«Puede constatarse que las economías con un tejido empresarial de mayor escala son, en general, más competitivas»

Las pymes y las gymges

La esquizofrenia que preside el análisis que normalmente se hace sobre las pequeñas y medianas empresas parece no tener solución. Por una parte, se les achaca todo tipo de limitaciones para una economía en la que su tejido empresarial está mayoritariamente compuesto de pymes y, por otra, se les alaba la capacidad de crear empleo. Esta esquizofrenia se corresponde con la que impera también en el análisis de las grandes empresas, aunque en sentido inverso. Todas las empresas crean empleo y todas las escalas empresariales tienen ventajas e inconvenientes. Pero también puede constatarse que las economías con un tejido empresarial de mayor escala son, en general, más competitivas. Pequeñas diferencias en la proporción en que las pymes están presentes en dicho tejido pueden contribuir a grandes diferencias de renta por habitante.

Toda gran empresa ha sido pequeña en sus orígenes y es en su proceso de crecimiento en el que una empresa hace aportaciones verdaderamente relevantes a la economía. Este crecimiento viene impulsado por la capacidad de la empresa para satisfacer las necesidades de sus clientes, un nuevo modelo de negocio, una serie de innovaciones afortunadas o decisiones estratégicas bien estudiadas y llevadas a la práctica. En cualquier caso, el empleo aumenta vertiginosamente en el proceso de crecimiento de una empresa.

Nos interesamos mucho por la natalidad y la mortalidad empresarial, pero demasiado poco por el ciclo de vida de la empresa, más concretamente por su proceso de expansión. Y esto es lo relevante. La aportación al empleo, la productividad y la renta por habitante de las grandes empresas que se han creado en los últimos 20 años debe haber sido muy importante y todas ellas empezaron siendo muy pequeñas. Deberíamos medir mejor estos procesos con objeto de entenderlos y replicarlos en vez de obsesionarnos tanto con los censos de empresas.

Una empresa que crece rápidamente puede hacerlo arrebatando cuota de mercado a sus competidores y acabando con ellos, pero también puede hacerlo creando nuevos bienes y servicios y estimulando la aparición de nuevos mercados y competidores, y, por lo general, así es. Para que una empresa crezca rápidamente, digamos, desde la escala de una microempresa hasta la de una empresa de miles de trabajadores, debe tener a su frente directivos y cuadros intermedios capaces de realizar importantes procesos de aprendizaje sobre la marcha, pero también necesita estructuras de apoyo financiero, gerencial, para la innovación, la internacionalización, etc. Todas estas estructuras existen de manera convencional y a veces duplicadas, pero da la impresión de que, décadas después de su aparición, la distribución por tamaños de las empresas, y el tamaño medio de las mismas, apenas ha cambiado, por lo que es legítimo preguntarse acerca de su eficacia y eficiencia (eficacia *low-cost)* o de lo que habría pasado de no existir dichas estructuras.

Las pymes, en el fondo, tienen una función social oculta, que es convertirse en gymges (grandes y muy grandes empresas). En este momento inflacionario es cuando se crea el universo laboral diversificado y dinámico que nos interesa. El mito de las pequeñas y medianas empresas o el de su otro extremo, el de las grandes y muy grandes empresas, debe desinflarse un tanto para hacer espacio a lo que de verdad importa si pensamos en verdadero dinamismo laboral, de la innovación, gerencial, etc. Los nuevos paradigmas se forjan en ese espacio cuántico del crecimiento vertiginoso. Luego se solidifican hasta que otros protagonistas aparecen en escena ::

José Antonio Herce
es socio-director de Economía Aplicada y Territorial de Consultores de Administraciones Públicas (Afi).
E-mail: jherce@afi.es