

CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

*Las pymes ante el
nuevo modelo de
crecimiento
empresarial*

*De la recesión al
crecimiento y la
internacionalización de
las pymes españolas*

**PROPUESTA DE DOCUMENTO
PARA LAS ELECCIONES
GENERALES 2015**

NOVIEMBRE 2015

Presentación	2
Conclusiones y propuestas para la mejora de la competitividad de las Pymes.	3
1. Situación económica y perspectivas de la actividad	11
1.1 Un contexto económico y financiero sensiblemente mejorado	11
1.2 Los efectos de las reformas adoptadas en las pymes	12
1.3 Las perspectivas de la actividad empresarial y del empleo y la clave de la productividad	13
2. El nuevo escenario económico. Una oportunidad para el crecimiento	16
2.1 Mercados de capitales, crédito bancario e inversión empresarial	17
2.2. El impulso de la internacionalización en las pymes. Escala y cadenas de suministro	22
2.3 La innovación, clave de la mejora de la productividad en las pymes	26
2.4 La transformación digital de las pymes	29
2.5 Los costes y la eficiencia energética en las pymes	31
2.6 Las pymes en la trampa normativa	33
2.7 Talento y capital humano en las pymes	35

Presentación

La economía española vuelve a crecer a ritmos vigorosos, como no lo hacía desde 2008, siete años después de la crisis financiera internacional. Este crecimiento se basa en diversos factores, externos e internos, y está ayudando a recuperar y consolidar posiciones a las empresas españolas y a sus trabajadores. Pero restañar las profundas cicatrices de la crisis costará todavía un tiempo y, es por ello, que queda recorrido amplio para continuar el pulso reformista que ha contribuido decisivamente al dinamismo que observamos hoy.

La continuidad de la actual fase de crecimiento económico y del empleo depende fundamentalmente de la mejora de la competitividad y del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Las empresas de menor dimensión siguen enfrentándose a la urgente necesidad de afrontar un cambio estructural de los mercados, fundamentalmente exteriores, que les aporten nuevas oportunidades de desarrollo y consolidación de negocio. Ahora bien, las pymes presentan algunos retos derivados del actual ciclo de la actividad. Pese a que a lo largo de este año se están recuperando gradualmente tanto las ventas, como los márgenes de los sectores de actividad en los que predominan las empresas de reducida dimensión, la rentabilidad sobre los recursos propios de las pymes se sitúa en el entorno del 1,5%, lejos de la rentabilidad de las grandes empresas que es del 7,2% y del entorno del 4,0% que se obtenía por las pymes en el periodo antes de la crisis.

Es imprescindible que las pymes puedan aumentar estas ratios de rentabilidad si quieren ampliar su capacidad productiva, ganar dimensión y dirigirse hacia otros mercados. La necesidad de lograr un mayor volumen de inversiones para la expansión y el crecimiento de estas empresas requiere reducir los diferenciales de rentabilidad con otro tipo de inversiones para la atracción de capital. Esto es esencial si queremos consolidar el crecimiento económico y el empleo en España.

En los últimos años hemos estado centrados en demostrar la solvencia de nuestras pymes ante sus principales acreedores y ahora es el momento de convencer a los inversores.

Para ello, es fundamental que nuestras pymes continúen perseverando en su transformación digital y en la expansión por los mercados. Ahora bien todos estos esfuerzos serían baldíos si no se ven acompañados por continuas reformas estructurales que impulsen el aumento de la tasa de crecimiento potencial de la economía española y en particular, aquéllas que mejoren el entorno en el que operan las empresas de menor dimensión. El Gobierno salido de las urnas el próximo 20 de diciembre tendrá, pues, la responsabilidad de impulsar dichas reformas. Las pymes españolas y, estoy seguro, el resto de los agentes económicos españoles, harán también la parte que les corresponda.

D. ANTONIO GARAMENDI LECANDA

Conclusiones y recomendaciones para la mejora de la competitividad de las Pymes

Conclusiones

Recomendaciones

-
- | | |
|--|---|
| <p>➔ La expansión y el crecimiento de las pymes deben continuar si han de ser los actores privilegiados de la recuperación de la economía española y la reducción del desempleo en los próximos años no tendrá lugar si la mejora de las condiciones de financiación no se materializan.</p> | <p>✓ Fortalecer el acceso a las pymes a la financiación bancaria.</p> |
| <p>➔ Las pymes requieren tomar decisiones sobre cuánto capital financiero requerirán y de qué tipo, dónde deberían obtenerlo y cómo solicitarlo con el mayor grado de información disponible y la menor incertidumbre.</p> | <p>✓ Promover el acceso de las pymes a instrumentos de financiación no bancaria a través de distintos instrumentos y canales de financiación.</p> |
| <p>➔ El canal bancario ha jugado, juega y jugará un papel esencial en la financiación de las pymes. Ahora bien, no es previsible ni deseable, en todo caso, que se alcancen cifras de acumulación de financiación bancaria próximas a las de la etapa expansiva, que llevaron a la acumulación de desequilibrios de distinta naturaleza y aumentaron la vulnerabilidad de las pymes a desarrollos adversos del sistema financiero.</p> | <p>✓ Mejorar la transparencia en los mercados de financiación para las pymes.</p> |
| <p>➔ Desde Cepyme estamos convencidos de que no todos los proyectos de expansión y crecimiento empresarial deben quedar supeditados exclusivamente a la</p> | <p>✓ Mejorar las habilidades financieras de las pymes y la visión estratégica de la financiación empresarial.</p> |
-

Conclusiones

Recomendaciones

financiación bancaria.

-
- ➔ Para ello, es necesario analizar el desarrollo de las actuales vías alternativas de financiación. Ver sus pros y contras, conocer qué necesidades cubren y como objetivo final conferir al empresario la completa capacidad de decisión a la hora de seleccionar el recurso de financiación más adecuado para su plan de inversión.
 - ➔ En particular, esta necesidad resulta patente en el caso de las empresas de reciente creación con posibilidades de crecimiento elevado, de gran importancia para la economía por su potencial para innovar y crear empleo.
-
- ➔ Entre las características que definen el comportamiento de las pymes en relación con su actividad en los mercados exteriores se ha de destacar que las empresas de menor dimensión no han sido ajenas al proceso de globalización de la economía española.
 - ➔ No obstante, un elevado porcentaje de empresas de menor dimensión abandonan la internacionalización en sus primeros años de proyección exterior y el porcentaje de ventas exteriores sobre el total de las cifras de negocios sigue siendo, por lo general, muy reducido.
- ✓ Establecer medidas dirigidas al cumplimiento de la normativa de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales.
 - ✓ Facilitar el acceso a mercados exteriores de las pymes españolas en igualdad de condiciones que otros competidores.
 - ✓ Poner en marcha de nuevos planes de acción públicos que ofrezcan el soporte necesario a las pymes.
 - ✓ Incrementar el esfuerzo presupuestario en el ámbito del apoyo a la internacionalización de las pymes, coordinando mejor la promoción
-

Conclusiones

Recomendaciones

- | | |
|---|---|
| <p>⇒ Existen algunos condicionantes, obstáculos y barreras a la internacionalización que dificultan e impiden en numerosos casos en la práctica el posicionamiento de las pymes españolas en mercados dinámicos.</p> | <p>internacional y los mecanismos de financiación existentes, así como mejorando la eficiencia de los mecanismos de financiación existentes.</p> |
| <p>⇒ La internacionalización es una oportunidad para la expansión y crecimiento de las pymes, puesto que los rápidos cambios que exigen demandas singulares de grandes clientes empresariales o de los propios consumidores en los mercados internacionales, así como la extensa compartimentación de la cadena de valor, requieren flexibilidad empresarial y a un rápido ritmo de incorporación de productos o procesos innovadores. Estas características son intrínsecas a la propia naturaleza de las pymes.</p> | <p>✓ Fomentar y promover una mayor coordinación entre las Administraciones Públicas y el servicio exterior, evitando solapamientos.</p> <p>✓ Establecer una mayor cooperación ICEX-CEOE-CEPYME para preparar planes interterritoriales de internacionalización.</p> <p>✓ Fomentar la creación de plataformas comerciales en destino.</p> <p>✓ Introducir, asimismo, un marco fiscal que incentive la actividad de las pymes españolas en el exterior.</p> |
| <p>⇒ La innovación es un factor determinante para la mejora de la competitividad de las empresas de menor dimensión. El mayor potencial de mejora de la productividad se presenta en las empresas de menor dimensión.</p> | <p>✓ Alcanzar un compromiso entre los empresarios y del resto de agentes del Sistema Español de Ciencia – Tecnología - Empresa para rentabilizar los resultados de la investigación española, adecuando su finalidad a las necesidades reales que demandan las empresas de menor dimensión.</p> |
| <p>⇒ Aún es muy reducido el porcentaje de empresas de menor dimensión que declara realizar una actividad innovadora.</p> | <p>✓ Asegurar una adecuada provisión de instrumentos financieros destinados a</p> |

Conclusiones

Recomendaciones

-
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Pese a lo reducido de este porcentaje, aquellas pymes que innovan lo hacen con una mayor intensidad que las empresas de mayor dimensión. ➤ La crisis ha afectado en mayor medida la realización de este tipo de actividades en las pymes, por la repercusión que sobre el aumento de los costes que ésta ha ocasionado. ➤ El enfoque de la innovación a partir de la I+D interna es el mayoritario las empresas de menor dimensión, reduciéndose el espacio para la adquisición de conocimiento externo, la aportación de valor de estas actividades y la cooperación con otros agentes. | <p>la financiación.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fortalecer la red de Puntos de Información sobre Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (red PIDI) a través de una mayor participación de las organizaciones empresariales en la promoción y difusión de este tipo de ayudas. |
|--|--|
-
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ La transformación digital de nuestras pymes es un reto urgente. La Estrategia de Mercado Único Digital Europeo sin ninguna duda generará un atractivo campo de juego para las empresas si se implementa adecuadamente. ➤ El éxito dependerá de una combinación equilibrada de tres elementos: un mercado digital habilitado, simple y accesible, una capacidad tecnológica contrastada de la industria TIC española para proveer al | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Persuadir a los sectores productivos de emprender su transformación digital. ✓ Establecer las condiciones apropiadas para facilitar la transformación digital de los sectores productivos. |
|--|---|
-

Conclusiones

Recomendaciones

resto de sectores productivos y, como se ha señalado, una batería de actuaciones que impulsen decididamente a todos nuestros sectores productivos, a la pyme en particular, en esta dirección.

