Ministerio de Economía y Competitividad
Núm. 885, JULIO-AGOSTO, 2015

Revista de Economía
ICE
Información Comercial Española

Tamaño de las pequeñas y medianas empresas españolas

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
Secretaría de Estado de Comercio
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Consejo Científico
Fernando Becker, Luis Gámir, Jaime Requeijo, Pedro Schwartz, Ramón Tamames, Gabriel Tortella, Félix Varela, Juan Velarde.

Consejo de Redacción
Santiago Asensio Merino, Mikel Buesa Blanco, Esther del Campo García, Carmen Cárdeno Pardo, Juan Ramón Cuadrado Roura, Jorge Dajani González, Juan José Durán Herrera, Antonio José Fernández-Martos Montero, Luis Gámir Casares, Francisco Javier Garzón Morales, Rodrígo Madrazo García de Lomana, José María Marín Quemada, Vicente José Montes Gan, Pablo Moreno García, María Flavia Rodríguez-Ponga Salamanca, Rosa Mª Sánchez-Yebra Alonso, Joaquín Trigo Portela.

Directora
Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción
Mercedes Barreno Ruiz

Redacción
Pilar Herrero, Rosario Blanca Sama y María Jesús Liceranzu

Portada
Sprint Comunicación Visual

Diseño gráfico
César Bobis y Manuel A. Junco

Redacción
Paseo de la Castellana, 162, 12ª planta. 28046 Madrid
Teléfono: 91 349 39 76
Fax: 91 349 35 80

Distribución y suscripciones
Paseo de la Castellana, 162. 28046 Madrid
Teléfono: 91 603 79 97/93
distribuciónpublicaciones@mineco.es

La *Revista ICE* se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: *Journal of Economic Literature* (JEL), *EconLit, ECONIS, ISOC, Dialnet, Latindex y OCLC.*
Sus índices de impacto aparecen en *IN-RECS.*

ICE no se solidariza con las opiniones en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde a los autores.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47)

Imprime: LAVEL, S.A. Calle Gran Canaria, 12. Humanes de Madrid
ISSN: 0019-977X
ISSN electrónico: 2340-8790
Depósito legal: M. 3.740-1958
NIPO: 720-15-119-0
eNIPO: 720-15-120-3
Catálogo general de publicaciones oficiales
http//publicacionesoficiales.boe.es
Copyright: Información Comercial Española, 2010

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *Secretaría de Estado de Comercio*

TAMAÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

SUMARIO

Presentación 3
Jaime García-Legaz Ponce

Introducción 7
Isabel Aguilera Navarro

La importancia del tamaño en la empresa española 13
Mª Asunción Prats Albentosa y Fernando Merino de Lucas

La innovación en la pyme. Una aproximación más allá de su tamaño empresarial 33
Antonio Garamendi Lecanda

Retos de futuro de las pymes españolas 45
Juan Rosell Lastortras

Pymes + innovación: no es solo cuestión de tamaño sino de actitud 57
Luis Vives de Prada

Respuestas empresariales en cuanto al tamaño de nuestras pymes 65
Isabel Aguilera Navarro

La empresa mediana, su aportación al crecimiento. Medidas para fortalecer el tejido empresarial 79
Alicia Coronil Jónsson, Carlos del Campo Rodríguez y María Grandal Bouza

Crecimiento de la dimensión de la pyme española por la vía de la internacionalización 93
José Luis Bonet Ferrer y Raúl Mínguez Fuentes

Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España 117
Juan Antonio Mielgo Carrizo

La financiación de las pymes españolas 133
Miriam Montañez Núñez, Ana Rubio González, Macarena Ruesta Baselga y Camilo Ulloa Ariza

La mediana empresa 151
Bankinter y Fundación Innovación Bankinter

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Relaciones de equilibrio a largo plazo en los índices de referencia oficiales del mercado hipotecario. Evidencia empírica entre 2000-2013 161
Jorge de Andrés Sánchez

LOS LIBROS 175
Nota crítica

CONTENTS 179
Contents, abstracts

Coordinadores: Isabel Aguilera Navarro y Fernando Casado Juan

PRESENTACIÓN

Jaime García-Legaz Ponce
Secretario de Estado de Comercio

En la actual fase de recuperación, y tras la crisis más severa sufrida por la economía española en muchas décadas, la extensión en tiempo de bonanza económica requiere profundizar en el nuevo patrón de crecimiento que surge tras la crisis, más basado en las exportaciones, y con menor peso y dependencia del sector de la construcción. Para ello, es imprescindible perseverar en las reformas estructurales, pero también superar algunas debilidades que aquejan a nuestro sector empresarial.

