

Las PYME: clave para recuperar el crecimiento y el empleo

Madrid

13 de septiembre de 2011



Círculo de Empresarios

1. Resumen ejecutivo	5
2. La importancia de las PYME en España	11
2.1. El peso relativo de las PYME en España	12
2.2. La especialización productiva de las PYME españolas	14
3. La crisis económica y las PYME españolas	17
3.1. Cierre de empresas	17
3.2. Destrucción de empleo	19
3.3. Cambios en el tamaño de las empresas	21
4. Los problemas de las PYME españolas	23
4.1. Problemas coyunturales	23
<i>Acceso a la financiación</i>	23
<i>Morosidad (privada y pública)</i>	25
4.2. Problemas estructurales	27
<i>Entorno institucional y marco normativo</i>	27
<i>Tamaño, capitalización y capital humano para la gestión</i>	30
<i>Dificultades para el espíritu emprendedor/empresarial</i>	32
<i>Internacionalización</i>	33
<i>Innovación</i>	35
5. Propuestas del Círculo de Empresarios	39
5.1. Las grandes reformas estructurales aún pendientes	40
<i>EL mercado de trabajo</i>	40
<i>La educación</i>	43
<i>La mejora de la regulación</i>	44
<i>La disciplina presupuestaria de las AAPP</i>	45
<i>Mejora en las comunicaciones intermodales:</i>	
<i>transporte de mercancías, puertos, aeropuertos</i>	46
5.2. Emprendedores y empresarios	47
5.3. Medidas específicas para las PYME	48
<i>Financiación</i>	48
<i>Morosidad</i>	52
<i>Medidas fiscales</i>	53
<i>Profesionalización</i>	54
<i>Internacionalización de las PYME</i>	56
6. Anexos	59
7. Bibliografía	69
8. Publicaciones recientes del Círculo de Empresarios	71

1. Resumen Ejecutivo

Si bien en el imaginario popular se identifica la creación de empleo, riqueza y bienestar con la actividad de las grandes empresas, **en el tejido productivo de cualquier país y especialmente en España tienen enorme importancia las pequeñas y medianas empresas (PYME)**. Desde el Círculo de Empresarios y desde nuestro total compromiso con el libre mercado y la libertad de empresa, queremos subrayar que estas empresas han de ser el alma de la regeneración de la economía española. Por ello, entendemos necesarias medidas que, alentando la flexibilidad de nuestros mercados, generen el caldo de cultivo propicio para que las PYME españolas puedan recuperar el dinamismo que las caracteriza y que las convierte en potente fuerza motora del sistema de mercado.

Las PYME, como ocurre también en otras economías, **suponen un porcentaje abrumadoramente mayoritario del tejido empresarial español**. Ahora bien, a diferencia de lo que es normal en el resto del mundo desarrollado, **en el caso español nos topamos con una desproporcionada presencia de microempresas y pequeñas empresas**. Por el contrario, **las empresas medianas alcanzan un peso relativo menor** que el habitual fuera de nuestras fronteras. Esta estructura se refleja en la correspondiente aportación al valor añadido: las PYME suponen un mayor porcentaje del **valor añadido** en España del que sus homónimas europeas representan en sus respectivas economías. Esas diferencias, aunque algo menores, se hacen presentes también en términos de **empleo**. Hay que señalar asimismo la fuerte **concentración** de nuestras PYME **en los sectores** más duramente castigados por la crisis y su baja productividad media.

Aunque las empresas de mayor tamaño también sufren la situación actual, lo cierto es que las PYME son las que han debido soportar el impacto más duro de la crisis y sus diversas consecuencias o ramificaciones: la caída de la demanda, la morosidad privada y pública o las dificultades para acceder a la financiación son variables que condicionan el futuro inmediato de las PYME. Junto con la situación coyuntural, en ese fenómeno han influido factores estructurales. En efecto, las rigideces e ineficiencias que lastran a la economía española impactan sobre las PYME. Son así la principal causa del reducido tamaño medio de estas empresas, y de todas las negativas

consecuencias de dicho tamaño: problemas para contar con gestión profesionalizada, reducidos niveles de internacionalización e innovación, etcétera.

A resultas de ese conjunto de factores, **la desaparición de muchas de estas empresas y la pérdida de puestos de trabajo en las mismas han supuesto en nuestro país un porcentaje muy notable en la destrucción de empleo y caída del PIB.** Ahora es absolutamente preciso y urgente adoptar medidas de alcance para que nuestras PYME se recuperen y retomen el protagonismo que siempre han tenido en la creación de empleo, de la que tan necesitada está nuestra economía.

En el momento de plantear y analizar diferentes líneas de acción para revitalizar a **las PYME españolas**, es necesario reconocer que estas empresas **forman un conjunto muy heterogéneo**, de gran complejidad y enorme diversidad en cuanto a tamaños, sectores de especialización, niveles de sofisticación, potencial de internacionalización, etc. En el caso de las **microempresas**, las medidas de política deberían orientarse especialmente a facilitar la creación de estas compañías ya que, como la experiencia de años recientes demuestra, se trata de una **cantera muy importante de empleo**. Para **muchas pequeñas y medianas empresas**, las medidas deberían perseguir además la constitución de un entorno micro y macroeconómico favorable a su **crecimiento orgánico y, por tanto, favorable también para la creación de empleo y riqueza**. Al respecto, desde el Círculo creemos que **la consolidación y expansión de las empresas medianas** representa un objetivo particularmente importante, ya que ese tamaño, menos habitual en nuestra economía, es **muy relevante para la industria**, un sector por el que España debe apostar para dotarse de mayor competitividad.

De todos modos, la mayoría de las políticas, si no todas, que se proponen en este documento son aplicables a cualquier tipo de PYME. En algunos casos con carácter general, sobre todo en lo que hace referencia a las reformas estructurales; en otros, con peculiaridades adaptadas a las circunstancias y características propias del grupo de empresas en cuestión. Todas ellas son, además, medidas urgentes que ya deberían haberse adoptado largo tiempo atrás. Y constituyen una apuesta decidida por el fortalecimiento del auténtico sistema de libre mercado, aquel amparado por un buen marco institucional y normativo, capaz de generar incentivos y oportunidades que las PYME y demás agentes puedan y sepan aprovechar en beneficio de toda la economía española.

De las reformas estructurales pendientes, la más relevante para el futuro y la competitividad de las PYME es la **reforma del mercado de trabajo**. Las rigideces de nuestras instituciones laborales se han convertido en un serio impedimento para la creación de empleo estable y productivo, especialmente entre las PYME, cuya menor dimensión les proporciona menos recursos para hacer frente a la escasa flexibilidad del mercado de trabajo. Esta realidad condiciona desde la creación de empresas hasta las posibles estrategias de expansión y crecimiento, imprescindibles para la supervivencia de una mayoría de empresas a medio y largo plazo. Por todo ello, insistimos una vez más en la urgencia de una reforma profunda, que aproxime el diseño institucional del mercado laboral español al vigente en países en los que su **modelo de flexiseguridad** ha demostrado ser más eficiente y justo.

Los efectos de la reforma laboral se verían reforzados muy positivamente por una **reforma de nuestro sistema educativo**. A medio y largo plazo, mercado laboral y educación son las claves para el crecimiento sostenido, pues el avance de la productividad se apoya sobre ambos pilares. Desde el punto de vista de las PYME, hay algunas áreas de la educación en que se debe hacer especial énfasis. Una de ellas es la **mejora de la formación profesional**, pues es el tipo de perfil formativo que habitualmente demandan estas empresas, y que no siempre pueden cubrir satisfactoriamente. Otra cuestión muy relevante para las PYME es la **formación con que cuentan los empresarios que las crean y gestionan**. La labor de estos agentes debe profesionalizarse una vez que en una empresa comienza a complicarse su gestión diaria. Como en casi cualquier aspecto que se trate con respecto a las PYME, en este tema de la formación, el pequeño tamaño medio también se convierte en una rémora que puede compensarse mediante esfuerzos concertados de varias empresas vía asociaciones, clusters, redes, etc.

Las reformas estructurales han de aplicarse también en la tarea de acondicionar un terreno competitivo en el que las PYME puedan nacer –una inmensa mayoría de empresas nace como PYME- y desarrollarse. A este respecto, la **actuación de los poderes públicos** debe dirigirse a la **regulación económica de calidad**. La defensa de la unidad de mercado, la garantía de la seguridad jurídica y la simplificación administrativa son, en este sentido, puntos irrenunciables. Y un aspecto, con consecuencias muy serias para las PYME, es el de la **morosidad**. Para luchar contra este mal endémico, agravado por la crisis, son necesarias mayores garantías legales para los acreedores.

Por otra parte, como el Círculo ya ha manifestado en varios de sus documentos recientes¹, y como sostiene en sus principios fundamentales, estamos plenamente convencidos de que **una parte sustancial de la recuperación y progresivo avance hacia una economía competitiva pasa por la aparición de nuevos emprendedores**, cuya actividad se concreta en la creación, el sostenimiento y la expansión de PYME. Por ello, en este documento insistimos en aquellas propuestas, para construir un escenario más favorable para las PYME –en sus etapas de creación, consolidación y crecimiento- y, por ende, para el conjunto de la economía española.

Junto con estas propuestas más generales y de carácter estructural, han de ponerse en marcha medidas específicas con que atacar problemas concretos de las PYME. Desde las Administraciones Públicas ha de avanzarse en el **restablecimiento de unas condiciones financieras en que las PYME puedan desenvolverse con mayor facilidad**. Dos frentes son esenciales aquí. En el primero, las AAPP deben reinstaurar la disciplina fiscal, para asegurar un marco propicio a la estabilidad presupuestaria en el medio y largo plazo. En ausencia de esta disciplina, el efecto *crowding out* y la elevación de tipos de interés por las mayores primas de riesgo dificultarán la disponibilidad de fondos para las empresas. En el segundo de esos frentes, hay que **finalizar la reestructuración del sector financiero** para despejar, de una vez por todas, las incertidumbres que causa cualquier dilación de esta urgente reforma.

Los problemas de financiación están muy conectados con las dificultades planteadas por la **morosidad** que sufren las empresas. Deberíamos contar con procedimientos legales rápidos, poco costosos y resolutivos para el cobro de morosos. Con respecto a la morosidad de las Administraciones Públicas, habría que plantear mecanismos de compensación automática en obligaciones tributarias, por los cuales una empresa acreedora de las Administraciones Públicas pudiera estar exenta del pago de las mismas -por ejemplo en el IVA- en la cuantía que se le adeuda.

Ahora bien, incluso si se acometen medidas adecuadas en esos frentes, difícilmente el crédito bancario retomará ritmos como los observados antes de la crisis. Por esta razón, hay que trabajar en el desarrollo y adaptación a las condiciones de las PYME, en las distintas etapas de su vida, de otras fórmulas, **mecanismos y mercados**

¹ [Prioridad más empresarios: el empresario como soporte esencial en la creación de empleo \(marzo, 2010\)](#) y [El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis económica española \(enero de 2009\)](#).

de financiación, entre los que se incluyen el **capital riesgo**, los *business angels*, el **capital semilla** o el **mercado bursátil**. Algunas **medidas fiscales**, como exenciones del impuesto de sociedades cuando los beneficios se reinvierten o la ampliación del máximo de facturación para que las empresas pequeñas se acojan al tipo reducido del impuesto sobre sociedades, podrían suponer un alivio de las tensiones de liquidez y financiación de las PYME.

El crecimiento de los mecanismos alternativos de financiación y las condiciones de acceso al préstamo bancario dependerán de muchos factores y variables. Una de las más importantes será la **profesionalización en la dirección y gestión de las PYME**, ya que una labor más profesional aumenta las probabilidades de éxito y rentabilidad. Las PYME deben aplicarse en desarrollar un planteamiento estratégico a medio/largo plazo y modernizar sus sistemas de gestión. También deben superar su actual retraso en aspectos hoy tan decisivos como el comercio electrónico o la visibilidad en Internet. Esa profesionalización puede ser igualmente el elemento que permita un salto de calidad hacia **la internacionalización de la empresa**, aspecto descuidado, seguramente por su tamaño, por una parte relevante de pequeñas y medianas empresas.

En todos esos desafíos, **la PYME española se topa con las dificultades de un tamaño muy reducido**. Hay que animar a estas empresas a que se apoyen en redes, asociaciones, consejos asesores y demás mecanismos de colaboración que les faciliten superar el obstáculo del pequeño tamaño.

A modo de conclusión final, podemos decir que las PYME, como también la sociedad española, viven un momento muy delicado para el que no existen soluciones fáciles. Sus problemas no se limitan a aspectos coyunturales, sino que hunden profundamente sus raíces en cuestiones estructurales que no se han resuelto en épocas de bonanza económica. Ahora es necesario y urgente hacerlo, asumiendo los costes que ello pueda suponer a corto plazo, pero con la convicción de que este sacrificio significará importantes réditos para nuestro país en el medio y largo plazo. **Desde el Círculo de Empresarios sabemos que las PYME habrán de desempeñar un papel protagonista en la recuperación económica, la creación de empleo y la construcción de un nuevo modelo de crecimiento**. Deseamos contribuir al logro de esas ambiciosas metas, tanto con las propuestas contenidas en el presente documento, como con nuestro total compromiso con la defensa y promoción continua de la libre empresa y de los emprendedores.

2. La importancia de las PYME en España

Entre el público general, la imagen que se tiene habitualmente de la empresa es la de las grandes compañías, con marcas muy reconocibles, grandes volúmenes de facturación y un número elevado de empleados. Si bien es cierto que este tipo de empresa es muy importante, entre otras razones por su capacidad de tracción sobre la actividad económica y empresarial de regiones y sectores productivos, no lo es menos que son las pequeñas y medianas empresas (PYME) las que sostienen, a modo de columna vertebral, la actividad de cualquier economía desarrollada. Como muy acertadamente recuerda entre otros la Comisión Europea, más allá de su importancia cuantitativa en la estructura productiva actual, **las PYME son elemento determinante del éxito futuro de cualquier economía moderna**, pues desempeñan un papel esencial en la innovación y el dinamismo creador propio de una economía de mercado.²

España no es una excepción a esta regla general. Al contrario, **nuestro país se caracteriza por una presencia de PYME relativamente más alta que en naciones de nuestro entorno geográfico y económico**. También es **mayor el peso relativo** de estas empresas en España en términos de los grandes agregados macroeconómicos, como **empleo o valor añadido**.

Las PYME españolas presentan, asimismo, una serie de rasgos distintivos tanto frente a las grandes empresas de nuestro país como con respecto a las PYME de otros países. Se trata de diferencias que van desde el **patrón de especialización sectorial** hasta el **nivel de internacionalización**, pasando por la **regulación** a que están sujetas.

² *“Los empresarios dinámicos están en una posición particularmente favorable para aprovechar las oportunidades que ofrecen la globalización y la aceleración del cambio tecnológico. Por tanto, nuestra capacidad de aprovechar el potencial de crecimiento e innovación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) será decisiva para la prosperidad futura de la UE. En un contexto mundial cambiante, caracterizado por continuos cambios estructurales y una mayor presión competitiva, el papel de las PYME en nuestra sociedad es cada vez más importante, ya que crean empleo y son protagonistas clave para garantizar la prosperidad de las comunidades locales y regionales. Unas PYME dinámicas darán a Europa la fuerza necesaria para hacer frente a la incertidumbre del actual mundo globalizado”.* Introducción de la “Small Business Act”, Comisión Europea.