-
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Los costes de los inputs productivos son también determinantes de la competitividad de las empresas de menor dimensión. ➤ Europa está involucrada en la más eficiente interconexión energética posible dentro del mercado único, pero las barreras nacionales siguen siendo fuertes y el progreso es más lento de lo deseable. Una genuina interconexión aseguraría la homogeneización a la baja de los precios del input energético para todas las empresas europeas y beneficiaría especialmente a las pymes españolas. ➤ Estos costes energéticos, adicionalmente, se ven muy condicionados por los elevados impuestos y costes regulados. ➤ Las empresas, especialmente las pymes, deben perseverar en la eficiencia en el uso y la sustitución de inputs energéticos hacia aquellos que resulten menos onerosos. ➤ No obstante, a pesar de los esfuerzos realizados en este ámbito, el aumento del precio de la electricidad asociada a la regulación y a la imposición está impidiendo rentabilizar convenientemente | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumentar la competencia y transparencia en los mercados para garantizar el suministro energético al mínimo coste posible para las pymes. ✓ Apoyar, a través de los instrumentos financieros y fiscales adecuados, la mejora de la tecnología en equipos y procesos industriales de las empresas de menor dimensión, así como la implantación de sistemas de gestión energética en estas empresas asociadas a la digitalización de las mismas. ✓ Comunicar, sensibilizar y fomentar entre las pymes la adopción acciones encaminadas a mejorar su eficiencia energética. En este sentido es fundamental el apoyo a la mejora de la gestión de costes energéticos en las empresas de menor dimensión. |
|--|---|
-

Conclusiones

Recomendaciones

las costosas inversiones que acometen las empresas de menor dimensión para la mejora de la eficiencia energética de sus procesos productivos.

-
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ El efecto acumulado de un extenso y complejo número de regulaciones y de formalidades administrativas que provienen de distintas instituciones ralentiza la respuesta empresarial y afecta especialmente a las pymes. ➤ Es imprescindible que se realicen por parte del conjunto de las administraciones unos mayores esfuerzos en el ámbito de la consecución de un mercado único interno, adoptando un enfoque de economía política excelente que identifique las vías para alcanzar el mix adecuado de incentivos y limitaciones con las mínimas y más eficientes normativas y burocracia posibles. ➤ Urge la remoción de las regulaciones, normativas y procedimientos administrativos que restan oportunidades competitivas a las pymes, que concentran la carga fiscal, directa e indirecta, visible e invisible, en sus espaldas y que imponen a este importante colectivo empresarial unos costes de operación insoportables para cualquier empresario. ➤ En materia de contratación pública, es necesario trasponer efectivamente la | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aplicar de forma efectiva el principio de "Pensar primero en pequeña escala" a cualquier nivel de regulación que afecta al conjunto de las empresas. ✓ Introducir y aplicar los principios de mejora de la regulación a cualquiera de las nuevas iniciativas normativas incluyendo en aquéllas que afecten al ámbito empresarial un "Test Pyme". ✓ Extender estos principios y procedimientos de forma coordinada con los distintos niveles de la Administración. ✓ Aplicar en cualquier acto administrativo el principio de "Una única vez" evitando que las administraciones soliciten información a las empresas que ya está disponible en las mismas. ✓ Mejorar la eficiencia y la estabilidad del marco legislativo, reduciendo su complejidad, promulgando normas claras, sencillas, comprensibles y en un número reducido, eliminando distorsiones y reduciendo las cargas administrativas injustificadas o |
|--|--|
-

Conclusiones

directiva comunitaria sobre contratación pública, de tal forma que se promueva el acceso de la pymes a los contratos públicos sin afectar a los principios de igualdad y no discriminación que impiden establecer condiciones distintas y más favorables para estas pequeñas y medianas empresas.

➤ En el ámbito de la relación con las AAPP es imprescindible que se refuercen reforzarse aún más los principios fundamentales que recoge la "Small Business Act".

➤ Junto con la innovación, el conocimiento y la formación profesional son claves a la hora de impulsar la productividad de las empresas.

➤ La empresa española, en general, sufre de un doble desajuste en la adecuación entre el contenido tecnológico de los puestos de trabajo que ofrece y el nivel formativo de los trabajadores que los cubren.

➤ Por otro lado, la excesiva dualidad de la que adolece el mercado de trabajo español, creciente de nuevo una vez la crisis queda atrás, es una pesada losa sobre cualquier intento de avanzar radicalmente en la mejora de la productividad.

Recomendaciones

desproporcionadas en un 30% en los próximos cuatro años.

✓ Adaptar el marco legislativo a los principios de la Ley de Garantía de Unidad de Mercado para lo que es necesario avanzar en la ejecución del Plan de Racionalización Normativa.

✓ Establecer por parte de las administraciones un sistema efectivo de vigilancia de mercado, con el fin de erradicar prácticas de competencia desleal por parte de empresas incumplidoras, combatiendo asimismo a la economía sumergida.

✓ Situar a la educación y a la formación como una prioridad de la política de Estado y promover una mejora en la calidad de los sistemas educativos y formativos y su relación con el empleo.

✓ Apostar por una formación profesional generalizada y efectiva que requiere de la participación activa de sus asociaciones y organizaciones empresariales.

✓ Favorecer la participación de las empresas en la formación y desarrollar una oferta integral y flexible de

Conclusiones

- ➔ Las pymes se encuentran atrapadas entre los procesos de determinación de salarios y de los precios de los consumos intermedios que utilizan en sus procesos productivos. Sufren la tenaza de la rigidez de los costes salariales y de producción lo que conlleva el consiguiente estrechamiento de sus márgenes, impidiéndoles afrontar su capitalización adecuadamente (haciéndolas dependientes de la financiación ajena de origen bancario) y amplificar los efectos de las inversiones sobre el crecimiento económico y la generación de empleo.

Recomendaciones

- formación permanente, adaptada a las distintas situaciones de la población.
- ✓ Facilitar e impulsar la contratación por parte de las pymes avanzando en la simplificación y racionalización de modelos de contratación sin que esto suponga penalizar cualquiera de las modalidades legales de contratación.
 - ✓ Reducir las cotizaciones sociales que soportan mayoritariamente las empresas de menor dimensión.
 - ✓ Preservar un adecuado marco de la negociación colectiva y favorecer que tales convenios potencien la flexibilidad que las pymes necesitan.
-

1. Situación económica y perspectivas de la actividad

1.1. UN CONTEXTO ECONÓMICO Y FINANCIERO SENSIBLEMENTE MEJORADO

En la actualidad, más de dos años después de que finalizase formalmente la segunda recesión sufrida por nuestro país a lo largo de la crisis, los registros mensuales y trimestrales acumulados durante este tiempo dan una lectura inequívoca y permiten llegar a la conclusión de que la economía española está instalada en una fase de crecimiento acelerado que la está alejando sin pausa de los peores niveles sufridos en un pasado no tan distante.

En efecto, el PIB, en cómputo anual, lleva creciendo a buen ritmo ocho trimestres consecutivos, rebasando ya el 3,0%. La afiliación a la Seguridad Social lleva prácticamente veintidós meses consecutivos creciendo también aceleradamente, habiendo superado en los meses pasados el 3,5% de crecimiento interanual. El paro registrado, por su parte, lleva veinticuatro meses con la misma tónica y desciende ya a ritmos interanuales cercanos al 8,0%. El Índice de Precios de Consumo, cuya tasa interanual general viene oscilando por debajo del 0% desde hace dos años, muestra una clara recuperación de la tasa subyacente (sin alimentos no elaborados ni energía) acercándose a ritmos del 1%, devolviendo a la economía un tono más acorde con una situación de normalidad. Las AA.PP. en su conjunto cumplieron sin reservas con el objetivo de déficit público establecido por Bruselas para 2014, el 5,8% del PIB, si bien pudieran no cumplir el objetivo establecido para este año, el 4,2% del PIB. Ello, no impediría, en el corto plazo, estabilizar la tasa de deuda que ya se sitúa alrededor del 100% del PIB. La Cuenta Corriente de la economía española, claramente superavitaria en los dos últimos años, ha dejado de ser un freno al crecimiento para convertirse en un doble vector de internacionalización de las empresas industriales y de servicios españolas y de aprovisionamiento estratégico equilibrado del conjunto de agentes domésticos.

En el plano financiero, las entidades crediticias se encuentran saneadas y fortalecidas y abordan nuevos horizontes de negocio y corporativos, normalizando progresivamente sus funciones de financiación a hogares y empresas. Al mismo tiempo, la financiación del Tesoro Público se realiza a costes históricamente bajos, negativos incluso para los plazos más cortos. Esta circunstancia repercute muy favorablemente en toda la estructura de tipos a los que también se financian los restantes agentes económicos.

En los trimestres transcurridos, ni el más espectacular desarrollo esperable podría haber restañado las graves consecuencias de la crisis, en materia de cierre de empresas, desempleo, de ingresos de los hogares con menores recursos, de reequilibrio de los programas sociales que más afectados se han visto por la escasez de recursos y en la necesidad de contener el gasto público o de reequilibrio territorial. Especialmente cuando comparamos la situación con el irreal escenario de pre-crisis.

No deben dolernos prendas, por ello, en reconocer que hay que seguir luchando hasta que mejore la situación de quienes más han sufrido con la crisis, aunque sí duela contemplar cuán lejos estamos todavía de una situación social más satisfactoria. Al mismo tiempo que nos congratulamos por cada empleo que se mantiene y se genera, por cada salario o remuneración adicionales que entran en los hogares de los asalariados y de los autónomos y, muy en particular, por cada proyecto empresarial que se inicia con la ilusión de su consolidación y crecimiento.

1.2. LOS EFECTOS DE LAS REFORMAS ADOPTADAS EN LAS PYMES

Si tuviéramos que destacar los factores que están ayudando a generar los mejores desarrollos que se pueden constatar, como se acaba de hacer, tendríamos que afirmar que la mejora generalizada de las condiciones de financiación de la economía española ha sido uno de las principales causas que han contribuido a la recuperación económica. En gran medida las acertadas políticas monetarias del BCE, que han abaratado los costes financieros, pero también las reformas de nuestro sistema bancario en el ámbito nacional, junto con los avances en la unión económica y monetaria han propiciado un euro más competitivo. En segundo lugar, los factores que, fuera de nuestro control, pero para bien de nuestra economía, han hecho que las materias primas energéticas alcanzasen precios muy favorables que la economía española ha sabido aprovechar mucho mejor que las de nuestro entorno y en tercer lugar, desde luego y sin reservas, las reformas estructurales adoptadas en nuestro país en los últimos años.

En nuestra opinión, estas actuaciones no hubieran surtido los efectos constados si las reformas emprendidas desde hace años no se hubiesen llevado a cabo. Es verdad que queda mucho por hacer, pero las reformas adoptadas han preparado el terreno para que los restantes factores aludidos, posteriores en el tiempo, beneficiasen a la economía española muy por encima de lo que lo están haciendo en todas las demás economías de nuestro entorno.