España ha conseguido hacer desaparecer su abultado déficit de la balanza de pagos —casi un 10 por 100 del PIB en términos del saldo por cuenta corriente— y convertirlo en un superávit histórico —próximo al 2 por 100 del PIB—. El nuevo patrón de crecimiento de la economía española, basado en el aprovechamiento de las oportunidades de la globalización, ha permitido en apenas seis años (2009-2015) elevar las exportaciones desde el 22 por 100 al 34 por 100 del PIB, y ampliar la base exportadora española en un 50 por 100 (de 99.000 a casi 150.000 empresas exportadoras). Se trata de una historia de éxito.

España está a medio camino en su proceso de internacionalización. La economía española requiere avanzar más, tanto en términos de base exportadora, sobre todo la que tiene carácter regular (exportación estructural, no tanto coyuntural), como en la diversificación geográfica de su exportación. España debe aspirar a contar con 200.000 empresas exportadoras en el medio plazo, y a que la exportación de bienes y servicios represente un 40 por 100 del PIB. Es un reto alcanzable que, de conseguirse, no solo aportará PIB y empleo adicionales a la economía española, sino que también hará que nuestra economía sea más resistente a potenciales crisis venideras.

El reto exige hacer frente a una debilidad manifiesta de nuestro tejido empresarial: su dualidad productiva y exportadora. Porque, en efecto, España cuenta con un gran número de empresas de reducida dimensión y de ámbito local —muchas de las cuales tienen dificultades estructurales para afrontar con éxito su internacionalización— que coexisten con un pequeño número de empresas grandes y muy productivas que compiten con extraordinario éxito en los mercados internacionales.

La estructura dimensional de la empresa española no se ha modificado en los años de crisis, debido a la fuerte destrucción de empleo y a la mayor participación en nuestro tejido de las empresas de menos de diez asalariados. Así, en 2015 se mantiene el claro predominio de la microempresa (0-9 trabajadores, incluyendo a los autónomos como

microempresa) con casi un 96 por 100 del total de los 3.100.000 empresas que existen en España[1], un porcentaje incluso superior al 94 por 100 registrado en 2008. Sin embargo, la importancia de las microempresas se reduce a un 28 por 100 en términos de valor añadido y a un 41,5 por 100 en cuanto a empleo, lo que implica una reducida productividad por trabajador en esta tipología empresarial.

La presencia relativa del segmento de las microempresas está en España por encima de la media de la Unión Europea (92,4 por 100 en 2013). En España el número medio de trabajadores por empresa es de 4,6 en 2015, uno de los tamaños más reducidos de los principales países de la Unión Europea y menos de la mitad del correspondiente a Reino Unido o Alemania.

En términos agregados, la productividad del trabajo aumenta con el tamaño de la empresa, de forma que son las empresas medianas y grandes las que registran mayores ratios de valor añadido bruto por empleado en Alemania, Francia, Italia, Portugal o Reino Unido. La productividad de las empresas españolas es similar a la media de todos estos países, con excepción de las de menos de diez empleados, en las que la brecha es superior a la que se registra en el resto de tipologías.

Las empresas más grandes se caracterizan no solo por ser más productivas y generar empleo más estable, sino por tener además mejor acceso a la financiación, mayor capacidad de innovación y mayor propensión a la internacionalización. A su vez, aquellas empresas que deciden abordar los mercados exteriores reflejan incrementos de su productividad, crecimiento de sus ventas, mayor estabilidad en la evolución de la rentabilidad e incluso tienen efectos positivos sobre las exportaciones de otras empresas (Myro, 2015). La literatura académica (Caballero, Mendi y Moner-Colonques, 2015) revela que las empresas exportadoras invierten más en I+D, importan un mayor nivel de servicios tecnológicos y contratan a más trabajadores cualificados que las empresas de menor dimensión.

Los datos evidencian que las empresas de mayor dimensión son las que tienen una mayor propensión exportadora. Así, mientras que en 2013[2] exportaron el 53 por 100 de las empresas españolas de más de 200 asalariados, el porcentaje se reduce al 37,8 por 100 en las empresas de entre 50 y 199 asalariados. Dentro de las empresas de menor dimensión, las de entre 10 y 49 empleados exportaron el 20,3 por 100, pero donde el porcentaje es realmente bajo, del 2 por 100, es entre las microempresas de menos de diez trabajadores.

De esta forma, las grandes empresas de más de 250 trabajadores aglutinan el grueso de las exportaciones, el 52,1 por 100[3] del valor total de las mismas, siendo las pymes responsables del 47,8 por 100 restante, dentro de las cuales las microempresas solo representan el 10,4 por 100 del total de las ventas de España al resto del mundo.