2.1 El peso relativo de las PYME en España. Evolución y comparativa internacional

Según los últimos datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), publicados por el INE, en nuestro país había al **comienzo de 2010 un total de 3.291.263 empresas**. Un 54% de las mismas no emplea a ningún asalariado, mientras que un 27% emplea a uno o dos asalariados. Es decir, **un 81% de nuestras empresas cuenta con menos de tres asalariados**. Sólo un 2,3% del total supera los 20 empleados.³

Cuadro 1

PYMES en España. Porcentaje acumulado sobre el total de empresas, por número de empleados

	Sin asalariados	Menos de 3	Menos de 6	Menos de 10	Menos de 20	Menos de 50
1999	55,1	80,9	90,2	94,2	97,4	99,2
2000	54,6	80,3	89,8	94,0	97,2	99,2
2001	53,3	79,5	89,3	94,0	97,3	99,1
2002	52,6	79,0	89,1	93,9	97,2	99,1
2003	51,9	78,9	89,1	93,9	97,3	99,1
2004	51,0	78,8	89,1	94,0	97,3	99,1
2005	51,4	79,1	89,3	94,0	97,3	99,1
2006	50,9	78,7	89,1	93,9	97,3	99,1
2007	51,1	79,1	89,3	94,0	97,3	99,1
2008	51,3	79,3	89,4	94,1	97,3	99,1
2009	52,7	80,1	90,0	94,5	97,5	99,2
2010	53,9	81,0	90,7	95,0	97,7	99,2

Fuente: DIRCE (INE) y elaboración propia

Estos datos porcentuales no han experimentado cambios en la última década. Como se aprecia en el cuadro 1, las PYME suponen, de manera estable en el tiempo, un porcentaje elevadísimo del total de empresas en España. Así, las empresas de menos de 50 empleados representan, año a año, más del 99% del total; las de menos de 10 alcanzan el 94% y las de menos de 3 nada menos que el 80%, siendo algo más de la mitad las que no cuentan con empleados.

Es interesante que esa distribución por tamaños haya permanecido casi inalterada a lo largo de la prolongada fase de crecimiento de la economía española anterior a la crisis, ya que ello ha sucedido incluso con una elevada rotación y renovación empresarial. Como se puede apreciar en el cuadro 2, el 12,01% de las empresas activas en 2008 había nacido ese mismo año, y un 33% adicional se había creado en los cuatro años anteriores.

³ Entre las empresas españolas tienen un gran peso específico las empresas familiares. Por su naturaleza, este tipo de compañía es muy frecuente en el caso de las PYME y presenta una problemática propia. Véase el Anexo II al final del documento.

Cuadro 2**Número de empresas activas y distribución porcentual por tamaño y año de creación**

	1997 ó antes	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sin asal.	153.529 8,76	43.897 2,50	60.470 3,45	83.795 4,78	88.201 5,03	97.882 5,58	129.069 7,36	143.909 8,21	174.935 9,98	220.575 12,58	254.047 14,49	302.743 17,27
De 1 a 5	666.197 51,10	33.643 2,58	43.443 3,33	39.206 3,01	40.255 3,09	42.768 3,28	54.523 4,18	61.090 4,69	66.381 5,09	76.699 5,88	86.583 6,64	92.876 7,12
Más de 6	239.182 66,00	7.235 1,99	8.553 2,36	9.245 2,55	9.389 2,59	9.532 2,63	10.980 3,03	11.944 3,29	12.881 3,55	13.612 3,75	15.087 4,16	15.135 4,17
Total	1.058.908 30,97	84.775 2,48	112.466 3,29	132.246 3,87	137.845 4,03	150.182 4,39	194.572 5,69	216.943 6,34	254.197 7,43	310.886 9,09	355.717 10,40	410.754 12,01

Fuente: Camisón y de Lucio, 2010

Hay que añadir en este punto que tampoco las bajas tasas de supervivencia de empresas (10 años después de la creación solamente sobreviven el 23% de las empresas sin asalariados y el 38% de las empresas con un número de empleados entre 1 y 5) han afectado a esa estructura por tamaño del tejido empresarial español.

Comparadas con las cifras de otros países de la Unión Europea, todas ellas elaboradas bajo los criterios de la Comisión Europea (ver Anexo 1), **observamos algunas particularidades del caso español** (cuadro 3).

- En primer lugar, si bien en todas esas economías las PYME representan alrededor del 99% del total de empresas existentes, el porcentaje que alcanzan en España es el mayor. Además:
 - Las **microempresas y pequeñas empresas** explican prácticamente la totalidad de ese porcentaje.
 - Las **medianas empresas** sólo son un 0,8% del total, uno de los valores más reducidos que se registran en este apartado en toda la Unión Europea.
- Las **diferencias frente a nuestros socios europeos** son incluso más marcadas **en términos de valor añadido y empleo generado** por las PYME.
 - Así, las **microempresas y las pequeñas empresas** generan un valor añadido que supone un porcentaje ligeramente superior al 50%, una cifra por encima de lo que se observa en el resto de Europa.
 - Aunque el valor añadido correspondiente a las **empresas medianas** (17,3%) está por debajo del porcentaje registrado en la mayoría de economías europeas, el conjunto de las PYME en España produce

prácticamente el 68% del valor añadido. Este porcentaje sólo es superado por las PYME danesas e italianas.

- Esas pautas se repiten en el caso de la **ocupación**, incluso de manera más intensa, ya que las PYME de nuestro país suponen un 78% del empleo, valor que únicamente se supera en el caso italiano, con un 81%.
- Hay que destacar la importancia para el empleo de las **microempresas** con un 37,7% del total y de las pequeñas, con un 25,5%.
- Por su parte, las **medianas empresas** representan un 14,8%.

Cuadro 3
Comparativa europea de empresas no financieras por tamaño, valor añadido y número de trabajadores. % total

	Número de empresas					Valor añadido					Número de trabajadores				
	Micro	Pequeña	Mediana	PYME	Grande	Micro	Pequeña	Mediana	PYME	Grande	Micro	Pequeña	Mediana	PYME	Grande
EU-27	91,8	6,9	1,1	99,8	0,2	21,0	18,9	17,8	57,7	42,3	29,7	20,7	17,0	67,4	32,6
Bélgica	-	-	0,9	-	-	-	-	18,9	-	-	-	-	15,5	-	-
Bulgaria	89,5	8,5	1,7	99,7	0,3	14,3	17,4	21,5	53,2	46,8	28,4	22	22,2	72,6	27,4
República Checa	95,1	3,9	0,8	99,8	0,2	18,8	16	19,9	54,7	45,3	29,0	18,7	19,8	67,5	32,5
Dinamarca	86,8	11,0	1,9	99,8	0,3	27,7	21,4	18,8	67,8	32,2	19,7	25,2	21	66,0	34
Alemania	83,1	14,1	2,3	99,5	0,5	-	17,7	-	-	-	19,3	21,8	19,3	60,5	39,5
Estonia	83,1	13,8	2,7	99,6	0,4	-	25,3	-	-	-	27,7	-	-	-	-
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Grecia	-	-	0,4	-	-	-	-	17,1	-	-	-	-	11,8	-	-
España	92,2	6,8	0,8	99,9	0,1	26,5	24,1	17,3	67,9	32,1	37,7	25,5	14,8	78	22
Francia	92,3	6,5	1,0	99,8	0,2	21	18,7	15,6	55,2	44,8	24,7	20,8	16,2	61,7	38,3
Italia	94,6	4,8	0,5	99,9	0,1	32,7	23	16,1	71,7	28,3	46,9	21,6	12,5	81	19
Chipre	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Letonia	83,3	13,7	2,6	99,7	0,3	-	-	28,4	-	-	21,7	28	26,1	75,9	24,1
Lituania	88,4	9,3	2	99,7	0,3	9,3	21,7	25,7	56,7	43,3	17,0	26,4	27,9	71,3	28,7
Luxemburgo	86,7	10,7	2,1	99,6	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hungría	-	-	0,8	-	-	-	-	-	51,9	48,1	-	-	-	72,2	27,8
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Holanda	89,5	8,7	1,5	99,7	0,3	-	-	21,3	60,4	39,6	29,2	21,1	17,0	67,3	32,7
Austria	87,5	10,5	1,6	99,7	0,3	-	19,9	-	-	-	-	23,2	-	-	-
Polonia	95,9	2,9	1,0	99,8	0,2	16,8	11,5	20,1	48,4	51,6	39,2	12	18,7	69,8	30,2
Portugal	94,6	4,7	0,7	99,9	0,1	-	22,3	-	-	-	-	23,1	-	-	-
Rumania	88,1	9,4	2,1	99,6	0,4	13,9	15,8	19,8	49,6	50,4	21,2	19,8	22,6	63,6	36,4
Eslovenia	92,8	5,7	1,3	99,7	0,3	-	-	21,6	-	-	-	-	-	-	-
Eslovaquia	72,7	21	5,1	98,8	1,2	10,7	15,3	18,5	44,5	55,5	13,0	17,5	23,4	54,0	46
Finlandia	92,8	5,8	1,1	99,7	0,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	94,2	4,8	0,8	99,8	0,2	20,2	17,6	18	55,8	44,2	24,7	20,9	18,1	63,7	36,3
Reino Unido	87,5	10,5	1,7	99,6	0,4	18,5	15,5	16,6	50,7	49,3	21,5	17,9	15,4	54,8	45,2
Noruega	91,6	7,2	1,0	99,8	0,2	29,8	15,7	18,9	64,5	35,5	26,5	25,0	18,3	69,7	30,3

Fuente: Eurostat

2.2 La especialización productiva de las PYME españolas

Como no podía ser de otra forma, la **distribución de las PYME por sectores productivos ofrece una elevada correlación con la composición de nuestro PIB**, en el que alcanzan porcentajes importantes los sectores de servicios y construcción. Así

queda de manifiesto en los datos de 2008, cuando la crisis se iniciaba. De esos datos se desprenden las siguientes ideas⁴:

- Las **microempresas** se concentran en los sectores de comercio al por menor, construcción de edificios, servicios de comidas y bebidas y actividades de construcción especializadas (estos cuatro sectores acumulan un 40% aproximadamente del total de microempresas).
- Por su parte, las **empresas pequeñas** se concentran en la construcción de edificios y en el comercio al por mayor (entre ambos sectores representan prácticamente 1 de cada 4 empresas pequeñas).
- En cuanto a las **empresas medianas**, muestran una mayor dispersión sectorial que las microempresas y pequeñas empresas. En cualquier caso, también para esta categoría tienen gran importancia la construcción de edificios y el comercio al por mayor, pues entre los dos sectores suman alrededor del 18%.

Si comparamos esos datos con los de la distribución sectorial del total de empresas españolas, apenas hay diferencias pues, como se indicaba antes, la inmensa mayoría de empresas de nuestro país cae en la categoría de PYME. Es decir, **la distribución sectorial de las PYME determina la distribución sectorial del conjunto de empresas españolas**.

Sí hay diferencias con respecto a las grandes empresas: aunque éstas también concentran un porcentaje importante en el comercio al por mayor y al por menor, muestran patrones de especialización más diversificados. Así, en los 10 sectores con mayor proporción de empresas, operan un 45% de las empresas grandes frente a un 70% de las microempresas, un 60% de las pequeñas y un 51% de las medianas (ver cuadro del Anexo III). Es decir, la concentración sectorial disminuye conforme aumenta el tamaño de las empresas.

Por supuesto, esta especialización sectorial de las PYME ha condicionado enormemente el impacto de la crisis económica sobre estas empresas. Un dato ilustra a

⁴ Los datos se recogen en el Anexo III. Concretamente se trata de la distribución sectorial de las empresas españolas para cada tamaño, tomando los 10 sectores en que más se concentra la población de empresas de la correspondiente categoría de tamaño.

la perfección esta realidad: según la información del DIRCE, la disminución en el número de empresas entre 2008 y 2010 en tres de los sectores en que se concentran las PYME -comercio al por menor, construcción de edificios y actividades de construcción especializadas- fue equivalente al total de las que se perdieron en términos netos en todos los sectores.

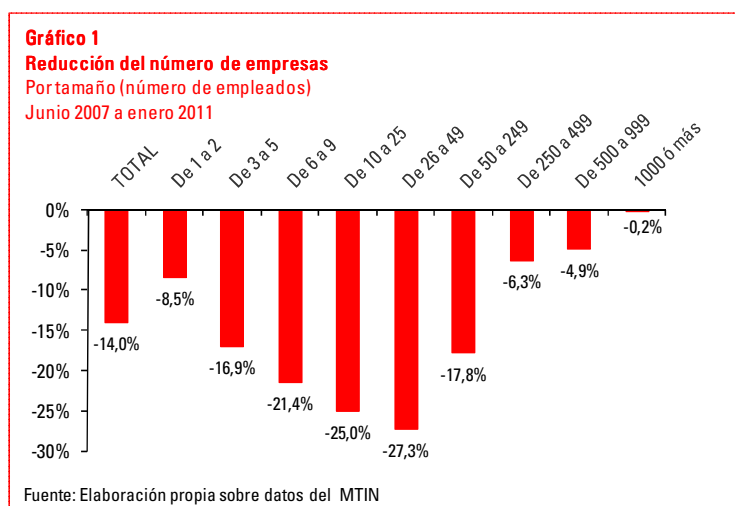
En resumen, **el tejido empresarial español se caracteriza por la desproporcionada presencia de microempresas y pequeñas empresas.** Las compañías medianas tienen un menor peso relativo del que alcanzan en la Unión Europea. En términos de valor añadido, las PYME españolas tienen mayor importancia en nuestra economía de la que sus homónimas europeas tienen en sus respectivas economías; las diferencias son menores, sin embargo, en términos de empleo. Por último, hay que destacar **la enorme concentración de nuestras PYME en los sectores más duramente castigados por la crisis.** En los siguientes apartados se abordan con mayor detalle las consecuencias de la crisis para el tejido empresarial español, sobre todo para las PYME.

3. La crisis económica y las PYME españolas

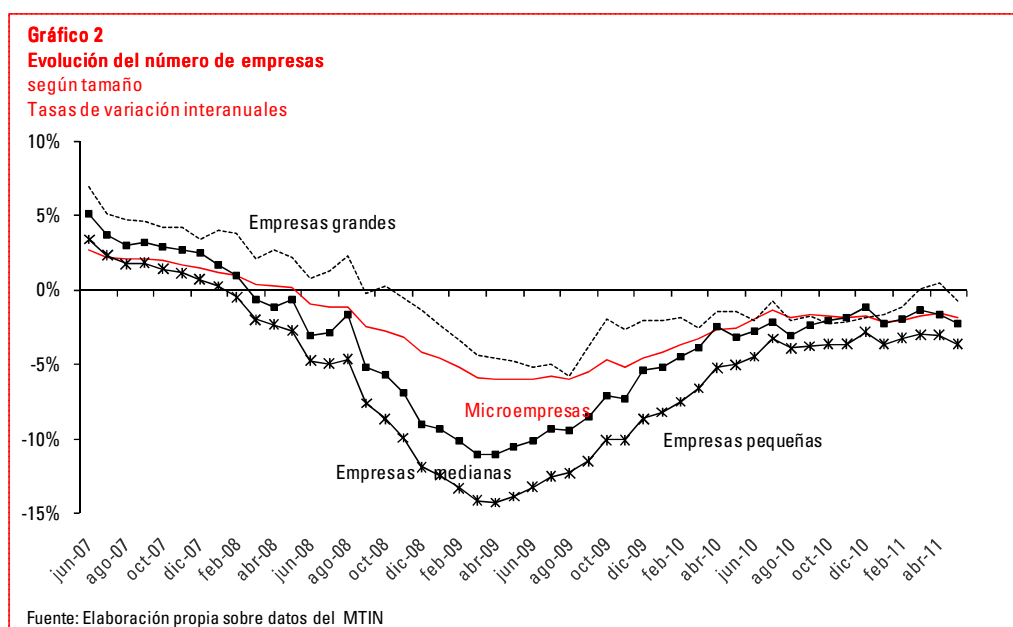
La economía española, transcurrida la primera mitad del año 2011, sigue inmersa en una crisis que comenzó a desatarse a finales de 2007. A lo largo de estos casi cuatro años hemos asistido a un deterioro progresivo de la situación, palpable en los grandes agregados macroeconómicos de producción y empleo. Esta preocupante realidad macroeconómica es el resultado, a la vez que la causa, de la disminución de la actividad experimentada por las empresas, cuyas capacidades para generar o mantener empleo e, incluso, para sobrevivir se han visto gravemente dañadas. Sin duda, las PYME han experimentado con especial intensidad este deterioro.

3.1 Cierre de empresas

La crisis que padece la economía española se ha hecho sentir con inusitada virulencia en las empresas de nuestro país. Entre junio de 2007 y enero de 2011 se observó un descenso del 14% en el número de empresas inscritas en la Seguridad Social, lo que supone la desaparición en términos netos de 200.000 empresas. Este deterioro (gráfico 1) ha sido especialmente profundo en el grupo de empresas con plantillas de entre 26 y 49 empleados, cuyo número se contrajo nada menos que en el 27,3%. Las empresas medianas (de 50 a 249) sufrieron también notables bajas, con una caída cercana al 18%. Por su parte, las grandes empresas resistieron mejor los embates de la crisis, siendo las compañías con un número de trabajadores entre 250 y 499 las más castigadas dentro del grupo de las grandes, al menguar su número en un 6%.