Así, las reformas del mercado de trabajo, han posibilitado que cada punto de crecimiento de PIB esté generando ahora mucho más empleo que antes, independientemente de qué factores están haciendo crecer el PIB español, entre los que también deben citarse las reformas adoptadas. Estas reformas, como es bien sabido, han reducido el enorme gap existente en materia de costes de despido entre los diversos tipos de contratos existentes, al tiempo que han facilitado la flexibilidad interna de las empresas, elemento crucial para la gestión de las de escala más reducida.

En este desarrollo, las pymes españolas están participando plenamente, impulsadas por la mejoría del acceso y coste de la financiación, empezando por la del circulante, del que dependen decisivamente.

En efecto, en los últimos dos años, y especialmente en el último, salvo excepciones sectoriales, se han venido mejorando tanto las condiciones de la morosidad empresarial, con rebajas en el periodo medio de pago, la tasa de crédito comercial en retraso de pago y el coste imputado de la morosidad inter-empresarial, que se situaba ya a mediados del presente año por debajo de los 1.000 millones de euros, cuando en 2011 era más del doble. Al mismo tiempo, se recupera poco a poco el crédito comercial otorgado por las pymes a sus proveedores.

Al igual que ha sucedido con la financiación bancaria de las pymes, para las que el crédito nuevo (por debajo de 1 millón de euros) viene creciendo incluso a ritmos de dos dígitos desde hace dos años y con un fuerte incremento, por fin positivo, del crédito nuevo por encima de 1 millón de euros en los últimos meses del presente año.

Sin duda, la rápida trasposición de la normativa europea relativa a los periodos legales de pago para empresas y administraciones, y el saneamiento de las administraciones autonómicas y locales gracias al Fondo de Liquidez Autonómica y al Fondo de Pagos a Proveedores, han logrado sus efectos y es por ello que hoy pueden constatarse estos, sin que esta circunstancia sea óbice para seguir luchando denodadamente contra la morosidad empresarial y la “cultura de la morosidad” que la sostiene.

Puesto que, incluso teniendo en cuenta el esfuerzo reformador realizado hasta la fecha, los factores coadyuvantes externos no durarán eternamente, nos parece que debe mantenerse el pulso de las reformas estructurales, profundizando en aquellas que han sido más exitosas y emprendiendo nuevas políticas pendientes que refuercen los determinantes del crecimiento de la productividad, las empresas y el empleo. De esta forma, dotaremos de más calidad al crecimiento, que desde hace ya dos años nos está alejando aceleradamente de la crisis, y ello sin menoscabo, todo lo contrario, de la competitividad de nuestra economía.

Creemos justamente que la economía española puede y debe aspirar en cuanto sea posible a una nueva fase de crecimiento cuyas fuentes profundicen su competitividad al tiempo que las empresas y sus trabajadores prosperan, para lo cual es necesario que el clima en el que se desenvuelve la actividad productiva siga mejorando.

1.3. LAS PERSPECTIVAS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y DEL EMPLEO: LA CLAVE ES LA PRODUCTIVIDAD

La formidable competitividad que ha demostrado la economía española en la salida de la crisis, ha sido decisiva para alcanzar los resultados que se comentaban al principio de este documento. Pero esta mejora competitiva ha supuesto en numerosos casos un doloroso, a la vez que inevitable, proceso de ajuste de las rentas de los asalariados y de los empresarios.

Este esfuerzo durísimo ha sido especialmente acusado por los numerosos empresarios pequeños y medianos que han visto desaparecer su empresa y su patrimonio en aras de un saneamiento del conjunto del sector empresarial que afortunadamente empieza a dar frutos, sin haber acabado de consolidarse en todas las empresas o sectores.

El DIRCE, por ejemplo, nos advierte de que entre el 1 de enero de 2008 y el 1 de enero de 2014, el censo de empresas ha disminuido en términos netos en 303 mil empresas, de las cuales 301,5 mil eran empresas sin asalariados (82 mil) y el resto (hasta 219,5 mil) pymes de entre 1 y 199 trabajadores.

Si además de las que han desaparecido se tienen en cuenta las que no han nacido (al ritmo previo a la crisis, por ejemplo, otras 400 mil empresas), es inmediato comprobar por qué se han secado las fuentes del empleo de los años precedentes.

Afortunadamente, desde finales de 2013, la recuperación de la economía española está también manifestándose en una dinámica más favorable de la demografía empresarial. El mismo DIRCE informa de que en 2014 el censo de empresas (a 1 de enero de 2015) aumentó en casi 68 mil empresas, mientras que la natalidad empresarial se situó en casi 400 mil empresas, a escasa distancia de las casi 418 mil empresas que nacían anualmente en el periodo 2006-2008.

Nadie discute que el exceso de capacidad productiva, mucha de ella poco eficiente y alumbrada al calor de ciertos excesos de pre-crisis, debía eliminarse. Y, desgraciadamente, no es fácil encontrar una vía menos expeditiva o darwinista que la se ha acabado instaurando durante la crisis. Pero es justo reconocer que el sacrificio de millones de trabajadores y empresarios afectados por este ajuste ha sido muy intenso. De resultas de ello, sin embargo, la buena noticia es que junto al censo empresarial, la demanda de bienes y servicios y el empleo se están recuperando los márgenes empresariales, como revelan la Central de Balances del Banco de España y, más indirectamente, la caída sostenida de la morosidad empresarial antes comentada.

Creemos que no es posible, ni deseable, mantener el grado de ganancia de competitividad de nuestras empresas, tan duramente ganada, por las mismas vías de depreciación real interna que no ha habido más remedio que adoptar durante la crisis. Y que es preciso pasar a una fase, dentro del actual marco de crecimiento, en la que se abran nuevas vías para sostener y acrecentar la competitividad de las empresas. Las reformas realizadas han logrado contener y revertir, en cierta medida, dicho deterioro, pero queda mucho por hacer hasta encontrar las mejoras necesarias de la productividad y de mejora del bienestar para todos.

Para hacernos una idea de cuán intenso ha sido el deterioro aludido, baste considerar, en primer lugar, que en el II trimestre de 2007, la tasa de paro era del 7,93%, muy cercana a la tasa estructural de pleno empleo de nuestra economía (o tasa natural), según estimaciones académicas del momento.

Desde entonces, el consenso es que dicha tasa natural de desempleo puede haberse duplicado reflejando el deterioro de sus determinantes estructurales (la PTF, o productividad multifactorial, la rigidez del mercado de trabajo y el grado de competencia en los mercados de bienes y servicios).

El hecho de que la tasa de paro efectiva esté todavía, desgraciadamente, por encima del 21% solo da un respiro temporal hasta que el paro efectivo baje a ese 15% o 16% y el mercado de trabajo empiece a mostrar síntomas de tensión salarial, con las consiguientes pérdidas de competitividad.

Es pues necesario que las reformas del mercado de trabajo, de fomento de la competitividad empresarial y de defensa de la competencia tendentes a reducir la tasa natural de desempleo por debajo incluso de aquél 8,0% de 2007, continúen y se vean, de hecho, reforzadas.

En segundo lugar, en lo que se refiere al crecimiento del PIB, de nuevo, el crecimiento potencial ha descendido desde algo más del 3% antes de la crisis hasta una tasa que el consenso (y el propio Programa Nacional de Reformas) cifran claramente por debajo del 2,0%. El que la economía española crezca en estos momentos a más de un punto sobre dicho crecimiento porcentual es un claro signo de que, si no se profundiza con mayores reformas estructurales, nuestra economía acabará volviendo a esa tasa potencial de crecimiento, insuficiente para mantener el ritmo de ajuste de nuestros principales desequilibrios y alcanzar una plena recuperación de las rentas.

Según estimaciones de la Comisión Europea, nuestras pymes continuarán durante los dos próximos años presentando un diferencial negativo de treinta puntos porcentuales en términos de actividad y empleo con respecto los niveles de partida de inicios de la crisis, si éstos son comparados con los niveles de la actividad y del empleo del conjunto de pymes de nuestros socios comunitarios.

En definitiva, las perspectivas de crecimiento empresarial, del empleo y de la renta en nuestro país solo se mantendrán como en los últimos trimestres se ha venido manifestando si perseveramos en una transformación estructural de nuestra economía que se ha debido iniciar en los peores momentos de la crisis, pero que no está ni finalizada ni, mucho menos estará garantizada en ausencia de nuevas oleadas reformistas.

Mal servicio prestaríamos a nuestra sociedad si creyésemos, o hiciésemos creer a los demás, que la inercia de la recuperación basta por sí sola para continuar con la senda abierta hasta ahora y que poco más hay que hacer. En realidad, resta por hacer lo más importante para crear los pilares estructurales del crecimiento para los próximos lustros y lograr que, cuanto antes, la prosperidad que aquel trae consigo llegue a todos los agentes económicos, especialmente en zonas territoriales donde persisten diferenciales en los niveles de crecimiento para que puedan ponerse al ritmo de crecimiento del resto de España creando, de esta forma, mayor estabilidad para la economía de nuestro país.

2. El nuevo escenario económico. Una oportunidad para el crecimiento

LAS PYMES SON LA BASE DE LA COMPETITIVIDAD DE NUESTRA ESTRUCTURA ECONÓMICA.

Las pymes son la estructura fundamental de nuestra actividad productiva. Cualquier análisis de la estructura y demografía empresarial así lo avala. De acuerdo al Directorio Central de Empresas (DIRCE) a 1 de enero de 2015, el número de empresas activas creció un 2,0% hasta situarse en los 3.186.878, siendo éste el primer aumento del número de empresas registrado desde 2008.

España es un país de pymes, en particular de microempresas. Del total de las empresas, el 99,9% tienen menos de 250 trabajadores. Algo más del 55,0% no tiene asalariados, es decir, aproximadamente 1,75 millones de empresas de menor dimensión son empresarios individuales. Del resto de empresas con asalariados (estas son 1,44 millones) el 91,0% tienen menos de 10 empleados; 108.383 son pequeñas; el 1,2% son medianas y tan sólo unas 5.000 compañías son catalogadas como grandes empresas. Es decir, de las empresas con asalariados, solo el 0,3% cuenta con más de 249 trabajadores.

Otro rasgo distintivo de nuestra estructura empresarial es que el tejido pyme español destaca por la intensa concentración en un reducido número de actividades productivas. Casi dos terceras partes de las pymes con asalariados se encuentran englobadas en tan sólo diez actividades. Con respecto a su orientación sectorial, el 81,0% de las pymes con asalariados pertenecen al sector servicios (destacando las actividades de la distribución comercial mayorista y minorista, los servicios de comidas y bebidas, el transporte terrestre y las actividades jurídicas y de contabilidad) el 11,0% se encuentran en el sector de la construcción y el 8,0% pertenecen al sector industrial, en donde actividades tales como la fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo, las de la industria alimentaria y las relacionadas con la producción y transformación de la madera aglutinan el mayor número de empresas de reducida dimensión.

