació total per dimensió d'empresa⁵. 2012

	Micro	Petita	Mitjana	Gran	TOTAL	PIMES
Regne Unit	17,3%	19,5%	16,4%	46,9%	100,0%	53,1%
Alemanya	18,6%	23,6%	20,5%	37,3%	100,0%	62,7%
França	29,2%	18,9%	15,1%	36,9%	100,0%	63,1%
Dinamarca	21,7%	23,4%	20,3%	34,7%	100,0%	65,3%
Suècia	25,8%	21,5%	18,3%	34,4%	100,0%	65,6%
UE-28	28,8%	20,6%	17,3%	33,3%	100,0%	66,7%
Països Baixos	28,2%	19,9%	18,9%	33,0%	100,0%	67,0%
Noruega	24,9%	24,2%	18,7%	32,1%	100,0%	67,9%
Bèlgica	32,9%	20,4%	15,9%	30,7%	100,0%	69,2%
CATALUNYA	31,2%	20,7%	18,3%	29,9%	100,0%	70,1%
Espanya	40,2%	20,0%	13,5%	26,3%	100,0%	73,7%
Itàlia	46,0%	21,1%	12,6%	20,2%	100,0%	79,8%

Font: Elaboració pròpia a partir de la Comissió Europea i PIMEC (2014)

També resulta il·lustrativa la dimensió mitjana de les empreses catalanes (Taula 2), que és de 5,0 treballadors, mentre que al conjunt europeu és de 6,2. Aquest valor podria explicar-se pel menor pes de les pimes sobre el total a la UE28, però si ens centrem en les pimes, observem que aquestes tenen, de mitjana:

- 3,5 treballadors cada una a Catalunya,
- 4,2 al conjunt europeu,
- 7,6 a Alemanya,
- 5,6 al Regne Unit,
- 4,9 a Dinamarca, o
- 4,4 als Països Baixos.

⁵ Segons el nombre de treballadors, les empreses es poden classificar en micro (menys de 10 treballadors), petites (entre 10 i 49 treballadors), mitjanes (entre 50 i 249 treballadors) i grans (250 o més treballadors).

Per contra, cal dir que la dimensió de les pimes catalanes és superior a la de països com Bèlgica o Suècia, i també del conjunt d'Espanya.

La menor dimensió de les pimes catalanes es reproduïx per a les diferents categories de pimes, ja que les microempreses catalanes tenen 1,7 treballadors de mitjana, davant dels 1,9 de la UE28, i el mateix passa amb les petites (19,6 a Catalunya i 19,8 a Europa), i les mitjanes (97,2 per al cas català, davant els 101,9 treballadors de mitjana a la UE28).

Taula 2. Nombre de treballadors per empresa. 2012

	Micro	Petita	Mitjana	Gran	TOTAL	PIMES
Alemanya	2,8	18,7	97,0	934,1	12,1	7,6
Regne Unit	2,0	22,2	111,2	1.409,8	10,5	5,6
Dinamarca	1,8	20,0	98,9	893,7	7,5	4,9
Països Baixos	2,0	25,1	118,9	1.173,2	6,6	4,4
UE-28	1,9	19,8	101,9	1.009,9	6,2	4,2
França	1,8	21,9	107,8	1.193,4	5,9	3,7
Noruega	1,5	18,8	98,4	814,4	5,4	3,7
Catalunya	1,7	19,6	97,2	856,5	5,0	3,5
Bèlgica	1,7	19,3	96,2	914,6	4,9	3,4
Suècia	1,3	22,2	109,7	1.051,3	4,6	3,0
Espanya	2,0	18,6	98,1	1.028,6	4,6	3,4
Itàlia	1,9	17,8	96,0	940,7	3,9	3,1

Font: Elaboració pròpia a partir de la Comissió Europea i PIMEC (2014)

Sovint es menciona l'especialització sectorial en empreses de serveis turístics i de restauració per justificar la menor dimensió de les empreses catalanes, però no sembla que aquest factor sigui l'únic quan les empreses manufactureres catalanes també són clarament més petites que les europees (a Catalunya tenen menys d'11 treballadors de mitjana, davant els més de 15 per al conjunt de la UE28).

4. Hi ha obstacles al creixement de les empreses a Catalunya?

Com hem vist, la preeminència de les pimes dins el teixit empresarial és un fet comú a la gran majoria de països, però el fet que Catalunya es caracteritzi per una presència més important de pimes, especialment de microempreses, fa pensar que existeixen uns fets particulars.

El minifundisme empresarial respon a factors múltiples i complexos l'anàlisi dels quals supera l'abast d'aquest document. Els factors en qüestió creiem que corresponen a tres àmbits concrets:

- Àmbit **historicocultural**, com ara la menor antiguitat de les empreses, l'individualisme, la reticència a compartir projectes, el fet de ser hereus de mercats històricament protegits, la menor necessitat d'emprendre per part de les noves generacions, males gestions de la successió familiar, entre altres.
- Àmbit **normatiu**: el salt de dimensió porta associades noves obligacions amb l'administració o amb el fisc, per exemple, que poden frenar molts empresaris que altrament farien el salt de créixer.
- Àmbit **econòmic**: aquí podríem trobar tant factors que afecten el propi empresari, com ara l'aversion a assumir el major risc que comporta fer créixer un projecte, com factors externs, com és el cas de la manca d'una banca industrial especialitzada o un sistema d'R+D orientat al mercat, només a títol d'exemple.

En el debat sobre la necessitat de créixer per ser més competitiu sempre s'hi pot contraposar la visió contrària, és a dir, que el creixement no és la causa sinó l'efecte de ser més competitiu. O sigui, l'empresa que innova, l'empresa que augmenta la seva productivitat, l'empresa que ven als mercats exteriors, ha de créixer forçosament com a conseqüència d'aquests progressos. Llavors, créixer no és una voluntat o una intuïció, sinó una necessitat.