---

[1] Fuente: DIRCE, INE, actualizado el 31 de julio de 2015.
[2] Fuente: Aduanas, últimos datos disponibles, septiembre 2015.
[3] Fuente: Aduanas, últimos datos disponibles, septiembre 2015.

Las mismas conclusiones resultan del análisis del porcentaje de facturación gracias a las exportaciones. Así, la cifra de ventas al exterior de las empresas industriales medianas y grandes representa más de un tercio de las ventas totales, mientras que en las empresas de menos de 50 empleados dicho porcentaje se sitúa en el 15 por 100 en el año 2013. Son las empresas industriales medianas las que registran un mayor porcentaje de facturación en mercados exteriores, el 35 por 100 de las ventas totales, lo que supone un avance de ocho puntos porcentuales desde el año 2009. En efecto, en términos de propensión exportadora, el salto más relevante es el paso de empresa pequeña a mediana, especialmente en el sector industrial. De hecho, el porcentaje de facturación en el exterior se eleva, en estas últimas, hasta el 35 por 100 desde el 15 por 100 que corresponde a las pequeñas en el sector industrial, y hasta el 14 por 100 desde el 10 por 100 en las empresas del sector de comercio.

Siendo el tamaño de la empresa una de las claves que condicionan la actividad exportadora, existe un amplio margen de mejora del incremento del tamaño empresarial en nuestro país. Es necesario seguir trabajando en la eliminación de las barreras que encuentran las empresas españolas para hacerse más grandes. En el último informe elaborado por la OCDE (2015) para la economía española, se destacan algunos de los principales obstáculos al incremento del tamaño de las empresas en nuestro país. Se señala la complejidad regulatoria debido a los distintos sistemas de licencias y autorizaciones a nivel regional, un problema que con la reforma de la Ley de la Unidad de Mercado se ha comenzado a subsanar; adicionalmente, iniciativas como la Ley de Emprendedores y proyectos como «Emprende en tres» están ayudando a simplificar las normas y trámites para la creación de empresas. La OCDE también señala la necesidad de mejorar la regulación financiera para reducir la dependencia de las pymes de la financiación comercial y bancaria. Asimismo, esta institución señala que es necesario seguir trabajando para eliminar las barreras a la entrada de nuevas empresas en todos los mercados, en especial, en los servicios, y acabar con las barreras a la competencia.

Todo esto debe ser complementado por las políticas de apoyo a la internacionalización, que deben contribuir a reducir los costes que para las pymes tiene el acceso a los mercados internacionales. La Secretaría de Estado de Comercio ha lanzado a través de ICEX España Exportación e Inversiones una serie de programas encaminados a facilitar la integración de las pymes en los mercados exteriores. Entre ellos destacan los dirigidos a aumentar y consolidar la base exportadora, como ICEX Next, que ofrece a las empresas asistencia técnica y económica para el diseño y puesta en marcha de un plan de internacionalización. ICEX Consolida, por su parte, está orientado a apoyar proyectos de internacionalización en mercados exteriores de pymes españolas, con una política definida de marca propia y que cuenta con una filial ya constituida. Este programa se ha complementado con una segunda edición del programa *Target USA*, que comparte objetivos con el ICEX Consolida, pero que está destinado exclusivamente para el mercado de Estados Unidos.

Como apuntan recientes estudios (CEPR, 2015), la tecnología está abriendo nuevas posibilidades a las pymes de acceder al comercio internacional. La evidencia de que la mayor parte del comercio es realizado por grandes empresas puede cambiar si una mezcla de innovaciones tecnológicas y políticas reduce los costes fijos y variables de las transacciones internacionales, y permite a las pymes negociar directamente con los compradores en el extranjero. Internet, la digitalización, la logística más eficiente, los sistemas de pago electrónico y el *software* para traducciones, entre otros factores, son potenciales impulsores de la internacionalización de las pymes.

Esta nueva etapa de internacionalización de las pymes debe tener como claves la especialización, la diversificación de producto y la innovación, todo ello a través de una mejora de la absorción y la aplicación de las nuevas tecnologías e invirtiendo en la formación de los trabajadores. Los rápidos cambios que exige la demanda en los mercados internacionales, así como la extensa compartimentación de la cadena de valor, requieren flexibilidad empresarial y un rápido ritmo de incorporación de productos o procesos innovadores. Estas son características intrínsecas a las pymes que, con el adecuado apoyo desde la Administración para superar sus limitaciones y acceder a nuevos mercados emergentes, podrán aprovechar las oportunidades que se abren en el exterior, reduciendo su tradicional dependencia de los mercados domésticos. Dada la relevancia de este segmento empresarial en nuestro tejido económico, asegurar su internacionalización a medio y largo plazo asegurará el cambio de nuestro patrón de crecimiento, con una importancia creciente del sector exterior.