Según la oficina estadística de la Unión Europea Eurostat, las pymes españolas sustentan casi tres cuartas partes del empleo en el sector privado y generan el 64,0% del valor añadido. Ambas magnitudes son superiores a las que registran en media los países que integran la UE-28. La diferencia sustancial con respecto a nuestros principales socios comerciales comunitarios es el peso que adquieren las microempresas en términos de actividad y de empleo. Las pymes con menos de diez trabajadores sustentan el 40,0% de la ocupación (29,1% UE) y generan el 28,0% del valor añadido (22,0% UE). Este conjunto de empresas supone aproximadamente el 90,0% sobre el total tanto en Francia, Italia y el Reino Unido, mientras que en Alemania este porcentaje se sitúa cerca del 80,0%. Por su parte, en Alemania, Francia y Reino Unido, el porcentaje de personas empleadas en empresas grandes es aproximadamente el doble que en España, mientras que el de las empleadas en microempresas es la mitad.

Este hecho es clave en el sector industrial, donde el tamaño medio empresarial español es menor que el de países de nuestro entorno. Esto es debido igualmente a que hay una elevada presencia de microempresas y, también, a la menor presencia de empresas de gran tamaño.

Nuestras grandes compañías son de menor dimensión que las grandes empresas europeas y, especialmente, que las americanas.

De igual forma, a diferencia de estos países, nuestra estructura empresarial se concentra en actividades productivas que son menos intensivas en la utilización de capital fijo y tecnológico. Estos rasgos particulares de la economía española están muy ligados a nuestros problemas con el crecimiento empresarial. En su conjunto, las empresas españolas adolecen de una menor productividad. Según Cotec, distintos estudios indican que el diferencial de productividad de nuestra economía con respecto a la UE se debe en un 45% a la composición sectorial, y el 55% restante a la menor productividad de cada sector. Es más, estas diferencias de productividad en cada sector se originan fundamentalmente en el tramo de las microempresas, es decir, justamente en aquél que más peso tiene en términos de empleo en nuestra economía.

De este análisis no pueden desligarse las oportunidades que el nuevo escenario económico ofrece a todos los agentes económicos y el esfuerzo necesario que se ha de realizar para poder materializarlas. En este sentido, conviene iniciar el análisis de dónde radican esas oportunidades, especialmente para las pymes, sin dejar de reiterar dos certezas que queremos hacer llegar a la sociedad:

- (i) La necesidad de perseverar en las reformas económicas, y
- (ii) La convicción del papel decisivo que las pymes pueden desarrollar en este proceso

Esta sección está íntegramente destinada a plantear los principales retos que las pymes españolas tienen ante sí a la hora de materializar las oportunidades que brinda el nuevo escenario de crecimiento.

2.1 MERCADOS DE CAPITALES, CRÉDITO BANCARIO E INVERSIÓN EMPRESARIAL

Los mercados de capitales y, en particular, los que determinan las condiciones de acceso a la financiación de las pymes, han experimentado grandes cambios en los últimos años. La actividad financiera ha presentado un marcado perfil cíclico, con unos volúmenes muy elevados y crecientes durante la etapa expansiva, una intensa caída durante la fase de crisis y una recuperación gradual desde finales de 2013. Cabría esperar que esta evolución más reciente, que se ha visto apoyada por la mejoría de las condiciones económicas y de liquidez, tuviera continuidad durante los próximos meses, si bien aún quedaría condicionada por el elevado endeudamiento del sector empresarial.

Si atendemos a la evolución de los ratios de endeudamiento y de la carga financiera sobre el PIB, observamos una sensible mejora de la situación patrimonial de las sociedades no financieras. La explicación obedece tanto a un mayor nivel de actividad de las empresas, como a un menor nivel de los recursos ajenos con coste y a un relajamiento del coste financiero de estos recursos.

Fruto de esta evolución, podemos llegar a la conclusión de que la situación patrimonial de las empresas continúa mejorando, pero también podemos determinar que la corrección de los excesos pasados no ha finalizado. Esta circunstancia muestra un elemento de vulnerabilidad muy importante para nuestras empresas. El nivel de apalancamiento de las pymes sigue siendo muy elevado en relación con los niveles de endeudamiento que presentan las empresas de nuestros principales socios competidores. Igualmente, este nivel es muy elevado si se le compara con el ratio de apalancamiento que han presentado históricamente las compañías. Esta debilidad se acentúa en el tramo de las empresas de menor dimensión. Un 50% de las empresas con menos de cincuenta empleados presenta serias dificultades para cumplir con sus pagos de intereses, es decir tienen un ratio de cobertura del gasto por intereses inferior a 2 ($ICR < 2$)

La necesidad de lograr un mayor volumen de inversiones para la expansión y el crecimiento de estas empresas requiere equilibrar aún más la situación patrimonial de las mismas, así como reducir los diferenciales de rentabilidad de los recursos propios de las pymes con otro tipo de inversiones para la atracción de capital.

Pues bien, detrás de esta actividad inversora de las empresas de menor dimensión se encuentra, sin duda, la estructura, el acceso y el coste financiación.

Con respecto a la reciente evolución de la financiación bancaria, las medidas de política monetaria, la mejora de las expectativas de crecimiento, el saneamiento de los balances bancarios y la disminución del montante de créditos dudosos han contribuido decisivamente a que se expanda el crédito de nueva concesión a las pymes en 2015. El efecto sobre los flujos de crédito ha sido el crecimiento ininterrumpido de la nueva concesión de crédito destinado a las empresas de menor dimensión. Éste muestra actualmente una aceleración durante los primeros seis meses del año alcanzando un avance del 17,7% interanual en julio.

Como sabemos, el canal bancario ha jugado, juega y jugará un papel esencial en la financiación de las pymes. Ahora bien, no es previsible ni deseable, en todo caso, que se alcancen cifras de acumulación de financiación bancaria próximas a las de la etapa expansiva, que llevaron a desequilibrios de distinta naturaleza y aumentaron la vulnerabilidad de las pymes a desarrollos adversos del sistema financiero.

En este sentido, el acceso a la financiación ajena, más allá de los recursos propios de las compañías, es esencial para que las empresas inviertan, innoven y crezcan. Pero aquí observamos una escasa implantación y dificultades de desarrollo de estas fuentes de financiación externa, como son las plataformas de financiación participativa, el capital riesgo, los fondos de inversión o los mercados de capitales, tanto de deuda corporativa como de emisión de acciones.

Dada la heterogeneidad de nuestra estructura empresarial, los problemas que afrontan las pymes para su financiación son diversos. Pese a que hay factores comunes como son la elevada dependencia de los recursos propios y la excesiva bancarización, entre otros, las pymes afrontan de distinta forma el acceso a los recursos financieros dependiendo de su dimensión y de su potencial de crecimiento.

Esta capacidad de crecimiento viene determinada por factores internos que amplifican los problemas derivados de las asimetrías de información y de la jerarquía de preferencias a la hora de financiar sus proyectos de inversión. Por un lado, las entidades de crédito y otros intermediarios financieros puede que no tengan información económica y financiera suficiente sobre las empresas para optimizar el volumen de financiación que están dispuestos a prestar. Por otra parte, las empresas puede que no tengan el conocimiento sobre las potenciales fuentes de financiación, así como sobre su funcionamiento.

Entre estos factores internos destacan la falta de formalización de planes de negocio o a la adecuada calidad de las fuentes de información económica y financiera que presentan las empresas. También es importante señalar el desconocimiento que tienen estas empresas sobre las distintas fuentes de financiación y el uso adecuado de las mismas. Es lo que denominamos la falta de cultura financiera de las pymes.

Además, los problemas de financiación vienen determinados por factores externos como la regulación, la estructura de mercado en el que se opera, la escasez de información económica y financiera sectorial, la tecnología, el capital humano, las fuentes de financiación y las barreras y obstáculos a la intermediación financiera.

Las pymes requieren tomar decisiones sobre cuánto capital financiero requerirán y de qué tipo, dónde deberían obtenerlo y cómo solicitarlo con el mayor grado de información disponible y la menor incertidumbre. En contraste con las grandes empresas, que pueden acceder más fácilmente a la financiación externa a través de distintas opciones y modalidades de financiación, las pymes son muy dependientes de los préstamos bancarios nacionales, así como de sus líneas de crédito para poder financiar su actividad. Todos los análisis concluyen en determinar que las pymes encaran mayores costes de capital y unas condiciones de financiación más estrictas que las empresas de mayor dimensión.

Esto se debe no sólo al mayor riesgo de sus actividades, sino, fundamentalmente a todos los problemas anteriormente planteados. Tanto la financiación del circulante como los gastos de inversión se ven por esta circunstancia muy restringidos, incluso para la realización de proyectos empresariales viables de compañías solventes.

Desde Cepyme estamos convencidos de que no todos los proyectos de expansión y crecimiento empresarial deben quedar supeditados exclusivamente a la financiación bancaria. Los actuales niveles de apalancamiento, la capitalización existente y los requerimientos de garantías exigen una diversificación de las fuentes de financiación. Para ello, es necesario analizar el desarrollo de las actuales vías alternativas de financiación. Ver sus pros y contras y conocer qué necesidades cubren, con el objetivo final de conferir al empresario la completa capacidad de decisión a la hora de seleccionar el recurso de financiación más adecuado para su plan de inversión. En particular, esta necesidad resulta patente en el caso de las empresas de reciente creación con posibilidades de crecimiento elevado, de gran importancia para la economía por su potencial para innovar y crear empleo.

1. Fortalecer el acceso a las pymes a la financiación bancaria.

La financiación bancaria seguirá siendo la principal fuente de financiación externa para la mayoría de las pequeñas empresas. En este sentido, deben llevarse a cabo esfuerzos para mejorar la capacidad de los bancos para conceder préstamos a las pymes. Para ello, hay que seguir apoyando la labor de la autoridad monetaria para que mantenga una política de inyección de liquidez para estas instituciones condicionada a la consecución de objetivos vinculados con préstamos para las pymes.

Se han de introducir medidas que permitan la mitigación de riesgos y que incluyan, entre otras, la promoción de los sistemas de garantías de crédito, la emisión de titulizaciones o una mejora de la política de dotación de provisiones para compensar pérdidas derivadas de fallidos.

Estas medidas deben reforzarse con la extensión del uso de las nuevas tecnologías y el apoyo de los mecanismos públicos para el aseguramiento de los riesgos de crédito de las operaciones.