Aunque desde enero a mayo del presente año se ha detectado una ligera recuperación, con un crecimiento neto en el número de empresas de cerca de 24.000 unidades, lo cierto es que las tasas de variación interanual siguen en valores negativos para todos los grupos, con la excepción de las grandes empresas, cuyas tasas fueron positivas en marzo y abril de 2011. Esto viene a confirmar el **diferente patrón evolutivo observado** durante todo el periodo de la crisis según el tamaño de las empresas, ya que **las empresas pequeñas y medianas fueron las primeras en entrar en tasas de variación negativas**; fueron también las que se situaron en ritmos más elevados de destrucción de empresas y ahora parecen ser las que encuentran mayores dificultades para recuperarse (ver gráfico 2).



Es destacable la menor caída que las microempresas han vivido con respecto a lo sucedido con el resto de PYME. Si bien la casuística es muy variada, cabría achacar este patrón diferencial a dos circunstancias que amortiguan la destrucción de empresas que, en cualquier caso, también afecta al grupo de las más pequeñas.

- Por un lado, estaría el efecto del llamado **emprendimiento por necesidad**. Esto es, la creación de nuevos negocios ante la subida del desempleo y la consiguiente situación de necesidad en que muchas personas deciden emprender una actividad empresarial ante la falta de alternativas. En ese sentido, hay que señalar un cambio muy notable en las iniciativas emprendedoras en nuestro país. Desde 2005, en España se había observado de manera regular una relación en torno a 80-15 a favor de las iniciativas

emprendedoras que nacen de la identificación de una oportunidad de negocio frente a las que surgen de una necesidad. En 2010, esta ratio se modificó en la dirección de las iniciativas por necesidad, que pasan a ser un 25,4% frente al 73% de las de por motivo oportunidad, y un 1,6% por otros motivos (GEM, 2011).

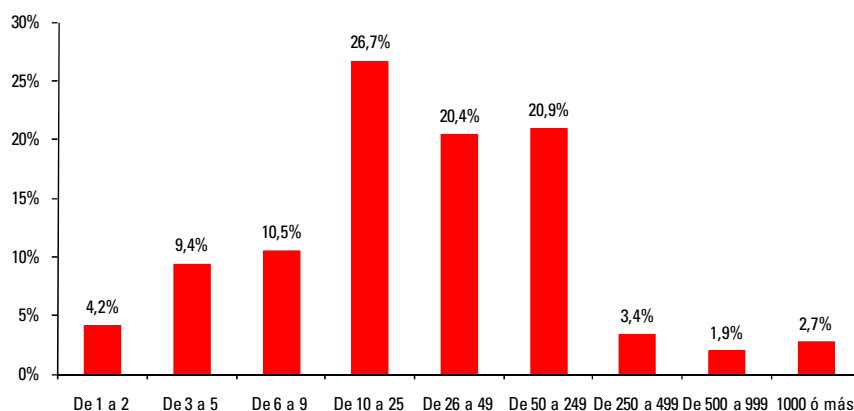
- El segundo efecto que ha frenado la reducción de la población de microempresas sería el de **las pequeñas empresas que, para sortear los efectos de la crisis, se ven obligadas a despedir trabajadores, reduciendo su dimensión hasta caer en el grupo de las más pequeñas.**

3.2 Destrucción de empleo

Los datos relativos a la destrucción de empleo muestran, como cabría esperar, una alta correlación con los del cierre de empresas. Según los datos correspondientes a la base antes indicada -empresas registradas en la Seguridad Social-, el pico de contratación por parte de estas compañías también se alcanzó en junio de 2007, con un total de prácticamente 15 millones de trabajadores. Desde ese momento y hasta mayo de 2011, la información estadística señala que se ha producido una destrucción de casi 2 millones de puestos de trabajo.

En el gráfico 3 se detallan los porcentajes que de esos 2 millones corresponden a cada grupo de empresas según el tamaño de las mismas. La pérdida de empleo en las **microempresas** (entre 1 y 9 empleados) supondría un 24% de esa destrucción; la registrada en empresas con plantillas de entre 10 y 49 empleados explicaría nada menos que un 47% del total y la que ha afectado a las **empresas medianas** (entre 50 y 249 empleados) añadiría un 21%. Esto es, **el fortísimo repunte del paro tiene su causa en las PYME, ya que los problemas padecidos por estas empresas son la razón de un 92% de la destrucción de puestos de trabajo en las empresas de nuestro país.**

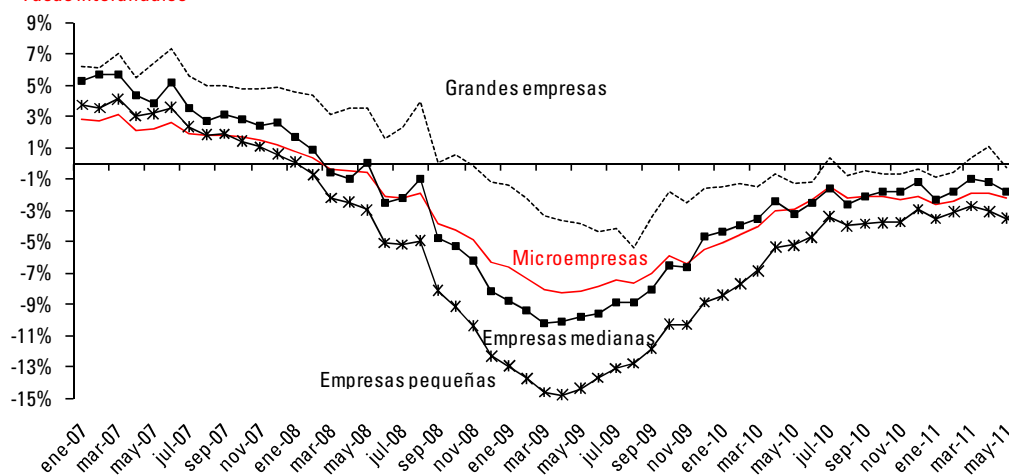
Gráfico 3
Destrucción de empleo
Junio 2007-mayo 2011
Aportación a la pérdida de empleo, según número de empleados de la empresa



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración

Como se puede apreciar en el gráfico 4, mientras que las grandes empresas, tomadas en conjunto, parecen haber recuperado una ligera capacidad de generar empleo, en el mes de mayo los tres grupos de empresas que forman la categoría general de PYME seguían instalados en caídas interanuales de empleo. Las series representadas en el gráfico permiten asimismo establecer que las PYME comenzaron a destruir puestos de trabajo antes que las grandes empresas y que lo han hecho a ritmos sensiblemente superiores, sobre todo en el caso de las empresas medianas.

Gráfico 4
Variación en el empleo
Según tamaño de las empresas
Tasas interanuales



Fuente: Elaboración propia sobre datos del MTIN

3.3 Cambios en el tamaño de las empresas

La caída en el empleo de las PYME no corresponde sólo al cierre de muchas de estas empresas, sino que incorpora también el efecto neto de las reducciones y aumentos de plantilla que hayan llevado a cabo otras muchas. Cuando se analizan esos cambios en el tamaño de las empresas⁵, se observan algunas interesantes pautas en el medio/largo plazo:

- **el tamaño se presenta como un factor decisivo para la supervivencia:** las probabilidades de sobrevivir se incrementan con el tamaño de la empresa al inicio del periodo que se estudie.
- **la supervivencia de las más pequeñas pasa necesariamente por crecer:** una estrategia que las empresas más pequeñas al comienzo de cualquier periodo han de aplicar para incrementar su capacidad de supervivencia a lo largo del mismo es el crecimiento.

La crisis, sin embargo, modifica en parte esas regularidades. Se ha pasado de una situación en la que eran más las empresas que ampliaban plantilla a otra en que son más las que reducen el número de sus empleados.

En definitiva, parece que las PYME son las que tienen mayor capacidad de generar empleo en el medio y largo plazo, no sólo por la aparición de nuevas empresas, sino por el crecimiento de las ya existentes. El primer mecanismo (nacimiento de empresas) funciona esencialmente en el caso de las microempresas; el segundo (crecimiento) opera también en las pequeñas y medianas.

Pero la crisis ha golpeado muy duramente a estas empresas, que han destruido puestos de trabajo o han cerrado, empobreciendo nuestro tejido productivo, lo que tiene graves consecuencias en términos no sólo de destrucción de empleo hoy, sino de pérdida de una experiencia y un conocimiento que podrían haber significado más puestos de trabajo en el futuro.

⁵ En el Anexo IV se presentan los resultados de Camisón y Lucio (2010), un interesante análisis al respecto de esos cambios, y del que se extraen las conclusiones incluidas en el texto principal.

A modo de conclusión, podemos afirmar que las PYME son las que más están sufriendo con la crisis, lo que supone un daño gravísimo para nuestro tejido empresarial y económico, tanto por el cierre de empresas, como por la pérdida de empleo. Algunas empresas han podido sobrevivir creciendo, pero esta estrategia ha sido especialmente difícil de aplicar en las actuales condiciones. Todo ello supone una sustancial pérdida de capital humano y empresarial, de la que no será fácil recuperarse.

Por supuesto, la gravedad de la situación requiere **de medidas urgentes**. Pero antes de entrar en las propuestas de política conviene detenerse en un diagnóstico de los principales males que aquejan a las PYME.

4. Los problemas de las PYME españolas

No hay duda de que la recesión se ha dejado sentir con extrema crudeza en nuestro tejido empresarial y en las PYME que lo configuran. Han surgido graves **complicaciones coyunturales**, ligadas a ese entorno de recesión y posterior estancamiento de la economía española, que se han traducido en crecientes amenazas para las PYME. Ahora bien, muchas de estas dificultades son el resultado de la acción conjunta del mal panorama macroeconómico y de **las deficiencias estructurales** que ya aquejaban a las PYME de nuestro país.

4.1 Problemas coyunturales

La situación macroeconómica de nuestro país no puede entenderse sin conocer la realidad de las empresas españolas, de la misma manera en que ésta no puede explicarse sin apelar a factores macroeconómicos. En ese sentido, la mala coyuntura en que la economía española lleva instalada varios años ha supuesto serios problemas para la situación de nuestras PYME, a la vez que ha exacerbado muchas de las dificultades a las que estas empresas deben enfrentarse habitualmente, incluso en fases de bonanza y crecimiento económico.

Acceso a la financiación

El **mayor problema** al que se enfrenta una proporción importante de las PYME españolas radica en la **obtención de fondos con que mantener su actividad**, en una fase tan negativa del ciclo económico, en la que las dificultades de liquidez, cobro y rentabilidad se convierten en una amenaza muy seria para su supervivencia.

En efecto, la falta de financiación se está convirtiendo en la gran preocupación para muchas empresas españolas. Así, según el INE, con datos de su Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas correspondiente al año 2010, **una de cada cuatro empresas no financieras que solicitó un préstamo en 2010 declara que no pudo obtenerlo**. Esa ratio de intentos fallidos triplica a la que se registraba en 2007. Un 60% de las empresas considera que la menor disposición de los bancos para

facilitar la financiación explica ese deterioro con respecto a 2007. Por supuesto, también debe tenerse en cuenta el incremento en el precio de la financiación por varias razones, entre ellas la fuerte ampliación del diferencial del riesgo país y la mayor dificultad de acceso a la financiación externa para el sector privado español.

Dicha situación es especialmente complicada para las PYME españolas, tanto con respecto a empresas mayores, como en comparación con las PYME de otros países europeos. En esa línea de argumentación, son muy significativas las conclusiones que en torno a la financiación de las PYME españolas se desprenden de los resultados, publicados en abril por el Banco Central Europeo (BCE, 2011), de la encuesta sobre acceso de las PYME a financiación en la zona euro entre septiembre de 2010 y febrero de 2011.

- Destaca, en primer lugar, que las PYME españolas y, en menor medida, las italianas, sean las únicas en señalar caídas del volumen de negocio durante el periodo señalado.
- En ambos países es también donde más PYME consideran haber sufrido deterioros de su cuenta de resultados. De ahí que en las dos economías sea donde una mayor proporción de PYME haya recurrido a buscar financiación externa ante la escasez de fondos propios.
- Pero, al dar ese paso, las PYME españolas son las que dicen toparse con un empeoramiento más severo de la disponibilidad de crédito bancario. Son igualmente las que en mayor proporción detectan condiciones más duras para lograr los fondos demandados, tanto por el precio (tipo de interés) como por otros requisitos (por ejemplo, exigencia de colaterales).
- De esa forma, y siempre de acuerdo con la encuesta señalada, las PYME españolas siguieron siendo las que menor tasa de éxito alcanzaban al solicitar préstamos bancarios (apenas un 50% frente al 66% de media en la zona Euro). Un dato que contrasta con la mejoría experimentada por las PYME alemanas, cuya tasa de éxito casi alcanzó el 80%.

Otros estudios coinciden en este diagnóstico y presentan un panorama muy poco halagüeño para el futuro. Por ejemplo, según el informe PYMES España 2011-2016 de la consultora CreditServices, el 87% de las PYME que solicitan financiación choca con graves dificultades, de modo que sólo un 13% de ellas logra parte de la

financiación que demandan. Además, los autores de dicho informe calculan en un 65% el porcentaje de PYME que no conseguirá renovar sus líneas de crédito en 2012.

Por su parte, la Encuesta de las Cámaras de Comercio sobre el acceso de las PYME a la financiación ajena, correspondiente al primer trimestre de 2011, detecta que algo menos del 69% de las PYME españolas trató de acceder a financiación ajena, un porcentaje casi cuatro puntos inferior al del último trimestre de 2010 y nada menos que 13 puntos por debajo del de hace dos años. También se observa un aumento hasta el 87,3% de las PYME que han tenido problemas para acceder a la financiación cuando se han dirigido a entidades financieras. De ellas, casi el 14% no ha conseguido esa financiación en los tres primeros meses del año.

Todas esas dificultades financieras van asociadas a un recorte de los fondos disponibles para la economía española -*credit crunch*- combinado con un efecto *crowding out*⁶ por el deterioro de las cuentas públicas. Según informaba el Banco de España en su Boletín Económico de mayo, la financiación recibida por el conjunto de los agentes no financieros residentes en España había crecido en marzo a un ritmo interanual del 3,7%, medio punto menos que en febrero, a resultas de la menor captación de fondos por parte de todos los sectores. En concreto, la deuda de las empresas se desaceleró, hasta un avance interanual del 0,7%. Por su parte, el fuerte endeudamiento de las Administraciones siguió creciendo a un ritmo alto, aunque inferior al de meses previos.

Morosidad (privada y pública)

Una de las razones detrás de los problemas financieros de las PYME es la **morosidad** a que han de hacer frente, **tanto en el caso de deudores privados** como en el de **deudores de las Administraciones Públicas**. Este ha sido un problema recurrente en nuestra economía, pero la ya pobre disciplina en el pago de las deudas

⁶ Por *credit crunch* se entiende la contracción en la disponibilidad de fondos prestables o el aumento del coste para acceder a los mismos. Por su parte, el *crowding out* se produce cuando el exceso de gasto del Sector Público obliga a éste a endeudarse, limitando para el sector privado la oferta de crédito (y encareciéndolo).

ha empeorado como consecuencia de las malas condiciones económicas y financieras a que se enfrentan todos los agentes.