Asimismo, es necesario apoyar, desarrollar y fomentar el sistema nacional de garantías, a través de la actividad de las Sociedades de Garantía Recíproca como instrumentos que facilitan la financiación de las pymes.

2. Promover el acceso de las pymes a instrumentos de financiación no bancaria a través de distintos instrumentos y canales de financiación.

Es necesario alcanzar un mayor grado de diversificación de las fuentes de acceso a la financiación con el fin de adecuar los recursos financieros a las necesidades específicas del tamaño de las empresas y su etapa del ciclo de actividad.

Esto exige un marco regulatorio que incentive la actividad de múltiples fuentes y su competencia, apoyando a su vez la difusión y el conocimiento de estas opciones de financiación. Estas medidas deben promover la atracción de un mayor volumen de inversores, en particular de inversores institucionales y de la colaboración pública - privada.

De igual forma, es preciso diseñar medidas que refuercen los balances de las empresas a través del capital. Entre otras, se debe mejorar los incentivos fiscales y erradicar cualquier obstáculo fiscal que limite el acceso a la financiación de capital.

3. Mejorar la transparencia en los mercados de financiación para las pymes.

Debe reducirse al mínimo las asimetrías de información en los mercados para que aumente la transparencia y, por lo tanto, favorecer las transacciones entre la oferta y la demanda.

Para ello, deben apoyarse y ampliar todas aquellas infraestructuras de información que permitan la evaluación del riesgo de crédito de las pymes, impulsando los avances que la digitalización pueden producir sobre estos procesos. Esta información del riesgo de crédito debe ser estandarizada y accesible para cualquier demandante u oferente de fondos, así como para los poderes públicos, de tal forma que se fomente el uso de cualquier instrumento de deuda y/o de capital para las pymes, sin que esto suponga un coste adicional para las mismas.

En este sentido, sería necesario establecer y desarrollar agencias nacionales de rating crediticio que proveyeran este tipo de servicios a las empresas de menor dimensión, con el objetivo de proporcionar información relevante a los intermediarios financieros. De forma complementaria, son precisas acciones que fomenten el desarrollo de las capacidades de las empresas para la preparación de la información contable y económico financiera relevante para los agentes financieros.

4. Mejorar las habilidades financieras de las pymes y la visión estratégica de la financiación empresarial.

Junto a la provisión de una mayor diversidad de instrumentos financieros, se debe ampliar el conocimiento y mejorar la cultura empresarial en el ámbito financiero, para que en un futuro cercano puedan diversificarse en mayor medida las fuentes de financiación, y que esta mayor oferta sea un factor competitivo de nuestras empresas.

En este sentido, se deben adoptar medidas para mejorar la formación financiera y que mejoren los sistemas de información de instrumentos de financiación nuevos y alternativos para las empresas de menor dimensión.

5. Cumplimiento de la normativa de lucha contra la morosidad de las operaciones comerciales.

Debe producirse un cumplimiento estricto de los plazos que se establecen en la normativa tanto en el ámbito público como privado.

Tanto la reducción de los plazos de cobro de las empresas, como del volumen de deuda comercial que se encuentra en mora y queda recogida en el balance de las mismas debe ser un planteamiento necesario a considerar por el favorable impacto que tendría sobre la financiación empresarial y la mejora de la competitividad.

Para ello, se han de corregir los defectos que existen en la normativa actual y que podemos calificar como agujeros negros donde los deudores “profesionales” por operaciones comerciales podrían refugiarse. Estos son:

- La existencia de distintos regímenes jurídicos establecimiento de plazos de pago.
- La posibilidad de establecer calendarios de pago que eluden la aplicación de los plazos de pago establecidos en la normativa.
- Los problemas existentes con el reconocimiento de las certificaciones ámbito de las AA.PP. que sesgan al alza el cómputo de los plazos de pago por parte de estas administraciones.
- La aplicación de la necesaria declaración de nulidad de cláusulas contractuales que establezcan tipos de interés de demora inferiores al 70,0% del legal recogido en la norma.

Asimismo, como propuestas adicionales se deberían contemplar:

- ✓ La modificación de la Ley de Competencia Desleal: tipificar como actos desleales tanto la inobservancia grave de los plazos de pago legal o contractualmente exigibles como otras conductas conexas.
- ✓ La elaboración y potenciación de un Código de Buenas Prácticas.
- ✓ El diseño e implantación de un régimen proporcional y objetivo de infracciones y sanciones, como “instrumento disuasorio” para combatir a corto plazo el retraso intencional de los pagos.
- ✓ El desarrollo y fomento de todos aquellos instrumentos de financiación dirigidos a minorar el impacto que tiene el coste de asumir el excesivo retraso en los pagos de este tipo de operaciones comerciales.

2.2 EL IMPULSO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LAS PYMES. ESCALA Y CADENAS DE SUMINISTRO

El crecimiento experimentado en las exportaciones españolas desde el comienzo de la crisis responde a un patrón en el que el número de empresas lanzadas a la aventura exterior, muchas de ellas pymes, y la diversificación de los mercados más allá de la UE han sido determinantes.

Según la Secretaría de Estado de Comercio, la exportación de bienes y servicios por parte de las empresas españolas, primera manifestación propiamente dicha de la internacionalización, ha pasado de representar el 25,7% del PIB en 2007 a representar el 32,5% en 2014, habiendo descendido en 2009 hasta el 22,7% (INE). Este desarrollo ha sido posible gracias a un aumento del número de empresas exportadoras que ha pasado de 97.418 empresas en 2007 a 147.731 en 2014. De estas, 45.842 fueron exportadoras regulares, frente a las 39.125 que había en el año 2007.

En este formidable desarrollo han participado también las pymes, que han tenido un gran crecimiento. En 2013, prácticamente dos terceras partes del número total de exportadores en España (65,7%) eran empresas con menos de 10 asalariados, aunque representaron únicamente el 10,4% del valor exportado declarado. En general, se observa que prácticamente la totalidad de las empresas exportadoras en nuestro país son pymes, concretamente el 97,8% del total en 2013, si bien su peso en el total del volumen de las exportaciones fue del 47,9%.

Si analizamos la propensión exportadora, es decir, cuántas de las empresas están realizando operaciones de exportación, del total de las microempresas (0 a 9 asalariados) en 2013 sólo el 2,08% hacía operaciones de exportación, incrementándose significativamente cuando las empresas pasan a tener de 10 a 49 empleados (20,34% del total exporta) y más aún cuando pasan al siguiente tramo, entre 50 y 199 empleados (37,5% exporta). En todos los tramos de asalariados el porcentaje de empresas exportadoras ha aumentado significativamente de 2010 a 2013.

En los principales países de la UE, la intensidad exportadora de las grandes empresas es sensiblemente más elevada que la de las pymes en el ámbito del comercio intra y extracomunitarios, lo que, unido a una mayor propensión a exportar, explica la concentración de las exportaciones en las grandes empresas. Alrededor del 45,0% en el comercio intracomunitario y aproximadamente el 50,0% en el dirigido fuera de la UE son atribuibles a grandes empresas, a pesar de que estas suponen un porcentaje minoritario del total.

Entre las características que definen el comportamiento de las pymes en relación con su actividad en los mercados exteriores se ha de destacar que las empresas de menor dimensión no han sido ajenas al proceso de globalización de la economía.

En este sentido, se ha de destacar la incorporación de las nuevas tecnologías como herramienta práctica y eficaz para situarse también en el mercado internacional. De hecho, en estos momentos, microempresas y pequeñas empresas con escasas posibilidades de desarrollar proyectos de internacionalización están internacionalizándose en terceros países gracias a la digitalización.

En segundo lugar, y en relación con los años de la crisis económica, la recuperación de los ratios de competitividad por parte de las empresas españolas. Entre 2008 y 2014, el sector productivo privado español ha recuperado la competitividad que había perdido en la década de 1999 a 2008. Si nos referimos exclusivamente al comportamiento de las pymes españolas durante (2010-2013), se puede afirmar que han sido las más activas dentro del mercado de la Unión Europea de los 15. En concreto, en este periodo, comenzaron a exportar a la UE15 algo más del 30% de las pymes españolas, frente al 25% de las pymes alemanas, el 16% de las francesas o el 12% de las italianas.

El desplome de la demanda interna (hasta finales de 2013) en España ha incentivado (y en muchos casos ha obligado) a las empresas españolas a buscar alternativas en el exterior, con el fin de mantener en la medida de lo posible sus volúmenes de ventas. No obstante, un 61% de las empresas exportadoras abandonan la actividad exportadora un año después de haberla iniciado y casi tres cuartas partes lo hace en el segundo año. Este hecho refleja el alto grado de fracaso de las empresas (fundamentalmente microempresas) en su “aventura” exterior. En muchos casos, las pequeñas empresas salen al exterior arrastradas por la necesidad de mantener ventas, con más entusiasmo que preparación, guiados más por el instinto, que por sólidos y efectivos planes estratégicos.

Existen algunos condicionantes que obstaculizan en la práctica el posicionamiento de las pymes españolas en mercados dinámicos: el primero, el training comercial necesario para iniciar las actividades exportadoras, en el que las empresas buscan mercados estables para iniciar su aventura exterior; el segundo, la distancia cultural, más relevante cuanto menor es el tamaño de la pyme exportadora. Además, en la dinámica exportadora de las empresas existe como factor fundamental al comienzo de la actividad exterior los llamados “costes hundidos”, según los cuales los costes de empezar a exportar son mayores que los costes de alterar la cartera de destinos de exportación una vez la empresa ya ha exportado antes.

Por este motivo y, una vez detectados los mercados y sectores con mayor potencial para que nuestras pymes exporten, resulta de vital interés la puesta en marcha de planes de acción públicos que ofrezcan el soporte necesario a las pymes para poder situarse en aquellos, dados los patrones -jerarquía de países- que en la práctica usan las empresas para posicionarse en los mercados y la gran distancia cultural existente, que se hace patente a la hora de hacer negocios.

Por cuestiones de dimensión, la pyme ha tenido siempre más dificultades a la hora de acceder a los recursos financieros que ha necesitado para acometer este tipo de proyectos y cuenta con un menor conocimiento de las fuentes de información que se necesitan para detectar oportunidades de negocio en otros mercados.

Por otro lado, cuando una pyme afronta un proyecto en el exterior, con su reducida estructura debe hacer frente a los costes de transacción, los derivados de las barreras arancelarias, así como otros de distinta tipología; es decir, jurídico-mercantiles, comerciales, laborales, fiscales e incluso culturales... Costes que, además de exigir desembolsos concretos, exigen también un conocimiento específico, una dedicación y una serie de recursos y de capital humano de los que habitualmente carecen las empresas de reducida dimensión.

Todos los anteriores obstáculos son salvables en mayor o menor medida, independientemente del tamaño de la empresa. Si ésta cuenta con una cartera de activos competitivos y diferenciados en el mercado, el esfuerzo en tiempo, recursos humanos, conocimientos y recursos financieros no sólo le posibilita salir al exterior, sino que además lo hace rentable. Los rápidos cambios que exigen demandas singulares de grandes clientes empresariales o de los propios consumidores en los mercados internacionales, así como la extensa compartimentación de la cadena de valor, requieren flexibilidad empresarial y a un rápido ritmo de incorporación de productos o procesos innovadores, características que son intrínsecas a las pymes.

En este sentido, sería necesario articular una serie de medidas que, con carácter general, facilitaran la puesta en marcha de los proyectos de las pymes en el exterior.

1. Facilitar el acceso a mercados exteriores en igualdad de condiciones, asegurando que el comercio internacional sigue las reglas del “fairplay”, que nos permita ser competitivos frente a los productos y empresas de otros países, que en ocasiones cuentan con costes subvencionados y/o con circunstancias laborales, que incluyen el incumplimiento de acuerdos internacionales como el relativo al trabajo infantil.

2. Dada la especial trascendencia que tiene la internacionalización para la competitividad de las empresas, es vital incrementar el esfuerzo presupuestario en este ámbito. Adicionalmente, dada la necesidad de mejorar la eficiencia de los recursos públicos en el apoyo a la internacionalización se hace imprescindible **coordinar mucho mejor la promoción internacional y los mecanismos de financiación existentes,** evitando una excesiva dispersión geográfica, tendiendo, por lo tanto, a una mayor concentración.

3. En esta línea de actuación se debe fomentar y promover una mayor coordinación entre las Administraciones Públicas y el servicio exterior, evitando solapamientos, aun cuando desde las organizaciones empresariales ha sido bien acogida la iniciativa de integración de las Agencias Económicas de las Comunidades Autónomas en la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. **Es necesario una mayor cooperación ICEX-CEOE-CEPYME para preparar planes interterritoriales de internacionalización.**

4. Como refuerzo a esta acción de la Administración central y autonómica, estimamos oportuna la **creación de plataformas comerciales en destino**, integradas por expertos y técnicos, conocedores de las necesidades a cubrir, demandadas por los sectores económicos españoles, que quieren expandir su actividad en mercados internacionales. Nadie mejor que los expertos sectoriales (quienes por su know-how del sector), en sinergia con los servicios de la acción exterior española, pueden contribuir mejor a la apertura de mercados a las pequeñas y medianas empresas.

La especialización en la prestación de servicios es, sin lugar a duda, el mejor modo de trabajar conjuntamente en este reto de salida al exterior de nuestras pymes, reforzando igualmente el mantenimiento de las ya establecidas en mercados globales.

5. **Introducir, asimismo, un marco fiscal que incentive la actividad de las pymes españolas en el exterior.** Un marco fiscal que, además de impulsar en términos generales la inversión empresarial, contemple incentivos específicos a la internacionalización. Entre ellos, por ejemplo, la incorporación de personal altamente capacitado en mercados internacionales, la elaboración de planes estratégicos de expansión internacional, la contratación de consultoras o gabinetes especializados, la inversión en la participación en certámenes internacionales, etcétera. Aspectos, todos ellos, que influyen muy directamente en el alto porcentaje de fracaso de las pymes en el exterior registrado en estos últimos años, y que deberían ser corregidos con urgencia.

2.3 LA INNOVACIÓN, CLAVE DE LA MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS PYMES

La productividad encuentra en el conocimiento una de sus principales fuentes de crecimiento, la otra radica en la innovación. El fomento de la innovación entre las pymes tiene un doble efecto beneficioso para la economía española. En primer lugar, hace que las empresas mejoren su capacidad competitiva a través de la introducción en el mercado de nuevos o mejores productos y servicios. Complementariamente, esta mayor competitividad propicia un mayor crecimiento de las pymes, redundando en ganancias adicionales de productividad para el conjunto de la economía.

Por este motivo, uno de los principales objetivos de cualquier iniciativa que promueva la adopción de la innovación como estrategia de crecimiento entre las pymes tiene que ser el de incrementar el número de empresas que realizan alguna de las actividades que forman parte de los procesos de innovación.

En este sentido, es destacable el gran recorrido que se ha de realizar para aumentar el número de empresas innovadoras que ofrece nuestro sistema productivo y, de nuevo, el significativo retroceso que la innovación en el seno de la empresa ha sufrido como consecuencia de la crisis, especialmente entre las pymes.

Según la Encuesta sobre Innovación en las empresas del Instituto Nacional de Estadística (INE), durante 2013, el porcentaje de empresas con menos de 250 empleados que realizó alguna actividad innovadora se situó en el 10,3%. Esta actividad dista significativamente con respecto a la que se produce en las grandes empresas, donde este porcentaje ascendió hasta el 41,0%. Esta brecha se ha agrandado entre las empresas durante el periodo reciente, lo que pone de manifiesto una mayor incidencia de la crisis económica sobre los procesos de innovación de las pymes. El porcentaje de las empresas de menor dimensión que realizaban actividades innovadoras se redujo durante estos años en siete puntos porcentuales, mientras que, en el caso de las grandes empresas, este porcentaje se ha mantenido prácticamente sin variación durante este periodo.

La generación de mayores economías de escala, la plena integración con la estrategia y el mejor acceso a la financiación son los principales factores que estarían detrás de que las grandes compañías mantuvieran e incluso ampliaran el número de actividades innovadoras durante este periodo.

Según el INE, la principal dificultad que alegan las pymes españolas para abordar actividades innovadoras es el coste. La falta de fondos en la empresa, sus dificultades para acceder a financiación externa y el coste demasiado elevado de estas actividades han experimentado, asimismo, un mayor deterioro durante este periodo de crisis. A este factor de coste le siguen la percepción de que no es necesario innovar, las dificultades de acceso al mercado y por último la falta de conocimientos adecuados como principales barreras a la innovación en las empresas de menor dimensión.

Ahora bien, cuando se descomponen los gastos empresariales en innovación de las pymes por actividades innovadoras se observa que las actividades de I+D (internas y externas) representaron en 2013 el 76,2% del gasto de innovación. Éste porcentaje es significativamente muy superior al que realizaron las empresas de mayor tamaño.

En resumen, de estos datos podemos destacar que:

- El mayor potencial de mejora de la productividad se presenta en las empresas de menor dimensión.
- Aún es muy reducido el porcentaje de estas empresas que declara realizar una actividad innovadora.
- Pese a lo reducido de este porcentaje, aquellas pymes que innovan lo hacen con una mayor intensidad que las empresas de mayor dimensión.
- La crisis ha afectado en mayor medida la realización de este tipo de actividades en las pymes, por la repercusión que sobre el aumento de los costes que ésta ha ocasionado.
- El enfoque de la innovación a partir de la I+D interna es el mayoritario en las empresas de menor dimensión, reduciéndose el espacio para la adquisición de conocimiento externo, la aportación de valor de estas actividades y la cooperación con otros agentes.

Tanto desde este análisis, como de la consideración de las características sectoriales y de dimensión de las pymes españolas surge la necesidad de una apuesta decidida por la innovación en las empresas y, en particular, de un mayor empuje en aquéllas que presentan un menor tamaño. Para ello, es imprescindible comprender cómo las pymes innovadoras generan, adquieren y aplican sus procesos de innovación, con el fin de mejorar su productividad.

1. Dada esta premisa, lo fundamental reside en conseguir el **compromiso** de los empresarios y del resto de agentes del **Sistema Español de Ciencia – Tecnología - Empresa** para **rentabilizar los resultados de la investigación**, adecuando su finalidad a las **necesidades reales que demandan las empresas de menor dimensión**.

En este sentido, es prioritario reorientar los recursos públicos y privados hacia cualquier medida e iniciativa que tenga como fin el estrechar el vínculo entre estos ámbitos, así como el de facilitar de manera efectiva los proyectos de colaboración público-privada. Estas ayudas deben reorientarse teniendo en cuenta que los procesos de innovación siguen una pauta o patrón específico de las empresas de reducida dimensión.

2. En particular, se ha de recomendar una **adecuada provisión de instrumentos financieros destinados a la financiación** de la innovación que cumpla con dos premisas fundamentales. La primera es que estos instrumentos estén lo suficientemente diversificados y mantengan condiciones financieras accesibles para permitir financiar proyectos innovadores. De forma complementaria, estos instrumentos deben adaptarse a las específicas necesidades de retorno de las inversiones en innovación y del riesgo asumido en cada una de estas operaciones por las empresas de reducida dimensión. Una mayor apuesta por los sistemas de garantías financieras, así como la financiación procedente de instrumentos intermedios entre el capital y la deuda coadyuvarían a mejorar la financiación de las pymes en sus procesos de innovación.

Asimismo, es necesario que este tipo de ayudas amplíen su cobertura a un mayor número de empresas, para lo que es imprescindible que tengan en consideración dos aspectos relevantes. El primero es el de la cuantía mínima de participación en proyectos financiables y el segundo es la ampliación y adaptación del concepto de innovación a las características particulares de las empresas de menor dimensión, ampliando el ámbito tecnológico que contempla a la innovación organizativa y comercial, así como la implantación de gestión avanzada de estos procesos en las empresas.

3. De igual forma, la sistematización que implica en muchas ocasiones la presentación de este tipo de **proyectos subvencionables** requiere un mayor **apoyo para las empresas que cuentan con menos recursos**. Por ello, es imprescindible un fortalecimiento de la red de Puntos de Información sobre Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (red PIDI) así como una mayor participación desde las organizaciones empresariales en la promoción y difusión de este tipo de ayudas.

El objetivo estratégico no es otro que el incrementar las capacidades de las pymes a través de herramientas adaptadas que permitan incrementar su capacidad para ser más competitivas, proporcionándoles vías complementarias de información y de conocimiento, especialmente en el ámbito de la digitalización de las empresas de menor dimensión.

2.4 LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS PYMES

El futuro de las pymes vendrá condicionado tanto por el entorno en el que operan como por las capacidades que puedan desarrollar. A lo largo del documento están expuestos requisitos que deben desarrollarse en el entorno de las pymes para facilitar su desarrollo y que están relacionados con el avance de la Revolución Digital, como un sistema energético inteligente, un sistema financiero digitalizado, unas administraciones públicas con las que interactuar digitalmente, un capital humano debidamente instruido en competencias digitales, redes de telecomunicaciones de banda ultra-ancha seguras y confiables, sistemas de transporte inteligente... en resumidas palabras, una digitalización del entorno de negocio.