Cuadro 4 Morosidad en España. Plazos de pago		
	Entre empresas	De las AAPP
Plazo de pago contractual, valor medio en días	70	87
Plazo de pago efectivo, valor medio en días	99	153
Retraso medio, en días (año 2011)	29	66
Retraso medio, en días (año 2010)	28	65
Retraso medio, en días (año 2009)	26	51
Fuente: EPI European Payment Index 2011 de INTRUM JUSTITIA		

El cuadro 4 ilustra el agravamiento experimentado en la morosidad que soportan las empresas españolas que se encuentran con grandes y crecientes retrasos en el cobro de las deudas pendientes de las AAPP, lo que origina graves problemas en su circulante. En efecto, las AAPP estarían pagando, según estos datos, a 153 días, cuando, desde el 1 de enero de 2011 y según la disposición transitoria tercera de la Ley 15/2010 de Medidas de Lucha contra la Morosidad en las Operaciones Comerciales, deberían pagar a sus proveedores como máximo en 50 días. Conforme a los datos del *European Payment Index 2011*, el plazo de pago efectivo con que funcionan empresas y AAPP en España no sólo ha crecido, sino que se sitúa entre los más amplios de la Unión Europea, superados únicamente por los de Grecia e Italia, y duplicando (o cuadruplicando en el caso de las AAPP) los plazos habituales en el norte del continente. En realidad, tras estos malos datos hay dos factores operando. Por un lado, la morosidad en sentido estricto, esto es, el no cumplimiento de los plazos pactados. Por otro, la costumbre entre nuestros agentes económicos de fijar contractualmente plazos de pago excesivos, mucho más amplios de los que se registran en los países de nuestro entorno.

Por supuesto, estos problemas en el cobro de deudas están muy ligados con las necesidades de financiación externa. De las PYME que han solicitado recursos externos en el primer trimestre de 2011 (Encuesta sobre el acceso de las PYME a la financiación ajena, primer trimestre de 2011), nada menos que el 92,3% declara haber experimentado un retraso en los pagos de sus clientes en los últimos 3 meses, con un retraso medio en torno a los 4,6 meses. Además, el 71,4% (143.000) de las PYMES que son proveedoras de la Administración Pública ha señalado problemas para efectuar el cobro, sobre todo frente a la Administración Local (57,1%), y la Autonómica (41,6%)

y, en menor medida, frente a la Administración Central (19,5%), con un retraso medio en el cobro a las AAPP superior a los 5 meses en promedio. Además, estas cifras esconden grandes diferencias en las condiciones de cobro establecidas en las distintas Comunidades Autónomas.

4.2 Problemas estructurales

La situación de las PYME, aún muy preocupante, lo sería menos si fuera sólo el resultado de una serie de negativos elementos coyunturales. El verdadero problema radica en el carácter estructural de muchas de las dificultades a las que se enfrentan estas empresas en particular y, en general, los diversos agentes económicos que operan en nuestros mercados.

Entorno institucional y marco normativo

La crisis iniciada en 2007-08 ha puesto de manifiesto la gran debilidad de la economía española, que no es otra que su preocupante falta de flexibilidad. El diseño de instituciones tan importantes como el mercado de trabajo o el sistema educativo, y el descuido de los criterios de la buena regulación que ha presidido la proliferación de normas y reguladores en nuestro país, afectan negativamente a todos los agentes económicos, sobre todo a las empresas y, dentro de ese grupo, a las PYME.

Las enormes rigideces del mercado laboral pueden considerarse como uno de los factores que más dificultan la actividad de las PYME. Lo hacen, además, en multitud de frentes:

- **La tipología de contratos laborales:** la legislación española ha ido introduciendo a lo largo de los últimos años una enorme variedad de fórmulas contractuales. Esto eleva los costes de transacción (información, negociación, etc.) de cualquier empresa en la contratación y gestión de sus plantillas, pero especialmente los de las PYME, pues por su reducida escala no cuentan con áreas funcionales especializadas.

- **El coste de la extinción de contratos laborales:** la brecha que separa los costes de extinción de un contrato laboral indefinido y uno temporal es la razón que explica la desproporcionada temporalidad que padece el mercado de trabajo en España. En las decisiones de contratación que toman las empresas, esa brecha puede tener un peso relevante, sesgándolas hacia los contratos temporales. En el momento de tener que recortar plantilla, el elevado coste de extinguir contratos indefinidos puede poner en peligro la continuidad de la propia empresa en el caso de las PYME.
- **Negociación colectiva:** el sistema de negociación colectiva otorga mayor presencia a las grandes empresas, a pesar de que éstas no son representativas del auténtico tejido empresarial del país. Esto es, las PYME, especialmente las microempresas y pequeñas empresas apenas cuentan con alguna representación en las mesas negociadoras de las organizaciones empresariales. Así, como consecuencia del principio de la eficacia general de los convenios de ámbito superior, las PYME se ven constreñidas por convenios poco ajustados a sus necesidades y posibilidades. Como para las PYME, sobre todo las más pequeñas, es muy costosa la negociación de un convenio propio y el recurso a las cláusulas de descuelgue es complicado, el resultado es una **gran inflexibilidad que afecta, por ejemplo, a la movilidad de los trabajadores conforme a las necesidades de la organización interna de la empresa.**

En cuanto a la **regulación**, los problemas habituales que padecen las grandes empresas se ven también exacerbados para las PYME, cuya menor dimensión y disponibilidad de recursos hace que los costes del cumplimiento de las diferentes normas constituyan una carga relativamente más pesada.

- **Trámites y requisitos para la constitución de un negocio:** según el informe del Banco Mundial “Doing Business 2011”, España ocupa el lugar 147º sobre 183 países en el ranking de facilidad para iniciar un negocio. Conforme a dicho estudio, abrir un negocio lleva en España el doble de procedimientos que en la media de los países OCDE, con un coste que triplica a esa media en términos de gasto y que casi la cuadruplica en términos de días. Puesto que la mayoría de empresas nace como PYME, es evidente que son estas empresas las que soportan esta pesada carga.
- **Las diferencias de regulación entre jurisdicciones** (deterioro de la unidad de mercado): la proliferación de normas distintas según Comunidades

Autónomas, municipios, etc. complica a las PYME la posibilidad de crecer vía expansión geográfica al incrementar los costes de operar en localizaciones distintas. Este coste es relativamente mayor para las PYME que para otras empresas dadas las mayores dificultades que para ellas tiene el informarse y conocer las diferentes regulaciones.

- **Barreras de entrada:** algunas de las regulaciones en vigor representan en sí mismas un obstáculo al libre establecimiento o entrada en un mercado.
- **Inseguridad jurídica:** el incumplimiento de leyes y contratos, la falta de transparencia, los cambios frecuentes en la legislación correspondiente y los grandes retrasos con que funciona la Administración de Justicia generan incertidumbre e inseguridad para la actividad empresarial. De nuevo, su menor tamaño y la menor disponibilidad de recursos con que hacer frente a esa inseguridad provocan que la misma sea más costosa para las PYME.

La lista anterior podría alargarse, dado que existen otros muchos **factores institucionales o estructurales** que resultan muy poco favorables para las PYME. Algunos de ellos son:

- **La falta de adecuación entre las necesidades de las PYME y la formación de los trabajadores:** en las últimas décadas, ha sido recurrente el desajuste entre los perfiles profesionales que buscaban las empresas y los que ofrecían los trabajadores españoles. Por ejemplo, ha habido una sobreabundancia de titulados universitarios a la vez que una escasez de titulados de formación profesional.
- **El escaso impulso que desde el sistema educativo se da al espíritu y las capacidades emprendedoras.** Sin emprendedores, no nacen PYME.
- **La contratación pública:** muchos de los requisitos para el acceso o participación en los procesos de contratación pública dejan fuera de toda posibilidad a las empresas pequeñas y medianas. Se crean barreras innecesarias al acceso de los licitadores a los contratos públicos, al establecer trabas burocráticas y otras cargas que no todas las empresas, en especial las PYME, tienen capacidad de soportar (constitución de garantías, obtención de documentación, acreditación de solvencia, etc.).

- **La falta de disciplina fiscal:** en ausencia de estabilidad presupuestaria, las PYME, incluso más que otros agentes, se ven perjudicadas por problemas como la menor disponibilidad de financiación externa a causa del efecto *crowding out*.

Tamaño, capitalización y capital humano para la gestión

En un apartado anterior se mostraba que las PYME españolas tienen menor tamaño del que este tipo de empresas presenta en otros países de la Unión Europea. Esta particular configuración de nuestro tejido empresarial es el resultado de factores de naturaleza estructural. Diferentes distorsiones, rigideces y restricciones resultantes del marco institucional de nuestra economía, sobre todo del mercado laboral, son las que explican el reducido tamaño medio de la empresa española. Un tamaño que condiciona enormemente las posibilidades de nuestras PYME en facetas tan decisivas hoy como la innovación o la internacionalización.

La PYME española, en comparación con la de otras naciones desarrolladas, destaca por su mayor importancia relativa en términos macroeconómicos. Asimismo, la empresa española, como consecuencia del predominio de PYME con muy pocos trabajadores, tiene un menor tamaño medio que el de la mayoría de países europeos. Esta última es una característica de gran importancia, pues incide decisivamente sobre las oportunidades y dificultades que encaran las PYME de nuestro país, como se explica a continuación.

Uno de los problemas de las PYME por razón de su tamaño es que presentan dificultades financieras estructurales. Su menor capitalización y las dificultades para acceder a la financiación a largo plazo van acompañadas de mayores costes financieros y mayor dependencia de la financiación bancaria. Además, durante la fase de bonanza y abundancia de crédito, algunas PYME se despreocuparon de cuestiones financieras muy relevantes, como la financiación a largo plazo para el activo fijo. Todo ello hace de las PYME empresas financieramente más vulnerables ante las adversidades económicas de la presente situación, tal y como se explicaba en un apartado anterior.

Pero el menor tamaño incide en otras muchas esferas. Lo hace, por ejemplo, en la **disponibilidad de un capital humano adecuado a las necesidades de una profesionalización de la actividad empresarial.** Así, el pequeño tamaño de las

plantillas de estas empresas muy a menudo significa que carecen de personal especializado en una gestión profesional de las distintas áreas funcionales de la compañía. Muchas veces el empresario español dirige su empresa utilizando el instinto en materia de gestión, dejando así las decisiones a la espontaneidad y a las circunstancias del momento. Esto supone no tener una proyección a medio y largo plazo que lleve a la empresa por la senda del crecimiento, lo que puede provocar sobresaltos que hagan peligrar la continuidad del negocio.

Cuando el pequeño empresario comienza su aventura empresarial suele ser él quien abarca todas las áreas funcionales de su compañía. Se siente responsable de todo lo que pasa y necesita controlar cada paso que se da. Sin embargo, a medida que la actividad crece, una sola persona no puede con todo. Es entonces cuando llega el momento de profesionalizar la empresa y especializar determinadas tareas, seleccionando para ello al personal más competente. De este modo, se optimizan los recursos y se minimiza el tiempo y el esfuerzo que llevan a la consecución de los objetivos. Así, el empresario tiene tiempo de dedicarse a los aspectos que caen dentro del ámbito de sus conocimientos.

Ahora bien, para profesionalizar la empresa hace falta, por un lado, que el empresario se dé cuenta de la necesidad de ello; y por otro, que lo vea como una inversión a largo plazo que ayudará a la empresa a estar mejor preparada ante los diferentes retos que se pueden presentar. De hecho, según un estudio publicado por External Financial Management en abril de 2010 sobre el control de gestión empresarial y su relación con los efectos de la crisis económica actual, una buena gestión interna sería uno de los factores que más contribuirían al éxito de las PYME en la salida de la crisis. Un dato de este mismo informe arroja luz sobre este asunto en lo que concierne a las PYME españolas: solamente un tercio parece tener un nivel de gestión adecuado. Parece, además, que esta insuficiente profesionalización tiene clara relación con el tamaño de la empresa. En otro estudio reciente, Celentani y otros (2010) detectan que en el periodo 1990-2006, la profesionalización de la toma de decisiones económico-financieras para las empresas manufactureras españolas era menor cuanto menor fuese la empresa.

Estos y otros problemas resultantes del pequeño tamaño de nuestras PYME (por ejemplo la escasa inversión en I+D y en formación o el bajo grado de internacionalización) son la consecuencia lógica de los condicionantes a que estas empresas han de enfrentarse, sobre todo de la inflexibilidad del mercado de trabajo.

Condicionantes que complican enormemente la competitividad y el crecimiento de la PYME española.

Dificultades para el espíritu emprendedor/empresarial

La actividad de los emprendedores y la vida de las PYME están indisolublemente vinculadas, de modo que una no puede entenderse sin la otra. Por desgracia, España se ha venido situando en la cola de los rankings de actividad y clima emprendedor en Europa. La actividad emprendedora era y es pobre porque el entorno –no sólo legal, como acabamos de ver, sino también sociocultural- es muy poco favorable para las iniciativas empresariales.

- Por ejemplo, España se caracteriza por un **elevado nivel de aversión al riesgo**. Así, la población española muestra una mayor preferencia que la de otros países por un ingreso estable –un trabajo fijo como asalariado o un puesto de funcionario- frente a la posibilidad de unos ingresos esperados mayores pero más inciertos –el trabajo como empresario emprendedor-.
- A lo anterior hemos de sumar otro mal muy relacionado con esa aversión al riesgo de nuestra sociedad: la **estigmatización del fracaso**. Hay encuestas en las que los españoles aparecen entre los menos favorables a conceder segundas oportunidades a quienes comenzaron un negocio y tuvieron que cerrarlo. A las consecuencias legales que puede tener un fracaso empresarial, se le suman entonces consecuencias sociales que actúan como un potente elemento disuasorio para los emprendedores. El fracaso está mal visto y genera suspicacias entre los españoles, identificándolo con fraude o prácticas dudosas. Además, si el empresario tiene éxito, también se desconfía del modo en que lo logró. No parece entenderse, por tanto, que el fracaso y el éxito son dos caras de una misma moneda: el espíritu emprendedor que, en todos los terrenos de la vida, lleva a la mejora mediante la experiencia y el aprendizaje.
- En nuestro país persiste asimismo una **visión ambivalente de la figura del empresario**. En general, los españoles coinciden en que los empresarios desempeñan un papel esencial como creadores de riqueza y empleo para todos. Pero, paradójicamente, también son proclives a mantener una opinión

negativa del empresario, a quien recriminan pensar sólo en su bienestar o sacar provecho del trabajo de los demás.

Internacionalización

Es de todos conocido que la internacionalización es uno de los rasgos más característicos en la transformación de la economía española de los últimos 30 años. En ese proceso, hay que destacar el aumento del número de empresas de nuestro país que tienen actividad en el exterior, bien a través de intercambios comerciales, bien mediante operaciones relacionadas con la inversión directa en el exterior.

En general y para todos los países desarrollados, la evidencia indica que, más allá de algunas diferencias entre sectores, **solo un pequeño porcentaje de las empresas exporta**. Son, además, empresas mayores que las demás y con niveles de productividad más altos. El caso español encaja en ese patrón. Así, en un estudio del Banco de España (2009) se concluye que las empresas exportadoras españolas ofrecen como rasgos característicos un mayor tamaño, una productividad del trabajo y una intensidad en capital más elevadas, así como más innovación tecnológica. En otras palabras, la internacionalización de nuestras empresas se concentra en aquellas de mayor tamaño (cuadro 5).

Cuadro 5 Distribución por tamaño de las empresas españolas que intercambian bienes con el exterior Promedio del periodo 2001-2007^(a)						
	Total	Microempresa	Empresa pequeña	Empresa mediana	Empresa grande	Pro memoria: empresas que realizan IED
% sobre el total muestral						
Exportadoras	14,4	6,7	25,6	56,0	68,8	62,4
Importadoras	20,4	10,5	30,5	60,9	77,0	70,9
Simultáneamente, exportadoras-importadoras	7,2	3,2	15,3	44,9	61,5	53,9
Solo exportadoras	7,1	3,5	10,3	11,0	7,3	8,4
Solo importadoras	13,2	7,3	15,2	16,0	15,5	16,9
Empresa internacionalizada ^(b)	27,5	14,0	40,8	72,0	84,3	79,3
Intensidad exportadora (% exportado/ventas)	22,6	20,1	17,8	24,8	31,2	29,7

^(a) Se consideran las empresas que declaran operaciones de bienes a Balanza de Pagos por importe superior a 12.500 euros en el periodo 2001-2007

^(b) Se considera empresa internacionalizada aquella que realiza exportaciones y/o importaciones

Fuente: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil

Esta realidad de nuestro tejido empresarial ayudaría a explicar una paradoja que se ha venido comentando en los últimos años: España, a pesar de sus problemas de productividad y competitividad, ha conseguido mantener sus cuotas de comercio exterior en los mercados mundiales. La explicación parece residir en que son **unas**

cuantas grandes empresas las que, gracias a su competitividad, sostienen nuestra participación en el comercio mundial, mientras que las PYME mantienen, en su mayoría, una orientación a los mercados locales y un insatisfactorio avance de la productividad.