Pero esto debe ser completado con una transformación digital de la propia empresa. A fecha de hoy en Europa, tan sólo un 1,7% de las empresas europeas se han transformado digitalmente de manera intensiva, mientras que un 41% de nuestras empresas ni tan siquiera han iniciado el camino. Si a esto unimos datos como que en la década comprendida entre 2001 y 2011, en USA un 55% del crecimiento de su PIB se relaciona con la incorporación de TIC, mientras que en el mismo periodo el peso de las TIC en el incremento del PIB europeo quedó en un 30%, la conclusión no puede ser otra que nuestro tejido productivo precisa una urgente transformación digital:

- de sus procesos;
- de sus tecnologías;
- de sus productos finales (mayor valor añadido incorporando tecnología e información);
- de su enfoque de mercado (información detallada de los nuevos perfiles de clientes);
- de sus relaciones con proveedores y distribuidores;
- de su gestión de personal y del conocimiento;
- de su gestión de los procesos de marketing;
- de sus procesos de venta a través de medios online;
- de sus modelos de negocio, etc.

Es preciso hacerlo y hacerlo cuanto antes. Nuestras pymes deben sumarse a esta revolución. Y para lograrlo necesitamos objetivos. Por una parte, desarrollar un entorno digital que sirva de caldo de cultivo, como ya hemos indicado, pero también se precisan decisiones políticas, que en nuestra opinión se deberían orientar hacia:

1. Persuadir a los sectores productivos de emprender su transformación digital.

Es preciso convencer a los sectores productivos de que la transformación digital de las empresas es imprescindible para que sigan siendo competitivas en un entorno cada día más eficiente. Debe realizarse desde el núcleo de la empresa, entendiendo que debe formar parte de la estrategia corporativa. La digitalización corporativa debe acometerse como un proyecto de amplio calado dentro de las empresas, acompañado de la debida reestructuración y con cambios en el modo de comprender gastos, activos e inversiones. Este proyecto se puede ver como una evolución a través de distintas etapas que es preciso favorecer y catalizar desde una posición de Gobierno:

- ⇒ incorporación de TIC para la automatización de funciones empresariales
- ⇒ La aplicación de TIC a los procesos de venta
- ⇒ La digitalización de los procesos empresariales, ganando en eficacia, eficiencia y orientación al mercado.
- ⇒ La transformación digital de los modelos de negocio.

La digitalización genera un flujo inagotable de datos que, a su vez, con las debidas cautelas respecto de principios básicos de privacidad y protección de la información, tienen la capacidad de crear valor añadido a partir de ellos mismos, convirtiéndose en una nueva fuente de riqueza y oportunidades para las empresas. El mercado digital único europeo generará el terreno de juego adecuado para que las empresas que hayan abordado con éxito su proceso de transformación digital puedan acceder a un enorme mercado potencial donde comercializar online sus productos físicos y/o digitales en igualdad de condiciones. España debe acelerar, por tanto, la transformación digital de sus sectores productivos para obtener máximo provecho y cuanto antes de este nuevo mercado unificado.

2. Establecer las condiciones apropiadas para facilitar la transformación digital de los sectores productivos.

Mientras que el objetivo anterior se orienta a convencer y formar a las empresas para acometer su transformación digital, el marco regulatorio en España debe ofrecer las condiciones adecuadas para que esta transformación se produzca con éxito:

- ⇒ Además de incentivar la I+D tanto privada como pública, es preciso generar un terreno fértil para la transferencia de la tecnología al mercado.
- ⇒ Es necesario facilitar la inversión de los sectores productivos en su transformación digital teniendo en cuenta un problema intrínseco: mientras se materializa la transformación digital (sea de sus procesos, sea de su modelo de negocio al completo) las empresas no pueden dejar de producir. En muchos casos la transformación digital ha de realizarse en paralelo con su funcionamiento rutinario. Esto supone mayor complejidad y se necesita financiación. Teniendo esto en cuenta, se han de diseñar instrumentos financieros que no sólo permitan que las empresas tecnológicas desarrollen nuevos productos, sino que permitan

también que los sectores productivos los prueben y los refinen como paso previo a su adopción.

2.5 LOS COSTES Y LA EFICIENCIA ENERGÉTICA EN LAS PYMES

La batalla de las empresas por el mercado se libra en la arena global. Ya no existen mercados protegidos ni sectores maduros. Todo se reinventa y se testa en un mercado muy exigente forjado por la disciplina competitiva. La digitalización de los sistemas productivos, la distribución y el consumo está propiciando que la localización y la distancia importen cada vez menos a la hora de la competitividad, por mucho que todavía importen.

La protección de los mercados domésticos, mediante normas nacionales cada vez menos defendibles, es irrisoria frente a los nuevos canales comerciales. Las empresas que no se adaptan a esta exigencia competitiva externa e interna están abocadas a la desaparición.

En este contexto, los costes de los inputs productivos son también determinantes de la competitividad de las empresas. La localización, como se decía, todavía importa para el establecimiento de bases productivas, tanto para la conquista competitiva de los mercados exteriores como para la defensa competitiva del mercado doméstico. Los insumos locales de los que las empresas se sirven para sus actividades productivas, además de los costes de personal y otros costes son, pues, críticos.

La energía es uno de esos insumos cuya repercusión es muy importante en las cuentas de las empresas. En determinados sectores, los costes energéticos representan un elevado porcentaje de sus consumos intermedios (como es el caso de las actividades extractivas, química y cemento, transporte y comercio al por menor) y, en la economía general, estos costes representan un 6% del total de consumos intermedios, que a su vez vienen a ser la mitad de la facturación total de las empresas. Una tercera parte de las pymes revelan que los costes energéticos son una de las barreras más determinantes de su desempeño y crecimiento.

Europa está involucrada en la más eficiente interconexión energética posible dentro del mercado único, pero las barreras nacionales siguen siendo fuertes y el progreso de esta integración es más lento de lo deseable.

Una genuina interconexión aseguraría la homogeneización a la baja de los precios del input energético para todas las empresas europeas y beneficiaría especialmente a las pymes españolas, puesto que los precios de la electricidad y del gas han crecido más en la Unión Europea que en otras áreas económicas. Éstos, adicionalmente, se ven muy condicionados por los impuestos y los costes regulados.

En España, por ejemplo, según el EUROSTAT, el precio de la electricidad para usos industriales (sin impuestos) es sensiblemente superior a la media de la UE-28, especialmente para los pequeños consumidores, entre los que se encuentran las pymes. Así, para consumidores industriales de menos de 20k

Mwh (la mayoría), el precio de la electricidad oscila entre un 19,8% y un 46,6% sobre la tarifa media en la UE (datos para I semestre de 2013).

No cabe pensar que el ritmo de caída de los precios del petróleo se mantendrá indefinidamente y, por otra parte, este abaratamiento no acaba de trasladarse plenamente a los productos energéticos consumidos por las empresas o los hogares, sin contar con la gravosa fiscalidad que les afecta.

En términos de intensidad energética, se ha producido un fuerte proceso de convergencia entre las principales economías, particularmente en Europa, donde los Estados Miembros han sido capaces de reducir sus intensidades energéticas. Las empresas, especialmente las pymes, deben perseverar en la eficiencia en el uso y la sustitución de inputs energéticos hacia aquellos que resulten menos onerosos teniendo también en cuenta el creciente coste derivado de la internalización de los efectos medioambientales de las energías fósiles.

No obstante, a pesar de los esfuerzos realizados en este ámbito, el aumento del precio de la electricidad asociada a la regulación y a la imposición está impidiendo rentabilizar convenientemente las costosas inversiones que acometen las empresas de menor dimensión para la mejora de la eficiencia energética de sus procesos productivos.

Nuestro país avanza progresivamente hacia una menor intensidad energética. En 2006, dicho indicador era de 110 toneladas equivalentes de petróleo (TEP) de energía final por cada millón de euros de PIB a precios de 2005, mientras que en 2013 se situaba algo por encima de las 90 TEP por millón de euros constantes. Al tiempo que la dependencia energética española ha descendido del 82% (2006-2008) hasta el 71% en 2013 (Libro de la Energía en España 2013, MINETUR).

1. En este sentido, es necesario **augmentar la competencia y transparencia en los mercados** para garantizar el suministro energético al mínimo coste posible para las pymes.
2. De igual forma, es esencial que se **apoye la mejora de la tecnología en equipos y procesos industriales de las empresas de menor dimensión**, así como la implantación de sistemas de gestión energética en estas empresas asociadas a la digitalización de las mismas a través de los instrumentos financieros y fiscales adecuados para tales fines.
3. Es preciso **apoyar y sensibilizar a las pymes** para que adopten acciones encaminadas a mejorar **su eficiencia energética**.

2.6 LAS PYMES EN LA TRAMPA NORMATIVA

El clima en el que se desenvuelve la actividad de la empresa viene determinado decisivamente por la mezcla de elementos regulatorios, normativos y administrativos, que afectan directa o indirectamente a aquéllas. Según la OCDE, el efecto acumulado de un extenso número de regulaciones y formalidades administrativas que provienen de distintas instituciones ralentiza la respuesta empresarial, drenando los recursos destinados a inversiones productivas, reduciendo la transparencia y la credibilidad, dificultando la entrada a los mercados, reduciendo la innovación y la creación de empleo y desalentando la formación del espíritu empresarial. Una mala regulación de la competencia en los mercados de energía, logística o semimanufacturas, o unos procedimientos administrativos onerosos e improductivos, pueden suponer importantes lastres para dicha productividad y competitividad empresarial.

La innovación, los costes salariales y de suministros, los costes financieros, la internacionalización, el emprendimiento, la fiscalidad, todo se ve impactado por lo competitivos que sean los mercados, por lo buena y justa que sea la regulación o por los procedimientos administrativos.

No son los únicos condicionantes, aunque sí los más importantes. En este sentido, es imprescindible que se realicen por parte del conjunto de las administraciones unos mayores esfuerzos en el ámbito de la consecución de un mercado único interno. Se debe adoptar un enfoque de economía política excelente que identifique las vías para alcanzar el mix adecuado de incentivos y limitaciones con las mínimas y más eficientes normativas y burocracia posibles. Se trata de materializar las más agudas prácticas de libertad de mercado por encima de intereses monopolistas y oligopolistas, que extraen rentas a su favor, en detrimento del bienestar del conjunto de ciudadanos y del resto de empresas, provocan exceso de capacidad, concentran la carga fiscal en espaldas ajenas, aumentan el desempleo estructural y cercenan la innovación y la competitividad.

La maldad de una excesiva y compleja regulación nunca será suficientemente denostada y las pymes son las empresas que mayormente sufren —dentro del ámbito empresarial— este tipo de consecuencias.

Urge pues, en particular, como antídoto frente al riesgo de estancamiento duradero, la remoción de las regulaciones, normativas y procedimientos administrativos que restan oportunidades competitivas a las pymes, que concentran, asimismo, la carga fiscal, directa e indirecta, visible e invisible, en sus espaldas y que imponen a este importante colectivo empresarial unos costes de operación insoportables para cualquier empresario.

Es necesario trasponer efectivamente la directiva comunitaria sobre contratación pública, de tal forma que se promueva el acceso de la pymes a los contratos públicos sin afectar a los principios de igualdad y no discriminación que impiden establecer condiciones distintas y más favorables para estas pequeñas y medianas empresas.

Para ello, es imprescindible que se avance en la división de lotes, adoptando una solución que prevea –cuando la naturaleza del contrato y las necesidades para su correcta ejecución lo permitan- la división en lotes de los contratos de forma que empresas de pequeño tamaño especializadas en la realización de determinadas prestaciones, pudieran concurrir a la licitación de los lotes, dado que por sus características podrían quedar excluidas del procedimiento para adjudicar un contrato único de mayor volumen.

Esta vía de acceso a la contratación, especialmente diseñada para la pyme, permitiría ampliar significativamente el número de contratos y el volumen económico de los mismos a que se pueden acceder

En el ámbito de la mejora regulatoria, es imprescindible que se refuercen aún más los principios fundamentales de la “Small Business Act”. En particular:

1. La efectiva aplicación del principio **“Pensar Primero a Pequeña Escala”**. Dado que más del 99% de todas las empresas europeas son pymes, la legislación debe contemplar en su redacción las características de este conjunto de empresas; este principio debe ser neutral en cuanto a que no afecte a los principios de igualdad y no discriminación que impiden establecer condiciones distintas y más favorables para una dimensión en particular y, evitando y eliminando cualquier obstáculo normativo o regulatorio que impida el aumento de dimensión de las empresas.

2. Los **principios de mejora de la regulación** deben ser aplicados a cualquiera de las nuevas iniciativas normativas incluyendo un **“Test Pyme”**, un procedimiento de información y consulta previa a los agentes afectados en fases anteriores a la redacción de la normativa y un análisis en el que se justifique la prioridad para revisar y adaptar la legislación existente antes de crear una nueva normativa.

3. Se han de **extender estos principios y procedimientos de forma coordinada con los distintos niveles de la Administración** (CC.AA., corporaciones locales) para que fuese posible evaluar cualquier propuesta normativa.

4. Desde el punto de vista de las pymes es imprescindible que para cualquier acto administrativo se aplique el **principio de “Sólo una vez”** evitando que las administraciones soliciten información a las empresas que ya está disponible en las mismas. De igual forma, es conveniente la armonización en la publicación que cualquier normativa que afecte a las pymes aplicando los **“CCD’s: Common Commencement Dates”** o fechas únicas de publicación de aplicación de toda aquella normativa que afecte a la actividad empresarial (requerimientos técnicos, concursos, subvenciones, etc).

5. Se ha de **mejorar la eficiencia y la estabilidad del marco legislativo**, reduciendo su complejidad, promulgando normas claras, sencillas, comprensibles y en un número reducido, eliminando distorsiones y reduciendo las cargas administrativas injustificadas o desproporcionadas en un 30% en los próximos 4 años.

6. Se ha de **adaptar el marco legislativo a los principios de la Ley de Garantía de Unidad de Mercado** para lo que es necesario avanzar en la ejecución del Plan de Racionalización Normativa. Esto exige una mayor involucración por parte de todas las Administraciones implicadas, orientada a la consecución de acuerdos relativos tanto a estándares de regulación sectorial que afectan particularmente a la actividad de las pymes, como a criterios interpretativos de aplicación comunes a todas las Administraciones Públicas. Asimismo, es imprescindible que se avance en la digitalización de los procedimientos y trámites burocráticos y administrativos para el conjunto de administraciones, de tal forma que se reduzca el coste asociado al cumplimiento de los mismos por parte de las pymes.

7. Es imprescindible establecer por parte de las administraciones un **sistema efectivo de vigilancia de mercado** que, sin incurrir en un mayor coste para las empresas, garantice que los productos que se benefician de la libre circulación de mercancías en la Comunidad cumplen los requisitos que proporcionan un elevado nivel de protección del interés público en ámbitos como la salud y seguridad en general, la salud y seguridad en el trabajo, la protección de los consumidores o la protección del medio ambiente y con el fin de erradicar prácticas de competencia desleal por parte de empresas incumplidoras, así como con la economía sumergida.

2.7 TALENTO Y CAPITAL HUMANO EN LAS PYMES

Junto con la innovación, la gestión del conocimiento, la capacitación y la cualificación provenientes de la formación profesional son claves a la hora de impulsar la productividad de las empresas. Esta es la ecuación que la economía española y sus empresas deben poder resolver en el futuro próximo. Para ello, es fundamental que las empresas capten el talento, o lo generen internamente, y puedan retenerlo ante la competencia de las empresas de mayor escala.

Sin embargo, la empresa española, en general, sufre de un doble desajuste en la adecuación entre el contenido tecnológico de los puestos de trabajo que ofrece y el nivel formativo de los trabajadores que los cubren. La Encuesta de Población Activa es muy elocuente al respecto y en ella puede constatar que el 54,0% de los asalariados españoles poseen una formación en línea con los requerimientos del puesto de trabajo que desempeñan. Si bien, casi la mitad de estos asalariados desempeñan puestos de trabajo básicos dotados de cualificaciones básicas, otro 11,0% está en puestos de trabajo medios y el 18,0% restante en puestos de trabajo avanzados.

Por el contrario, muchos trabajadores poseen una formación superior a la que requiere su puesto de trabajo, y este desajuste afecta al 30,0% del total de asalariados, siendo el 16,0% restante, asalariados que desempeñan trabajos que requieren cualificaciones superiores a las que en efecto poseen. Para resolver este grave problema es preciso adoptar medidas radicales con el concurso de todos los agentes.

Medidas que no se han adoptado a la escala adecuada en nuestro país, pues se trata de una verdadera emergencia nacional para asegurar la prosperidad y la igualdad futuras, en las próximas décadas.

El capital humano es un factor clave para competir en una economía global y la formación es un objetivo estratégico para hacer a las empresas más competitivas en un mundo en constante evolución.

1. Por ello la apuesta por **la formación profesional dual debe llegar a las pymes** para que sus efectos sean completos y efectivos sobre la mejora de la productividad de la economía española. Las pymes necesitan trabajadores cualificados si, por otra parte, han de acompañar exitosamente un proceso de digitalización que también deberían acometer cuanto antes. Las pymes carecen de recursos a la altura de lo que una formación profesional dual **generalizada y efectiva** debería proveer. Para resolver este hándicap, las empresas de menor dimensión **necesitan de sus asociaciones y organizaciones empresariales** para consolidar su participación en el sistema. El objetivo no es otro que alcanzar la formación que necesita nuestro país para acabar de consolidar un nuevo ciclo de crecimiento, cimentado sobre sólidas bases de productividad. Es imprescindible que se modifique, por tanto, el modelo de formación profesional para el empleo, aumentando el protagonismo de las empresas que son quienes financian en su casi totalidad, decidiendo la formación en función de sus necesidades, con total libertad en la elección de los Centros de Formación y devolviendo a las empresa el 0,6% aportado en concepto de formación profesional.

2. Es preciso **situar a la educación y a la formación como prioridades de la política de Estado** y promover una mejora en la calidad de los sistemas educativos y formativos en su relación con el empleo. Se trataría de corregir los desequilibrios del sistema educativo, tanto entre niveles como entre especialidades formativas, estimulando particularmente la formación profesional, para adecuar la cualificación de la población a las necesidades y retos del sistema productivo. Se deben detectar tempranamente las necesidades de cualificación que requiere el mercado de trabajo y trasladarlas aceleradamente a las ofertas de educación y formación.

Igualmente habría que configurar un marco integral y coordinado de educación y formación que favorezca el aprendizaje permanente a lo largo de toda la vida laboral e incentivar la inversión en capital humano e innovación aumentando la eficiencia del gasto en educación y formación.

3. En este sentido, es fundamental **favorecer la participación de las empresas en la formación** y desarrollar una oferta integral y flexible de formación permanente, adaptada a las distintas situaciones de la población.

En el ámbito de la regulación laboral, no puede dejar de mencionarse, en este contexto, que la excesiva dualidad de la que adolece el mercado de trabajo español, creciente de nuevo una vez la crisis queda atrás, es una pesada losa sobre cualquier intento de avanzar radicalmente en la mejora de la productividad. Se trataría, por tanto, de ir reduciendo la excesiva dualidad al ser

ésta la principal causa del anómalo patrón cíclico que presenta la productividad aparente del trabajo en la economía española.

Para ello, es imprescindible avanzar en un marco institucional de las relaciones laborales, adaptado a las nuevas relaciones económicas y en el que la normativa laboral ofrezca opciones que permitan reducir costes no salariales, mejore los mecanismos de flexibilidad interna e incentive la creación de empleo, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

4. De esta forma, se ha de **facilitar e impulsar la contratación por parte de las pymes** avanzando en la simplificación y racionalización de modelos de contratación sin que esto suponga penalizar cualquiera de las modalidades legales de contratación, como es el caso de la contratación temporal. Se ha de potenciar, asimismo, la modalidad de contratación a tiempo parcial, con mayor flexibilidad en cuanto a la distribución del tiempo de trabajo para que éste pueda adaptarse a los requerimientos de las empresas de menor dimensión.

6. Se ha de establecer una **reducción de las cotizaciones sociales** que soportan mayoritariamente las **empresas de menor dimensión**. Esta es una de las medidas que deberían acometerse en el corto plazo. Los costes intermedios, por otra parte —dadas las obligaciones salariales de las empresas—, determinan los precios que éstas cargan por sus bienes y servicios; y por diferencia entre ingresos y gastos salariales e intermedios, determinan el margen que aquéllas tienen para afrontar sus restantes obligaciones empresariales (pago de cotizaciones sociales, gastos financieros y amortizaciones) y societarias (pago de dividendos a sus accionistas). Ello conlleva el consiguiente estrechamiento de sus márgenes, lo que les impide afrontar su capitalización adecuadamente (haciéndolas dependientes de la financiación ajena de origen bancario) y remunerar adecuadamente a aquellos que asumen el riesgo de sus inversiones que son fuentes del crecimiento económico y de la generación de empleo.

7. De igual forma, en el caso de los costes laborales, consideramos necesario **preservar un adecuado marco de la negociación colectiva y favorecer que tales convenios potencien la flexibilidad que las pymes necesitan**, para adaptar estos costes al nuevo escenario competitivo y teniendo en cuenta la proximidad de estos ámbitos de negociación a las pymes y garantizando una amplia cobertura de estos convenios. La negociación colectiva debería ofrecer alternativas a las iniciativas empresariales que inician su actividad para tratar de consolidarse.