Cuadro 6
Comparativa europea de la productividad del trabajo, por tamaño y clase. En miles de euros por trabajador

	Industria		Construcción		Servicios no financieros	
	PYME	Grande	PYME	Grande	PYME	Grande
EU-27	40,5	73,3	34,1	51,8	37,5	46,7
Bélgica	-	-	40,4	60,7	53,4	59,8
Bulgaria	4,4	10,9	5,5	6,5	3,9	9,7
República Checa	16,2	29,9	11,7	26,2	16,1	21,5
Dinamarca	94,2	79,9	46,8	57,7	64,4	53,5
Alemania	-	-	35,7	53,6	46,5	47,6
Estonia	-	-	15,4	26,8	18,7	16,6
Irlanda	-	-	127,7	125,4	51,6	64
Grecia	-	-	19,8	34,6	20,8	47,4
España	40,8	95,7	31,5	53,3	32,2	42,9
Francia	48,3	79,2	40,7	51,1	50,6	55,7
Italia	43	81,5	33,1	74,9	34,6	48,8
Chipre	-	-	33,2	43,0	31,2	43,2
Letonia	-	-	12,8	17,6	14,4	14,2
Lituania	7,1	16,8	9,0	16,5	9,7	13,7
Luxemburgo	-	-	44,8	48,9	72,1	71,1
Hungría	-	-	8,7	26,3	12,2	19,5
Malta	-	-	45,7	68,7	43,4	42,3
Holanda	-	-	45,7	68,7	43,4	42,3
Austria	-	-	45,7	61,2	48,1	49,8
Polonia	12,4	33,6	10,4	16,3	10,7	20
Portugal	-	-	15,7	35,0	18,2	30
Rumanía	5,5	11,8	7,0	5,2	7,2	13,4
Eslovenia	-	-	18,4	27,7	24,5	30,6
Eslovaquia	11,8	22,6	13,1	16,3	15,1	14,2
Finlandia	-	-	50,6	54,8	57,3	49,6
Suecia	54,1	94,1	42,8	55,7	53	56,4
Reino Unido	62	114,5	66,2	83,7	52,6	53
Noruega	227,2	235,5	61,0	73,4	72,1	77,9

Fuente: Eurostat

Así parecen corroborarlo los **datos de productividad** de empresas grandes y PYME. Como se puede ver en el cuadro 6, las empresas grandes españolas son más productivas que las PYME de nuestro país en todos los sectores. Este comportamiento es generalizado en toda la Unión Europea, aunque de una manera mucho menos marcada que en España. De hecho, hay países donde las PYME son tanto o más productivas que las grandes empresas en uno o varios sectores. Baste un dato ilustrativo: **mientras que en España una empresa grande es 2,35 veces más productiva que una PYME en el sector industrial, en la UE-27 esa ratio sólo es de 1,8.**

Innovación

El menor tamaño de las empresas es un factor que también tiene consecuencias -positivas y negativas- sobre la innovación que las mismas llevan a cabo. En general, una desventaja que se encuentran las PYME son los **elevados costes que puede suponer el desarrollo de actividades de innovación**, por ejemplo la necesidad de importantes inversiones en I+D+i. En ese mismo sentido, las grandes empresas pueden aprovechar las economías de escala y de alcance tan habituales en la innovación, apoyándose por ejemplo en su facilidad para una mayor diversificación de actividades que las PYME. A esas ventajas de las grandes empresas habría que sumar su mayor disponibilidad de recursos de todo tipo, su más fácil acceso a la financiación y su mayor capacidad para hacerse con los resultados de la innovación.

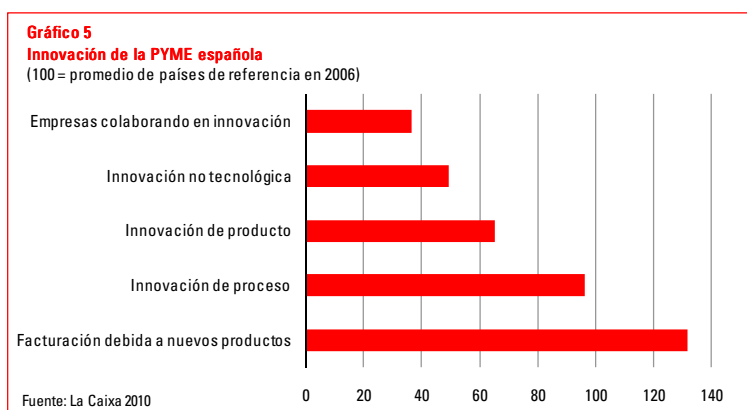
Es la innovación más clásica en la que las empresas grandes disfrutan de esas ventajas. Se trata de una innovación apoyada en la ciencia y la tecnología, generada en el seno de una empresa o de un grupo cerrado. Sin embargo, hay otras formas de innovación más abiertas y dinámicas donde las PYME pueden hacer valer sus ventajas. Por ejemplo su **flexibilidad**, su capacidad para adaptarse más fácilmente que las grandes empresas ante cambios y oportunidades en el entorno. Esto es, las PYME no se ven lastradas por las estructuras más formalizadas o burocratizadas que pueden ahogar la creatividad y ralentizar los movimientos de las grandes empresas. Además, las PYME tienen la necesidad de innovar para permanecer en el mercado. **La innovación en gestión es la clave para pasar de ser un simple negocio a convertirse en una empresa**. La innovación es su mejor estrategia de supervivencia en mercados donde dominan las grandes empresas. De hecho, su ventaja competitiva reside en su habilidad para innovar y convertir esas innovaciones en valor añadido. Y eso es algo que las PYME pueden hacer mediante la cercanía con el cliente y el proceso de aprendizaje que surge, de manera natural, de esa relación. Es la conocida como **innovación abierta**, cuya importancia crece con el cambio de paradigma económico y tecnológico, mejorando enormemente el abanico de oportunidades al alcance de los emprendedores y sus PYME.

Por supuesto, cualquier relación entre tamaño empresarial y esfuerzo innovador está modulada por la influencia de infinidad de variables que pueden diferir entre países. En el caso español, son de sobra conocidas las carencias de nuestro sistema científico tecnológico, así como los decepcionantes resultados en materia de innovación empresarial. Este desalentador panorama no es causado por el menor

tamaño de nuestras empresas, sino por una serie de disfuncionalidades estructurales -mercado laboral, regulación económica, sistema educativo,...- que dificultan simultáneamente el crecimiento de las empresas y la innovación (sobre todo entre las PYME).

En cualquier caso, la evidencia disponible para la economía española sugiere que sí hay una relación positiva entre el tamaño de una empresa y su probabilidad de llevar a cabo alguna clase de innovación. El 14,0% de las PYME realiza actividades innovadoras, por el 37,7% de las grandes empresas –aunque conviene recordar que, por la propia demografía empresarial de nuestro país, 9 de cada 10 empresas innovadoras son PYME-. Un elemento positivo es que, según los datos disponibles, parece que las PYME que innovan realizan un esfuerzo muy superior al efectuado por las empresas grandes innovadoras (Cámaras de Comercio, 2006).

Si comparamos la PYME española con la de otras economías, los resultados tampoco son demasiado halagüeños, pues en nuestro país se realizan menos actividades y esfuerzo de innovación que en el exterior (gráfico 5).⁷ Ahora bien, aunque la PYME española no destaque por su vocación de innovación, sí que es capaz de sacar rendimiento a su esfuerzo de innovación en forma de ventas. Este es un rasgo a tener muy en cuenta, pues se refiere a la calidad de la innovación en términos de creación de valor añadido.



⁷ Los países de referencia utilizados en el gráfico son Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa y Suecia. Un dato por debajo (encima) de 100 significa que es menor (mayor) el porcentaje de PYME españolas que realiza la actividad en cuestión frente al porcentaje de PYME que la realiza en esos países. En el caso de la facturación, se compara el porcentaje de la cifra de negocios de las PYME que generan los nuevos productos de la empresa en España y en esos países.

De lo expuesto a lo largo de los apartados precedentes, cabe concluir que la contracción de la demanda y la economía de nuestro país han puesto en graves problemas a las PYME. En concreto, estas empresas se enfrentan a severas dificultades de financiación, tanto por el cambio drástico en la política de riesgos de las entidades financieras como por el aumento de los niveles de morosidad. Estos factores coyunturales han visto agravados sus efectos por la existencia de profundas deficiencias estructurales. Las rigideces e ineficiencias de nuestro sistema económico han condicionado no sólo el tamaño (nuestras PYME son llamativamente pequeñas), sino las capacidades de gran parte de las pequeñas y medianas empresas españolas en vertientes de su actividad tan señaladas como la innovación o la internacionalización.

5. Propuestas del Círculo de Empresarios

Tras el análisis de los epígrafes anteriores, en este último apartado, siguiendo la tradición de los documentos del Círculo de Empresarios, se lanza un conjunto de ideas para la reflexión a modo de propuestas de reforma. El objetivo no es otro que proponer medidas que ayuden a las PYME en la difícil situación actual, así como sugerir políticas que contribuyan no sólo a que aumente el número de estas empresas, sino a que éstas sean capaces de crecer y alcanzar mayores niveles de competitividad, convirtiéndose en un elemento de dinamismo, crecimiento y modernización de la economía española. La razón también es clara: **necesitamos de PYME competitivas para generar empleo y corregir así el principal problema de nuestra economía, que no es otro que la insostenible tasa de paro actual. Necesitamos también de una mayor presencia de empresas medianas, pues éstas son las que otorgan peso y competitividad al sector industrial, una de las claves ineludibles en el futuro de nuestra economía.**

Una idea central vertebrará todas las propuestas que siguen a estas líneas. En ningún caso se trata de fijar a priori cuál es la distribución óptima del tejido empresarial español en términos de tamaño de la empresa ni de sectores, para luego intentar alcanzar esa estructura empresarial mediante políticas de corte intervencionista. Al contrario, entendemos que **la configuración de la estructura empresarial ha de ser el resultado de la acción del sistema de mercado y libertad de empresa en que el Círculo de Empresarios cree firmemente.** Lo que debe hacerse para potenciar el decisivo papel de nuestras PYME, más allá de determinadas acciones específicas adecuadas a sus particularidades, es flexibilizar nuestra anquilosada economía. En un marco institucional de libertad económica y buena regulación, es posible encauzar el espíritu emprendedor presente en cualquier PYME para obtener del mismo el máximo rendimiento económico y social en forma de innovación y crecimiento. Si se crea un entorno adecuado, **de la libre actividad de estas empresas surgirá la estructura de tamaños y especialización coherente con los recursos disponibles en nuestra economía en cada momento.**

Para lograr ese entorno adecuado y obtener el mejor aprovechamiento del mismo, son necesarias medidas en varios ejes, cuyo tratamiento estructura el presente apartado. En primer lugar, las grandes reformas estructurales que doten a nuestra

economía de flexibilidad y eficiencia. En segundo lugar, el impulso del emprendimiento y los emprendedores, piezas insustituibles en la actividad económica y la creación de empleo. Por último, una serie de medidas específicas, adaptadas a las particularidades de las PYME españolas. Estas medidas deberían encuadrarse o apoyarse en las iniciativas que la Unión Europea impulsa a través de su *Small Business Act* (Anexo V).

5.1 Las grandes reformas estructurales aún pendientes

A modo de un círculo virtuoso, las PYME se benefician de un entorno económico y flexible, a la vez que insuflan dinamismo en dicho entorno. Para que ese mecanismo de retroalimentación mejore su funcionamiento, han de adoptarse diversas reformas estructurales que hagan posible la recuperación económica y abran un proceso de modernización de nuestro tejido productivo.

El mercado de trabajo

La relación entre las PYME y el mercado de trabajo es una síntesis paradigmática de los males que aquejan a este mercado en nuestro país, ya que una parte sustancial de la creación y la destrucción de empleo ocurre precisamente en el ámbito de estas empresas. **En época de bonanza, las PYME generan mucho empleo**, entre otras razones por su especialización sectorial en actividades productivas relativamente intensivas en mano de obra. Esa creación de empleo, en respuesta al marco normativo de la contratación laboral, tiene un alto componente de temporalidad, lo que de alguna forma perpetúa el modelo al dificultar la inversión en formación de los trabajadores. Por el contrario y como hemos visto, **en la fase baja del ciclo las PYME destruyen mucho empleo**, porque reducen plantilla o porque simplemente desaparecen (en ocasiones por no poder hacer frente al coste de una reestructuración de plantilla). Además, las rigideces del mercado laboral terminan por constreñir las posibilidades de crecimiento de muchas PYME.

Así las cosas, de nuevo hay que **insistir en la profundización de la reforma laboral**, ya que hasta ahora sólo se han dado tímidos pasos, que no han contentado a nadie y, lo que es peor, han resultado ineficaces. Las recientes medidas adoptadas por

el Gobierno tampoco contribuyen a mejorar la situación. Las últimas reformas generan una mayor inseguridad jurídica y se limitan a poner parches cuando lo que se necesita es una reforma integral. De hecho, se han agudizado algunos de los problemas tradicionales de nuestro mercado de trabajo, fundamentalmente el de la dualidad. **Precisamos de un mercado de trabajo más flexible y eficiente que, para generar un empleo sostenible, permita a las PYME ser actores dinámicos y adaptables a las cambiantes condiciones.**

En este sentido, la referencia debe ser el **modelo de flexiseguridad** vigente, en distintas versiones, en otros países europeos. **Un modelo que dé seguridad al trabajador, incrementando su probabilidad de estar empleado en cualquier momento y de recibir ayuda en circunstancias adversas de desempleo. Y un modelo que dé flexibilidad a las empresas** facilitando el ajuste de sus plantillas vía entrada y salida de trabajadores en las mismas. Esto es, **un modelo que proteja al trabajador, no al puesto de trabajo.**

Es significativo al respecto que en Dinamarca, cuna de la flexiseguridad laboral, las PYME (y sus distintas categorías de microempresa y empresas pequeña y mediana) tengan un peso similar al que tienen en España en términos de aportación al PIB, pero con niveles muy superiores de productividad; de hecho, la productividad de las PYME danesas supera a las de las grandes empresas de ese país.

Para crear esa estructura de flexiseguridad, podríamos recordar aquí todas las propuestas de un documento anterior⁸ del Círculo, dedicado íntegramente a la reforma del mercado laboral, y que atañen a la simplificación de la actual variedad de contratos, la racionalización de los costes de extinción de los contratos, la movilidad geográfica y la movilidad funcional, la búsqueda de unas políticas activas de empleo más eficientes y al resto de vertientes institucionales de este mercado. Pero podemos ceñirnos a dos aspectos muy relevantes que ejemplifican de manera clara el sentido de dicha reforma:

- Uno de ambos aspectos es la **negociación colectiva**. La rigidez de nuestro sistema de negociación colectiva, debida a principios como el de ultraactividad

⁸ "Nuevas soluciones para crear empleo" (marzo de 2009).

o la eficacia general automática de los convenios de ámbito superior, constriñe especialmente las decisiones y actuaciones de las PYME, cuya presencia en las mesas negociadoras es marginal en comparación con su importancia en el empleo total. La negociación colectiva del futuro debería, por tanto, otorgar mayor peso a las PYME y permitirle grados superiores de flexibilidad, facilitando el recurso a las cláusulas de descuelgue, sobre todo en aquellas empresas para las que el proceso de negociación fuera inviable o excesivamente costoso. Aunque una PYME pueda preferir que le negocien los convenios, por una mera cuestión de recursos escasos y coste de oportunidad, la cuestión grave es que los convenios para las PYME terminan siendo de un grado intermedio de centralización, el peor escenario de todos. De ahí la importancia de poder acudir a las cláusulas de descuelgue. Pero ni este ni otros aspectos son aclarados en la reforma de la negociación colectiva aprobada recientemente.

- El segundo de los componentes sería **la simplificación del marco contractual**. El establecimiento de un **contrato único**, con unos costes de extinción inferiores a los de los actuales contratos indefinidos, podría reducir la elevada temporalidad existente en nuestro mercado de trabajo, temporalidad que afecta de forma especial a las PYME.

Sin embargo, las recientes medidas aprobadas por el gobierno respecto al mercado de trabajo parecen ir en el sentido contrario. Si la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo, tenía entre sus principales objetivos la lucha contra la dualidad promoviendo la estabilidad en el empleo mediante la contratación indefinida, la última medida⁹ potencia lo contrario, la contratación temporal. Y lo hace a través del nuevo contrato de formación y aprendizaje y eliminando restricciones y límites a la concatenación de contratos temporales.

Por otro lado, una normativa que facilitara e incentivara el uso de la **contratación a tiempo parcial** significaría una sustancial ganancia para las PYME en términos de flexibilidad para ajustarse a las condiciones de los

⁹ Real Decreto Ley 10/2011, de 26 de agosto, de medidas urgentes para la promoción del empleo de los jóvenes, el fomento de la estabilidad en el empleo y el mantenimiento del programa de recualificación profesional de las personas que agoten su protección por desempleo.

mercados. Con ello se permitiría mayor creación de empleo, a la vez que se acabaría con las notables bolsas de empleo sumergido que aparecen en momentos donde a la rigidez del mercado laboral se le unen las adversas circunstancias de una crisis económica. Este tipo de contrato permitiría, además, atacar el problema del desempleo allá donde es más acuciante, por ejemplo entre los jóvenes y las mujeres.

La educación

El carácter tan dinámico y competitivo de una economía altamente globalizada hace de la educación un factor de prosperidad incluso más importante que en el pasado. Para que la economía española sea competitiva, nuestro sistema educativo debe ser más flexible y adaptable, permitiendo distintos itinerarios interconectados que hagan posible una formación continua a lo largo de la vida. En ese marco general, algunas líneas son especialmente relevantes para las PYME.

- **Formación profesional:** las PYME españolas han tenido dificultades tradicionalmente para encontrar personas cualificadas por dos grandes razones. Una, comentada anteriormente, la falta de trabajadores con una formación profesional adecuada. La segunda, muchos trabajadores con formación universitaria prefieren trabajar en las grandes empresas o en el sector público por diversas razones, como las oportunidades de carrera profesional, el salario y la estabilidad laboral. Las PYME se encuentran con una difícil tarea al intentar emplear este tipo de trabajadores, sufriendo también mayores tasas de rotación en sus plantillas. Aunque en España se ha avanzado en la dirección correcta durante los últimos años, debemos seguir mejorando nuestra formación profesional, acercándola a las necesidades de nuestras empresas, en su inmensa mayoría PYME.
- **Formación de emprendedores:** nuestro sistema educativo, en todos sus niveles, debería formar a personas emprendedoras y conocedoras de la aportación que los empresarios hacen al bienestar común. En aras de un mejor conocimiento mutuo y una labor más eficaz, el mundo de la empresa y el sistema educativo deberían estrechar vínculos. Los empresarios, a través de sus asociaciones, deben insistir en transmitir a los estudiantes conocimientos de primera mano acerca del valor de su actividad, creando actitudes más

favorables a la actividad empresarial. De esa forma, un recién licenciado tendría mayor cercanía a la posibilidad de crear un empleo en vez de buscarlo.

En este sentido, un aspecto positivo de nuestra economía son las escuelas de negocio en las que, con el paso del tiempo, se van aumentando los recursos y esfuerzos destinados a las actividades que tienen que ver con el emprendimiento.

La mejora de la regulación

Para el buen funcionamiento de los mercados y para el desarrollo eficiente de su actividad por parte de las PYME, es preciso un marco regulador con un elevado grado de calidad en varias dimensiones:

- **Seguridad jurídica:** la actividad emprendedora y empresarial de las PYME demanda un entorno de seguridad jurídica que facilite la adopción de decisiones que, de manera intrínseca, ya comportan riesgos. Son varias las esferas en que actuar para reforzar esta seguridad. Hay que fortalecer la independencia de los organismos reguladores y supervisores, impulsando la confianza en los mismos. Hay que consolidar un marco normativo de calidad, estable pero flexible, que minimice el riesgo regulatorio (el riesgo de cambios continuos en la regulación). Hay que hacer de nuestras instituciones judiciales un sistema que cumpla de manera eficaz, ágil y eficiente sus funciones: la definición y defensa de los derechos de propiedad, y el cumplimiento efectivo de los contratos y del conjunto de normas y leyes que rigen la actividad económica.¹⁰
- **Introducción y defensa de la competencia:** pese a las graves dificultades de la actual coyuntura económica de crisis, hay que seguir defendiendo, como recordaba la Comisión Nacional de la Competencia en su última memoria anual, que la libre competencia no es la causante de estos problemas, sino parte fundamental de la solución. Por lo tanto, se debe continuar trabajando

¹⁰ Véase el documento del Círculo ["La calidad institucional, elemento básico para garantizar la competitividad: sistema judicial y organismos reguladores"](#) (julio de 2008).

con firmeza en su promoción. El proceso de transposición de la Directiva de Servicios, sector en el que opera una parte muy importante de las PYME, ofrece una oportunidad única para alentar la competencia en muchos de los mercados donde más restricciones a la competencia persisten en España. De ahí que desde el Círculo de Empresarios abogemos por una adaptación ambiciosa de esta directiva, cuyo espíritu se lleve incluso a la regulación de sectores no contemplados en la propia norma. Y esto debe ser así en todos los niveles normativos, tanto en los que son competencia del Estado como en los que lo son de las Administraciones Territoriales.

- **Unidad de mercado:** la superposición de normas estatales, autonómicas y locales lastra el avance de la competitividad de las empresas de menor dimensión y reduce su mercado natural, lo que agrava los problemas derivados de su reducido tamaño. Por ello, debe progresarse hacia la armonización de las normas de todas las jurisdicciones territoriales en aquellos ámbitos donde las diferencias normativas rompieran la unidad de mercado o dificultasen la entrada de competidores en función de criterios geográficos.
- **Simplificación administrativa:** se deben reducir todas las cargas administrativas innecesarias, desproporcionadas e injustificadas que la normativa actual impone sobre las empresas, y que las PYME acusan de manera más intensa. Las AAPP deben racionalizar y simplificar las normas que comportan cargas administrativas. Con esta finalidad, hay que seleccionar la normativa y los procedimientos administrativos cuyas cargas administrativas deben aliviarse, con los cambios de regulación que fueran pertinentes. Para garantizar el logro de los objetivos planteados en cualquier simplificación de esta naturaleza, deben establecerse mecanismos de seguimiento y evaluación de los resultados observados. Asimismo, debería modificarse el sentido del silencio administrativo a favor de las empresas en aquellos procedimientos para los que no esté justificado lo contrario.

La disciplina presupuestaria de las AAPP

La falta de disciplina fiscal de las administraciones, en todos sus niveles, afecta negativamente a las PYME de muy diversas formas:

- Por el conocido efecto *crowding-out*, que complica la disponibilidad y accesibilidad a la necesaria financiación.
- Por las dudas acerca de la sostenibilidad de nuestra deuda pública, que elevan las primas de riesgo y encarecen los fondos prestables.
- Por el retraso en los pagos (morosidad), que convierte problemas de liquidez en graves dificultades de solvencia, amenazando la supervivencia de la PYME.
- Por las distorsiones en la competencia que puede generar el creciente número de empresas públicas.

Así, por tanto, también desde la perspectiva de las PYME hay que requerir de nuestras administraciones, sobre todo del nivel autonómico, un esfuerzo no sólo para reconducir el desequilibrio actual, sino para desarrollar e implementar mecanismos que alienten un comportamiento más responsable y disciplinado en materia de gasto. Esos mecanismos podrían incluir componentes como un **techo al gasto**, una **mayor corresponsabilidad fiscal**, **mejor y más eficiente asignación y ejercicio de las competencias de gasto** o una **supervisión más rigurosa por parte de la Administración del destino que se da a las transferencias**.

Mejora en las comunicaciones intermodales: transporte de mercancías, puertos, aeropuertos

Junto con el resto de empresas, las PYME, para ser competitivas, precisan de unas infraestructuras que faciliten su actividad reduciendo costes de transacción tan relevantes como los del transporte y la comunicación. En ese sentido, hay que abogar por una mejora de los sistemas de logística mediante buenas conexiones en redes nacionales y europeas, y el desarrollo del transporte intermodal promoviendo la interoperatividad entre los distintos modos, es decir, conectando el ferrocarril con puertos y aeropuertos y descongestionando carreteras. De modo particular, habría que proponer distintas medidas, como las siguientes:

- **Ferrocarril:** deberían reorientarse las inversiones del tren de alta velocidad hacia actuaciones sobre la red convencional, para **dar un impulso al transporte de mercancías** y mejorar también tanto los horarios de prestación

de servicios como los propios servicios relacionados con la logística, que incluyen el arrastre, la manipulación o la clasificación en las terminales de mercancías gestionadas por ADIF. Asimismo, podría alentarse la **entrada de operadores privados** para buscar calidad mediante la competencia.

- **Puertos:** casi la mitad de las exportaciones españolas y más del 80% de las importaciones se llevan a cabo vía marítima, a lo que debe sumarse el 15% de los movimientos internos de mercancías. Es, por tanto, un sistema clave para la competitividad de la economía española. Hay que consolidar una autonomía de los puertos mediante la autosuficiencia financiera, manteniendo la coordinación del sistema a través de Puertos del Estado y permitiendo además una **mayor presencia del sector privado en la prestación de servicios portuarios**.
- **Aeropuertos:** habría que introducir la **competencia entre aeropuertos**, tal como sucede en países europeos donde no se impone un modelo de gestión centralizada. Esa competencia, manteniendo la obligación de prestación de servicio público para ciertos aeropuertos, conduciría a un sistema más eficiente de tarifas, operaciones, inversiones, etc.

5.2 Emprendedores y empresarios

Es imposible profundizar en cualquier propuesta para impulsar las PYME sin plantearse el papel decisivo que en las mismas desempeñan aquellas personas que, con su arrojo y capacidad emprendedora, se lanzan a la tarea de crear una empresa. Sin emprendedores y sin empresarios no existirían PYME, ni éstas tampoco podrían desarrollarse en organizaciones mayores. Para potenciar el emprendimiento en nuestro país, junto con la flexibilización de la economía vía reformas estructurales es absolutamente imprescindible generar un caldo de cultivo social e institucional favorable al espíritu y la actividad emprendedora. Desde el Círculo hemos reiterado en muy variadas ocasiones este mensaje, que se concreta en las siguientes propuestas:

- Por supuesto, ésta es una **labor conjunta**, en la que **los medios de comunicación, las instituciones públicas y la sociedad civil**, en un ejercicio de responsabilidad por el bien de todos, deben participar en el esfuerzo por atraer personas a la carrera profesional de empresario.

- Para empezar se necesita una **conciencia política** sobre lo mucho que se juega España en este desafío. A partir de ahí, hay que generar canales para una interlocución directa, continua y constructiva entre los poderes políticos y la empresa. Cabría organizar, en ese marco de cooperación, campañas divulgativas, explicando iniciativas y buenas prácticas empresariales que revierten en beneficio de la sociedad. También serían positivas campañas de sensibilización con que desterrar actitudes socioculturales contraproducentes, como la estigmatización del fracaso y la injusta desconfianza hacia aquellos que logran éxitos empresariales. Desde luego, esto precisa de un entorno jurídico/legal que no dificulte las segundas oportunidades a quienes sufrieron algún revés empresarial previo.
- **A las empresas, evidentemente, hay que pedirles su liderazgo en la promoción del espíritu emprendedor**, por ejemplo potenciándolo en sus propias organizaciones, con sistemas de gestión interna y de dirección modernos e innovadores, centrados en alinear los objetivos de empleados y empresa. Las empresas también deben crecer en la cooperación con otras empresas, porque emprender, como innovar, es una tarea facilitada por la participación en redes apropiadas de empresas (incubadoras, parques tecnológicos, etc.). Con esos mimbres, se incrementa la posibilidad de que de empresas grandes nazcan nuevos proyectos en forma de PYME.

5.3 Medidas específicas para las PYME

A las propuestas anteriores pueden añadirse otras medidas de aplicación específica en el caso de las PYME, cuyas circunstancias presentan determinadas particularidades.

Financiación

Uno de los sectores de nuestra economía que más alivio obtendría de la reestructuración del sistema financiero es el de las PYME, dado su habitual y cuantioso recurso al crédito bancario, sobre todo al de las cajas de ahorro, esto es, al procedente de las entidades más implicadas en ese proceso de reordenación del sector. Hasta que no se cierre definitivamente el nuevo mapa de nuestro sistema financiero, la

desconfianza de los mercados se traducirá en falta de crédito y exceso de sensibilidad ante el riesgo.

Pero incluso con una reordenación acertada del sistema financiero y de las cuentas públicas, es muy improbable que se recuperen los enormes flujos de financiación bancaria existentes en años anteriores a la crisis, lo que daña especialmente a las PYME por su dependencia de esta forma de financiación. Hay que tener presente, además, que el reforzamiento del marco prudencial, en respuesta a las causas y efectos de la crisis, significará muy posiblemente una menor capacidad de intermediación por parte del sistema bancario. Las PYME, cuyos proyectos empresariales suelen entrañar mayores riesgos y cuyos pasivos financieros bancarios suelen ser menos líquidos, sufrirán más acusadamente esa circunstancia (CNMV, 2011).

Así pues, es necesario prestar mayor atención a instrumentos financieros que den cierta seguridad con respecto a la financiación en cuantía de la misma, plazo y coste demandado por la casuística propia de las PYME, en especial las pequeñas:

- **Debería reforzarse el papel de las sociedades de garantía recíproca** como sistema para atender el problema de la falta de garantías, habitual razón de muchas de las dificultades que PYME y autónomos se encuentran al solicitar préstamos.
- También hay que empezar a pensar en **potenciar nuevas formas de financiación**, ya conocidas pero muy poco utilizadas por las PYME españolas (ver cuadro 7), por ejemplo el **capital riesgo o los préstamos participativos**. Los préstamos participativos ofrecen varias ventajas a las PYME, como la adecuación a los ciclos económicos de las empresas, con mejor ajuste de los pagos a los resultados. Dado su carácter subordinado, son comparables a los recursos propios al evaluar la solvencia financiera de la empresa. Además, no hay garantías adicionales a la viabilidad del proyecto que se acomete.

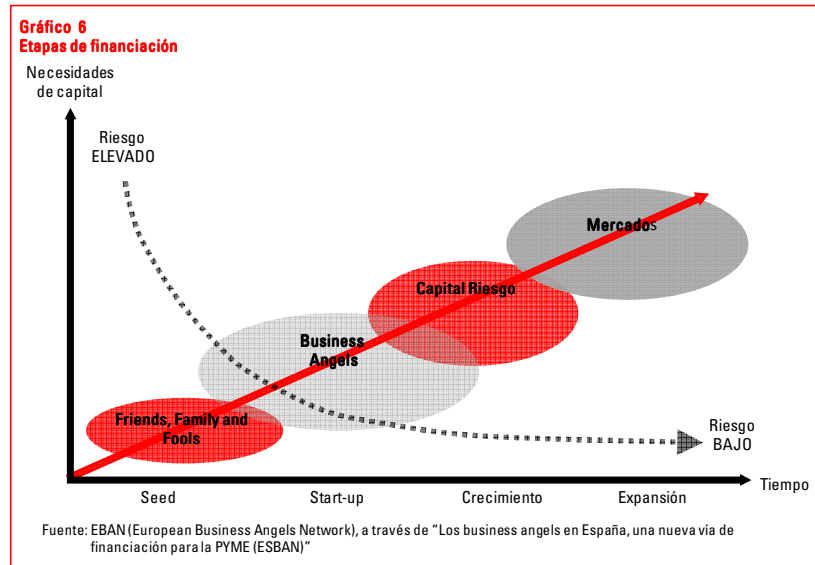
Cuadro 7
Porcentaje de empresas que han utilizado otros instrumentos alternativos para la obtención de financiación ajena

	I T 2010	II T 2010	III T 2010	IV T 2010	Promedio Anual 2010	I T 2011
Capital riesgo	3,3	3,8	3,3	3,0	3,3	3,5
Business angels	0,8	1,0	0,8	1,0	0,9	0,8
Capital semilla	0,5	0,3	0,5	0,5	0,4	1,0
Préstamos participativos	0,8	1,0	2,0	1,8	1,4	2,0
Instrumentos financieros de la Comisión Europea	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,5

Fuente: Consejo Superior de Cámaras "Encuesta sobre el acceso de las PYME a la financiación ajena" (Abril de 2011)

- Se podría pensar en **crear un vehículo, que adaptase el modelo de capital riesgo a la financiación de las PYME**, mediante inversiones de capital y créditos participativos. Iría orientado a aliviar las tensiones de liquidez de las PYME, siempre con criterios de rentabilidad. La mayoría del capital y su gestión sería de carácter privado con participación pública. Este vehículo podría tener capacidad de endeudamiento y estructuras fiscales favorables.
- En las **primeras etapas de actividad**, las PYME podrían recurrir a los llamados Business Angels, inversores particulares con aportaciones de escala reducida. Conforme la empresa madura y acomete proyectos de inversión de más envergadura, es posible acudir al capital riesgo –fondos y sociedades de inversión- (ver gráfico 6). Este tipo de financiación es una de las opciones existentes en el sector más amplio del *private equity*.

ESBAN, Red Española de Business Angels, dado el potencial que la financiación privada ofrece para el desarrollo de las PYME, lanzó recientemente una serie de recomendaciones e iniciativas necesarias para fomentar el asentamiento de redes de *business angels* en España.



Sería necesario, así, desarrollar un **mercado de la inversión privada**, **promocionando el concepto de inversión privada** y la figura de agentes como los *business angels*, para la creación y consolidación de redes de estos inversores.

- Una de las alternativas de financiación externa para las PYME, sobre todo en el caso de las empresas con una cierta trayectoria y suficiente fortaleza, es la renta variable, con la entrada de nuevos socios propietarios de la compañía.
 - En concreto, para las PYME la opción más atractiva es la de los mercados alternativos, más adaptados a las necesidades y posibilidades de estas empresas. En España existe ese mercado, el **Mercado Alternativo Bursátil**, que comenzó a operar hace apenas dos años y que por el momento acoge a un número muy reducido de empresas. Para las PYME, cotizar en este tipo de mercado puede suponer varios beneficios, más allá de la propia captación de financiación. Por ejemplo, otorga visibilidad y reputación; hace más atractiva la inversión en la empresa por disponer de un mercado secundario que otorga liquidez a los títulos; y el mercado se convierte en "supervisor" de la calidad en la gestión de la empresa.

El principal obstáculo para el desarrollo de esta fórmula reside en la complejidad y el coste de la salida a bolsa, así como en la falta de liquidez.

- Por último, hay que señalar que es imprescindible la **racionalización de los diferentes tipos de ayudas para los pequeños empresarios obtenidas a través de organismos como son el ICO, ICEX, COFIDES,...** La falta de

conocimiento por parte de las empresas pequeñas hace que no se aprovechen todas las ventajas que proporcionan éstos. En otras palabras, acceder a estas ayudas supone tantos costes de transacción para las PYME que éstas desisten o simplemente ni se lo plantean, incluso por total desconocimiento. Habría que reducir estos costes con una simplificación de las líneas de ayudas disponibles y facilitando una mejor información sobre las mismas.

Morosidad

Para lograr el cumplimiento de la legislación vigente en esta materia debería existir algún sistema coercitivo que obligue al moroso a satisfacer sus obligaciones contractuales. La ley queda en papel mojado y la seguridad jurídica en entredicho si los deudores incumplen las normas de manera impune.

- **Deberíamos contar con procedimientos legales rápidos, poco costosos y resolutivos para el cobro de deudas a los morosos.** Además, los acreedores deberían poder cargar intereses de demora a unas tasas elevadas que penalicen y así desincentiven a los deudores a mantener facturas impagadas a sus proveedores.
- **La morosidad de muchas administraciones**, cuyo periodo medio de pago supera al establecido por ley y en el que se aprecian significativas diferencias entre Administraciones Territoriales, constituye una fórmula de endeudamiento y financiación que perjudica gravemente a los acreedores. Debe exigirse al respecto el cumplimiento estricto de la legalidad vigente, garantizando además que los acreedores que denuncien impagos no sufran represalias en forma de pérdida de contratos públicos. Podría pensarse asimismo en algún **mecanismo de compensación automática en las obligaciones tributarias**, por ejemplo en el IVA, mediante el que una empresa acreedora de las Administraciones Públicas pudiera estar exenta del pago de las mismas en la cuantía que se le adeuda.

No debe perderse de vista, al plantearse la adopción de medidas como las anteriores, que estamos también ante un problema cultural de tolerancia o descuido con las deudas pendientes. No es extraño, que en ese entorno sociocultural, algunas empresas grandes paguen en ocasiones a las PYME a un plazo fuera de lo estipulado,

porque se trata de una cuestión menos importante para la empresa grande. De esta forma las PYME terminan convirtiéndose, contra su voluntad e interés, en financiadoras. Así pues, los intentos de mejora en la normativa sobre esta materia deberían acompañarse de esfuerzos para un cambio de mentalidad por parte de todos los agentes implicados.

Medidas fiscales

La mejora del tratamiento fiscal a las PYME es una fórmula con la que rebajar la presión que las circunstancias económicas y financieras ejercen sobre estas empresas. En los últimos dos años se han dado algunos pasos en esta dirección, pero es posible seguir avanzando en esa línea. Algunas de las medidas que cabría aplicar son:

- **Exención del impuesto sobre sociedades cuando los beneficios se reinvierten.**
- **Ampliación del máximo de facturación para que más empresas pequeñas se acojan al tipo reducido del impuesto sobre sociedades.¹¹**

Las medidas para contribuir a la consolidación fiscal aprobadas recientemente¹² son, sin embargo, contrarias a esta filosofía, pues con el afán de obtener un alivio temporal para las cuentas públicas obligan a empresas con una cifra de negocios superior a 6.010.121,04 euros, en los doce meses anteriores al inicio del periodo impositivo, a adelantar el pago del impuesto sobre sociedades mediante el fraccionamiento del pago. Además, si dicha cifra de negocios supera los 20 millones de euros el tipo aplicado para calcular el pago fraccionado aumenta del 21 a 24%, y en el caso de que dicha cifra supere los 60 millones dicho porcentaje sería del 27%.

¹¹ Desde el 1 de enero de 2011 se han introducido unas modificaciones legislativas en el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que queda como sigue: el tipo impositivo del 25% será para empresas con menos de 10 millones de euros de facturación y aplicable a una base imponible máxima de 300.000; un tipo del 20% para empresas con menos de 5 millones de cifra neta de negocios y una plantilla media inferior a 25 empleados (hasta 300.000 euros también de base imponible) si han mantenido o aumentado la plantilla con respecto al ejercicio 2008; y 30% para las grandes.

¹² Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del Estado para 2011.

Profesionalización

Sin duda, la falta de previsión y de una estrategia empresarial que guíe hacia unos objetivos claros potencia la vulnerabilidad de algunas PYME. El empresario debe tratar de vender obteniendo una rentabilidad, llevar un registro de los resultados, hacer un seguimiento de la competencia, y analizar cómo evoluciona el mercado y el sector en el que se encuentra inmerso. La planificación, si bien no supone una seguridad absoluta de lo que va a pasar en el futuro, es una de las herramientas más útiles con las que debe contar. Además de proporcionar flexibilidad a la empresa, permite establecer planes de contingencia por si las circunstancias previstas no se cumplen. Por todo ello, **es necesario un cambio en la mentalidad tradicional de instinto y espontaneidad que deje paso a la planificación, la visión y la gestión; es decir, que dé paso a la profesionalización de la empresa.** No es lo mismo montar un negocio que desarrollar una empresa. La formación empresarial requiere de un aprendizaje constante.

En un estudio reciente (Meroño Cerdán, 2009) se establecen dos variables clave para la gestión profesional de las empresas familiares, que se pueden extender a la empresa en general y a las PYME en particular, sin necesidad de ser familiares.

- Se requiere, por una parte, una **dirección capacitada**, ya que cuando las empresas son pequeñas muchas de las funciones y decisiones se centralizan en la figura del gerente, adquiriendo éste una importancia fundamental dentro de la empresa. La dirección de una PYME no debería perder de vista que **es importante pasar de crear un negocio a construir una empresa, que hay que crecer en el mercado nacional y con un cierto tamaño, salir al exterior.** Es decir, disponer de una estrategia de desarrollo de negocio nacional e internacional.
- Por otra parte, se requiere no sólo una persona cualificada, sino también un **sistema de gestión adecuado**, que pasa por varios puntos clave.
 - En primer lugar, hace falta establecer un **planteamiento estratégico**, que recoja tres puntos principales: objetivos (a corto, medio y largo plazo), políticas (de cobros, de contratación, de retribución...), y acciones que, en consonancia con la estrategia, impulsen la consecución de los objetivos y el acatamiento de las políticas establecidas.

- En segundo lugar, dotar a la empresa de una **estructura organizativa dinámica** que esté orientada a los objetivos y a la eficiencia de cada momento.
 - Potenciar un **modelo de crecimiento en el que aumente el stock de capital por empleado** de tal forma que se incorpore progreso técnico a la empresa.
 - Finalmente, **desarrollar las tecnologías de la información**, de tal manera que se entiendan como una herramienta de comunicación potente de la empresa a nivel interno y externo. Hasta ahora, las PYME españolas carecen, en un porcentaje muy alto, de páginas web corporativas y, sobre todo, comerciales. En este aspecto, padecen un claro retraso frente a las PYME del resto de Europa.
- En este sentido, conforme la empresa va adquiriendo un cierto tamaño podría pensar en **crear un Consejo Asesor** con un número muy reducido de personas que ayudara en distintos aspectos al crecimiento de la PYME: serían profesionales de prestigio, que cooperasen en la definición del modelo de negocio, en la elaboración de la estrategia, en la organización del modelo de gestión, proporcionando acceso comercial a grandes cuentas, facilitando la relación con las instituciones públicas y ayudando en la búsqueda de financiación e inversores, o en la internacionalización. Las pequeñas empresas también deberían buscar el apoyo y asesoramiento de organizaciones cuya finalidad sea, precisamente, prestar ese tipo de servicio, como es el caso de SECOT (Recuadro 1).

Recuadro 1. SECOT: “nuestra experiencia, vuestro valor”

SECOT, creada en 1989 por iniciativa del Círculo de Empresarios y con el apoyo del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y de Acción Social Empresarial, es una asociación sin ánimo de lucro, un grupo de Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial que fue declarado de utilidad pública en 1995.

Los “socios de pleno derecho” de SECOT (900 personas actualmente) son ex profesionales y ex directivos, jubilados, prejubilados o todavía en activo que, de forma altruista, ponen a disposición de aquél que lo necesite su experiencia, sus conocimientos y su saber hacer en gestión empresarial. La Presidencia de Honor del Consejo Protector de SECOT, formado por

presidentes de empresas protectoras de SECOT, la ostenta S.M. el Rey. Estos voluntarios asesoran a las personas o empresas que lo necesitan de forma confidencial, analizando y ofreciendo soluciones para el desarrollo empresarial.

Entre sus principales líneas de actuación se encuentran el asesoramiento a PYME, emprendedores y entidades del tercer sector, la colaboración en programas para la cooperación internacional, para el desarrollo o la organización de un foro de pensamiento sobre temas como el envejecimiento o la prolongación de la vida laboral.

Internacionalización de las PYME

La internacionalización, junto con el crecimiento, la profesionalización y la innovación es uno de los grandes desafíos estratégicos para la PYME española. La internacionalización es una estrategia que requiere ciertas condiciones a la empresa que la afronta, muy relacionadas con el tamaño (las PYME muy pequeñas tienen más dificultades en este sentido).

Es una estrategia que debe plantearse como un proyecto de medio plazo y para la que hay algunos elementos decisivos:

- Cambio en la cultura de la empresa porque afecta a todos los departamentos de una compañía.
- Esta estrategia tiene un carácter integral, enormemente positivo porque coadyuva a la modernización de la gestión de la compañía.
- El diseño de una estrategia acertada de entrada en nuevos mercados que recoja información actualizada sobre oportunidades y dificultades del nuevo escenario. Las embajadas y representaciones comerciales de nuestro país en el resto del mundo deberían involucrarse más activamente en este ámbito.
- Hay que estudiar cuál es la forma de salir al exterior: no es lo mismo exportar que situarse fuera de nuestras fronteras a través de la compra de una compañía, a través de una filial o mediante una *Joint Venture*.
- Formación específica: la empresa ha de contar con personas formadas y capaces de liderar la estrategia de internacionalización y llevarla a la práctica.

- Alcanzado un cierto tamaño se puede comenzar un proceso de optimización de la cadena de valor, buscando la especialización en aquellas actividades de dicha cadena para las que se cuente con una ventaja comparativa y en las que sea posible generar un importante valor añadido. El resto de actividades se externalizarían, recurriendo a proveedores que también podrían hallarse fuera de nuestras fronteras.
- Diversificación de mercados: las empresas españolas han centrado su internacionalización en un número reducido de mercados, dejando de lado otros de gran potencial. Hay que lanzarse a los mercados con mejores perspectivas de futuro.

6. Anexos

Anexo I: La definición de PYME en la Unión Europea

A lo largo de los últimos 15 años, una de las cuestiones que la Unión Europea ha debido tratar en varias ocasiones con respecto a su política industrial ha sido la definición de PYME. El paso inicial se dio en 1996, cuando la Comisión Europea adoptó, a través de una recomendación (OJ L 107, 30.04.1996), la primera definición de PYME común para toda la UE. Esa primera definición fue reemplazada por una nueva recomendación de la Comisión Europea en 2003 (OJ L 124, 20.05.2003), en la que se ofrecían definiciones de microempresa, pequeña y mediana empresa. Dicha definición, conforme a los criterios que se aclaran en la siguiente tabla, entró en vigor el 1 de enero de 2005 y es de obligado cumplimiento para los esquemas de ayuda estatal y para los programas comunitarios de apoyo a las PYME.

Definición de PYME			
Categoría	Límites máximos		
	Plantilla (personas en unidades anuales de trabajo)	Volumen de negocio	ó Balance general
Mediana	< 250	< 50 millones euros	< 43 millones euros
Pequeña	< 50	< 10 millones euros	< 10 millones euros
Microempresa	<10	< 2 millones euros	< 2 millones euros

Fuente: Comisión Europea

Según el último informe sobre la implementación de estas definiciones, publicado a finales de 2009, ni los Estados Miembros ni los grupos de interés parecen haberse encontrado con dificultades notables para su aplicación.

Anexo II: La PYME familiar en España

Según información del Instituto de Empresa Familiar, en España un 85% de las empresas existentes cae en la categoría de empresa familiar, y su aportación al empleo y el PIB del país ronda el 70%.

De las múltiples definiciones que existen para empresa familiar se pueden extraer tres características en que coinciden todas ellas: que la mayoría de los derechos de voto estén en posesión de la persona que fundó o adquirió la empresa (o de sus familiares), que el órgano de Administración cuente al menos con un miembro de la familia, y que exista vocación de continuidad dentro del grupo familiar. La PYME familiar debe cumplir además con los criterios establecidos para ser considerada como empresa micro, pequeña o mediana. A partir de los datos del DIRCE de 2008, el informe “PYME familiar en España 2007-2008” elaborado por las Cámaras y el Consejo Superior de Cámaras, presenta una tabla del universo de PYME familiares por sector económico y por intervalo de asalariados, después de aplicar unos supuestos sobre el tamaño de las PYME y el porcentaje de empresas familiares.

Según dicho informe, un 67,7% de las empresas encuestadas superan los 500.000 euros de facturación, y casi un 80% cuenta con menos de 25 empleados. Interesante resulta también que en el 47,1% de las empresas hay entre 2 y 3 familiares consanguíneos trabajando, pero que en un 61,7% de las mismas no trabaja ningún familiar político.

Uno de los factores que desempeña un papel fundamental en las empresas familiares son los recursos humanos. Según el estudio “La PYME familiar española y su internacionalización: situación actual y perspectivas” (EAE Business School), hay dos razones por las cuales la formación del personal directivo de las PYME familiares suele ser baja. En primer lugar, hay una preferencia clara por emplear a familiares en puestos directivos para no perder el control de la compañía, lo que lleva a que muchas veces no se disponga de familiares suficientemente cualificados o con experiencia. En segundo lugar, los directivos profesionales cualificados no encuentran atractivo el trabajo en este tipo de empresas por la poca estructuración de las mismas, unida a la dificultad de satisfacer la ambición o aspiraciones profesionales, al estar en competencia directa con los miembros de la familia. Muestra de ello es que, según PwC, un 36% de las empresas encuestadas identifican la escasez de mano de obra cualificada como uno de los mayores impedimentos al crecimiento.

Otra cuestión relevante para la PYME familiar es el tema de la sucesión. De acuerdo al informe “Encuesta Mundial de la Empresa Familiar 2010/2011” (PwC), el 31% de las empresas participantes están dirigidas por sus fundadores, mientras que un 36% ha permanecido en la segunda generación. Además casi la mitad de las compañías encuestadas no dispone de un plan de sucesión, hecho que se mantiene en el tiempo.

Los datos recogidos de diferentes empresas muestran que el nivel de internacionalización de las PYME familiares en España es relativamente bajo. En el informe de las Cámaras, sólo el 17,1% de la muestra tiene presencia internacional o tienen planes para crecer fuera de las fronteras nacionales. La concentración del poder, los problemas por la sucesión, y la falta de renovación dentro de estas empresas podrían ser las causantes de un desarrollo más lento en este ámbito. Además, internacionalizarse conlleva una mayor necesidad de recursos financieros y activos, pero este mismo informe indica que casi la mitad de las PYME familiares españolas no se atreven a utilizar instrumentos de crédito creados para ellas.

Con respecto a la crisis, según los datos de PwC, dos tercios de los encuestados creen que el ser un negocio familiar les ha ayudado a sobrellevar la crisis y se muestran confiados respecto al futuro. Podría ser porque tienen una visión más a largo plazo, una menor presión por proporcionar buenos resultados trimestralmente y una menor tendencia al endeudamiento.

Anexo III: Distribución sectorial de las empresas españolas

El siguiente cuadro muestra la distribución sectorial de las empresas españolas, distinguiendo entre ellas según tamaños. En concreto, se muestran los 10 sectores que más empresas aglutinan dentro de cada tamaño.

Distribución sectorial de las empresas, % del grupo					
de 0 a 9			de 10 a 49		
Sector		%	Sector		%
1	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	16,00%	1	41 Construcción de edificios	14,34%
2	41 Construcción de edificios	10,31%	2	46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	10,37%
3	56 Sevicios de comidas y bebidas	8,01%	3	43 Actividades de construcción especializada	9,62%
4	43 Actividades de construcción especializada	7,05%	4	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	5,81%
5	46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6,37%	5	56 Sevicios de comidas y bebidas	4,53%
6	49 Transporte terrestre y por tubería	6,36%	6	25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria de equipo	4,22%
7	69 Actividades jurídicas y de contabilidad	5,02%	7	49 Transporte terrestre y por tubería	3,53%
8	71 Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	4,09%	8	85 Educación	3,14%
9	68 Actividades inmobiliarias	3,61%	9	45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2,62%
10	86 Actividades sanitarias	3,49%	10	10 Industria de la alimentación	2,62%
		70,32%			60,80%
de 50 a 199			200 ó más		
Sector		%	Sector		%
1	41 Construcción de edificios	10,36%	1	46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	7,67%
2	46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	8,46%	2	41 Construcción de edificios	6,42%
3	85 Educación	7,44%	3	81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	4,97%
4	43 Actividades de construcción especializada	6,15%	4	47 Comercio al por menor, excepto de vehiculos de motor y motocicletas	4,67%
5	25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	3,43%	5	86 Actividades sanitarias	4,55%
6	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	3,39%	6	10 Industria de la alimentación	3,57%
7	10 Industria de la alimentación	3,30%	7	85 Educación	3,56%
8	81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	2,95%	8	78 Actividades relacionadas con el empleo	3,40%
9	55 Servicios de alojamiento	2,92%	9	55 Servicios de alojamiento	3,22%
10	45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2,87%	10	43 Actividades de construcción especializada	3,08%
		51,26%			45,10%

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE (DIRCE)

Anexo IV: Cambios en el tamaño de las empresas

Además del cierre o apertura de empresas, un efecto a considerar cuando se estudia la variación del empleo es el aumento o disminución de las plantillas en las empresas ya existentes. El análisis del cambio en el tamaño de las empresas se presenta en el siguiente cuadro (Camisón y de Lucio, 2010), donde los datos se presentan en forma de una matriz de transición para las empresas que sobreviven a lo largo de dos periodos distintos.

Uno, que podemos identificar como largo plazo, va desde 1999 a 2009 (parte inferior del cuadro); otro, claramente de corto plazo, recoge el impacto más inmediato de la crisis en el bienio 2008-2009 (parte superior del cuadro).

Matriz de transición de las empresas que permanecen					
%					
	Sin asalariados	1 a 9	10 a 249	250 y más	Total año base
2008-2009					
Sin asalariados	47,8	3,2	0,1	0,0	51,1
1 a 9	2,4	39,5	0,6	0,0	42,4
10 a 249	0,1	1,0	5,2	0,0	6,4
250 y más	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Total 2009	50,2	43,8	5,8	0,1	100,0
1999-2009					
Sin asalariados	39,1	9,5	0,2	0,0	48,9
1 a 9	7,6	32,6	2,6	0,0	42,8
10 a 249	0,7	1,9	5,5	0,1	8,2
250 y más	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
Total 2009	47,4	44,0	8,3	0,2	100,0

Fuente: Camisón y de Lucio, 2010

En la matriz, cada dato se expresa como un porcentaje del total de empresas que existían al principio y final del periodo considerado. La fila que ocupa ese dato indica el tamaño de las empresas al inicio del periodo; la columna indica el tamaño al final. Por ejemplo, el 3,2% de la primera fila y la segunda columna nos dice que de cada 100 empresas que sobrevivieron en el bienio 2008-2009 a la crisis, 3,2 pasaron de no tener asalariados en 2008 a tener una plantilla de entre 1 y 9 personas en 2009.

En resumen, **la matriz de transición nos indica cómo ha variado la plantilla de las empresas que sobreviven durante ambos periodos**, lo que permite asimismo detectar diferencias entre el comportamiento a largo plazo (ciclo completo de expansión y recesión) y a corto plazo (bienio de crisis).

En concreto, la información contenida en la matriz nos lleva a algunas interesantes conclusiones:

- En primer lugar, las empresas que han sobrevivido en el periodo 1999-2009 tienen, tanto al comienzo como al cierre de ese decenio, un tamaño medio más elevado (las que tienen 10 ó más asalariados son, en ambos casos, alrededor del 8,5% del total) que las que sobreviven al periodo 2008-2009 (para ese bienio, las que tienen 10 ó más asalariados son un 6,5% en 2008 y un 5,9% en 2009). **Es decir, el tamaño se presenta como un factor decisivo para la supervivencia, sobre todo cuanto más prolongado es el plazo que se contempla.**
- Por otra parte, la columna correspondiente al total del año inicial de cada uno de los dos periodos estudiados (la última columna de la matriz) muestra un mayor sesgo hacia empresas sin asalariados que la fila correspondiente a la estructura de tamaños en 2009, año final de ambos periodos: de las empresas que sobreviven en el periodo 1999-2009, al principio un 48,9% no tenía asalariados, porcentaje que cayó al 47,4% en 2009; para las que sobreviven al bienio 2008-2009, ese dato cayó del 51,1% al 50,2%. Esto podría interpretarse en el sentido de que **la supervivencia de las más pequeñas pasa necesariamente por crecer, conclusión que refuerza la idea anterior de la importancia que el tamaño de la empresa tiene para su supervivencia.**
- La crisis, sin embargo, modifica en parte esas regularidades. En la tabla se ve que las empresas de 1 a 9 y de 10 a 249 asalariados han tenido problemas para crecer en el periodo 2008-2009. De hecho, mientras que en la década 1999-2009 por cada 10 de estas empresas que disminuían su tamaño había 14 que lo incrementaban, entre 2008 y 2009, por cada 10 empresas que reducían sus plantillas, apenas 6 empresas fueron capaces de crecer. Se ha pasado de una situación en la que eran más las empresas que ampliaban plantilla a otra en que son más las que reducen el número de sus empleados.

Anexo V: Iniciativas de la Unión Europea: *Small Business Act*

Ante el innegable papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas en la economía europea, se hace esencial desarrollar su potencial. Así surge en junio de 2008 la iniciativa Small Business Act (SBA), una iniciativa para favorecer a las PYME, ayudándolas a crecer y crear empleo. El eje de este proyecto gira en torno a la convicción de que es imprescindible que la sociedad reconozca el valor y la labor de los empresarios, incentivando la creación de nuevas empresas y reconociendo su fundamental función en la prosperidad económica.

Se establece como prioridad para ello implantar el principio de “pensar primero a pequeña escala” de tal manera que la formulación de políticas tenga presente el impacto futuro que tendrán las mismas sobre las PYME, con el objetivo de ayudarlas a hacer frente a los problemas que dificultan su desarrollo.

El documento de la comisión de las Comunidades Europeas “Small Business Act para Europa: iniciativa a favor de las pequeñas empresas” promueve el reconocimiento de las PYME mediante una serie de diez principios que sirvan de guía a la Unión Europea y a los Estados Miembro para la formulación y ejecución de políticas, un conjunto de nuevas propuestas legislativas impregnadas del principio básico antes mencionado, y un conjunto de nuevas medidas políticas para hacer posible la aplicación de los diez principios en función de las necesidades particulares de las PYME.

Estos diez principios giran principalmente en torno a tres áreas. En primer lugar, asegurar el acceso a la financiación de las PYME, a través del capital riesgo y los microcréditos y del desarrollo de un marco jurídico que les proteja frente a los retrasos en los pagos de las transacciones comerciales. En segundo lugar, propiciar el escenario adecuado para que se animen a beneficiarse de las oportunidades del mercado único y de los mercados exteriores a la Unión Europea. Finalmente, crear una legislación inteligente en el sentido de que las normas sigan el principio de “pensar primero a pequeña escala” y simplificar todo el proceso administrativo que les supone una carga desproporcionada en comparación con las grandes. En relación con este último punto hay una propuesta llamada “prueba de las PYME” para evaluar la incidencia de las futuras leyes sobre estas pequeñas y medianas empresas.

Una de las acciones que está funcionando muy bien es la “Semana Europea de las PYME”, un proyecto que está en marcha desde 2009 y que se erige como una referencia en acontecimientos promocionales en toda Europa. Junto a esta iniciativa, “Erasmus para Jóvenes Empresarios” desde 2008 también está demostrando ser enriquecedora al promover los intercambios de experiencias y formación entre empresarios y futuros empresarios.

El 23 de febrero del presente año se realizó una revisión del “Small Business Act” para valorar qué es lo que se había hecho hasta el momento y qué es lo que todavía quedaba por hacer. En este sentido, entre 2008 y 2010 la Comisión y los Estados Miembros realizaron parte de las acciones previstas por esta iniciativa. Sin embargo, la aplicación por los Estados Miembros está siendo lenta y presenta gran disparidad en cuanto al esfuerzo realizado, y deja patente la necesidad de desarrollar aún más las ayudas para potenciar las PYME.

Por parte de la Comisión Europea, casi todas las medidas legislativas se han adoptado pero para que tengan efecto es necesario que los Estados Miembros las establezcan con rapidez. Además, la Unión Europea ha facilitado el acceso a la financiación. De hecho, los datos apuntan que cien mil PYME han hecho uso del acceso a financiación promovido por el Programa Marco para la Innovación y la Competitividad. Además, se ha establecido la directiva sobre morosidad, que reduce el plazo en el que las autoridades públicas deben pagar a sus proveedores, mejorando así el flujo caja de las empresas. Aunque no ha sido generalizado, muchos de los miembros de la Unión Europea han disminuido el tiempo y los costes para crear una empresa, estableciéndose la media para la creación de una sociedad limitada en siete días (frente a doce en 2007) y 399 euros (frente a 485 en 2007). Asimismo, la simplificación de los procedimientos online y la presentación de ofertas conjuntas han hecho más fácil el acceso de las PYME a la contratación pública. La Comisión Europea está haciendo un esfuerzo por poner a los emprendedores y a las PYME en el centro de las políticas de investigación e innovación para reducir las barreras y traer ideas al mercado.

En cuanto a los Estados Miembro, su evolución es mucho más lenta y sólo se han conseguido algunas mejoras en el acceso a la financiación mediante instrumentos específicos para PYME, en el acceso de mercados a través de la innovación en los procesos y los programas de e-Gobierno.

Pero la revisión pone de relevancia la necesidad de aunar esfuerzos para fomentar la iniciativa emprendedora y apoyar a las PYME, más aún en una situación económica tan difícil como en la que se encuentran inmersas. La Comisión no cesa por lo tanto en su empeño de dar prioridad a las PYME e intenta alinear estas iniciativas a los objetivos de la Estrategia Europa 2020.

7. Bibliografía

Banco Central Europeo (2011) *Survey on the Access to Finance of SMEs in The Euro Area – September 2010 to February 2011* –.

Banco de España (2009) *Una aproximación a las características de las empresas exportadoras españolas*. Boletín Económico, mayo 2009.

Camisón, C. y de Lucio, J. (2010) *La competitividad de las PYMES españolas ante el reto de la globalización*. Economía Industrial, 375, pp. 19-40.

Comisión Europea (2011) *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Review of the “Small Business Act” for Europe*.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio. *PYME familiar en España 2007-2008*.

Celentani, M., García-Posada, M. y Molina, T. (2010) *Profesionalización e internalización de las decisiones económico-financieras. Evidencia empírica sobre las Pymes manufactureras en España*. FEDEA, Colección de Estudios Económicos, 03-2010.

CNMV (2011) *Informe anual sobre los mercados de valores y su actuación, 2010*. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Economía Industrial Núm. 375 (2010): *La competitividad de las PYMES en la era de la globalización*.

External Financial Management (2010) *Estudio sobre control de gestión empresarial en España y su relación con los efectos de la crisis económica actual*.

Global Entrepreneurship Monitor (2011) *Informe GEM España 2010*. IE Business School.

Gómez Torres, A y González Fuentes, M.V. (2009) *La PYME familiar española y su internacionalización: Situación actual y perspectiva*.

Meroño Cerdán, A. (2009) *Análisis del nivel de profesionalización en la empresa familiar*. Revista de Estudios Empresariales. Segunda época 2., pp. 80-98.

PwC. *Encuesta mundial de la empresa familiar 2010/11.*

Servicio de Estudios de La Caixa (2010) *Pymes españolas e innovación: ¿grandes esperanzas?* Informe Mensual de septiembre 2010.

Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2006) *Empresas españolas. Competitividad y tamaño.*

8. Publicaciones recientes del Círculo de Empresarios

Así está la economía... publicación mensual desde febrero 2011 hasta julio 2011.

Apuntes económicos del Círculo, número 5, junio 2011, *España: todavía a la espera de la recuperación.*

Documento conjunto Círculo de Empresarios – CEOE sobre la competitividad de la industria española, mayo 2011.

Documentos Círculo de Empresarios, Administraciones Territoriales: propuestas para la mejora de la eficiencia y de la unidad de mercado, marzo/abril 2011.

Ideas sobre la mesa nº 2, *Los rescates de dos economías de la Zona Euro: Grecia e Irlanda*, febrero 2011.

Apuntes económicos del Círculo, número 4, febrero 2011: *Los desequilibrios globales.*

Ideas sobre la mesa nº 1, *La reforma del Código Penal*, enero 2011.

Apuntes económicos del Círculo, número 3, diciembre 2010: *La complicada situación creada por la inestabilidad de los mercados financieros.*

Anuario 2010 Internacionalización de la empresa española, Wharton School y Círculo de Empresarios, noviembre 2010.

Documentos Círculo de Empresarios, *Presupuestos Generales del Estado 2011: España en la encrucijada*, octubre/noviembre 2010.

Apuntes económicos del Círculo, número 2, octubre 2010: *¿Cómo cerrará la economía española el año 2010?*

XXVI Edición del Libro Marrón, *Implicaciones de la economía sumergida en España*, septiembre 2010.