INTRODUCCIÓN

*Isabel Aguilera Navarro**

A menudo nos hemos preguntado cuál es el tamaño óptimo de una empresa o si un tamaño mayor garantiza una mayor competitividad. Sin embargo, si estas preguntas fueran simples o tuvieran solo una respuesta, las escribiríamos en el buscador de Google y las obtendríamos en unos segundos. Pero no existe una respuesta precisa, ni un tamaño idóneo y, tal vez, ni siquiera estas preguntas sean las adecuadas.

Este monográfico de *Información Comercial Española* tampoco encuentra todas las respuestas, pero sí enmarca las preguntas en el contexto actual y nos hace reflexionar sobre el tamaño de las pymes españolas por su relevancia en aspectos tan relacionados con la competitividad de nuestro ecosistema económico como son la productividad, la internacionalización, la innovación o la ambición empresarial, y compararlo con el tamaño de las pymes de otros países, que nos sirven de modelo a seguir. En paralelo al debate mencionado, cada artículo realiza la propuesta de una serie de acertadas medidas y actitudes por parte de estamentos públicos y privados, regionales, nacionales y supranacionales, que tal vez incrementarían el tamaño medio de nuestras empresas pero, sin duda, elevarían la competitividad del mundo empresarial en nuestro país, consolidando la recuperación de la larga crisis económica que hemos padecido.

La necesidad de crecimiento de las pymes suscita un consenso amplio desde diversos puntos de vista y experiencias. Desde la docta opinión de los académicos hasta los centros de estudios de destacadas entidades financieras, pasando por instituciones, grandes empresas, ejecutivos y líderes de reconocido prestigio en contacto permanente con el tejido empresarial español. El análisis de algunos estudios y comparativas, que aparecen múltiples veces referenciados bajo distintos prismas, parece concluir de manera rotunda que lo pequeño ya no es eficiente ni productivo para casi nadie, y no solo para Peter Drucker (*Small is not beautiful*). Sin embargo, la discusión bien explicada y planteada, desde ángulos opuestos, por un lado, en el artículo del profesor de ESADE, **Luis Vives** y por otro, en el artículo de la catedrática de Economía Aplicada de la Universidad de Murcia, **Mª Asunción Prats**, se enmarca en un mundo con oportunidades, jugadores, herramientas y actores diferentes, donde las antiguas reglas han cambiado al ritmo de la revolución digital que, a pesar de todo,

* Consultora Empresarial.

no ha hecho sino empezar (a la espera de aplicaciones del *big data*, por ejemplo) como apunta el artículo de Bankinter y de la Fundación Innovación Bankinter. Y en el nuevo entorno ¿es el aumento de tamaño la variable fundamental para que se consolide la recuperación económica que tras muchos sacrificios ha conseguido alcanzar la economía española? o ¿es posible un modelo económico donde el tamaño baste con ser «el adecuado», y el volumen y otros atributos sean los aspectos diferenciadores de la competitividad?

En el artículo del equipo de estudios de la Cámara de Comercio de España, dirigida por **José Luis Bonet**, la respuesta pasa por la presencia exterior de las empresas, por salir de las llamadas zonas de confort. Y en este sentido, es preciso resaltar que la vertiente internacional de las empresas no solo debe asociarse a la exportación, sino que esta dimensión y aprendizaje exterior también se obtienen por la vía de la importación, la inversión transnacional, la colaboración o la adquisición de conocimiento. Su artículo demuestra que internacionalización y tamaño empresarial son dos realidades con una estrecha relación directa. Otra línea de su investigación se ha centrado en el análisis de la exportación secuencial. Es decir, dado el desconocimiento sobre los mercados internacionales de destino, las empresas optan por iniciarse en el negocio internacional de modo modesto, reduciendo los inherentes costes variables, con el fin de adquirir gradualmente información clave sobre su capacidad competitiva en el mercado.

Ni los obstáculos ni la muestra son homogéneos. El primer *caveat* a tener en cuenta es que el concepto pymes incluye una gran mayoría de empresas unipersonales y microempresas, además no siempre se discrimina por sector de actividad. Si no segmentamos adecuadamente, ninguna de las medidas propuestas podrá corregir las carencias que identificamos. El artículo de **Antonio Garamendi**, presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa, incide en este aspecto, comparando la clasificación de la UE y la que hace la Small Business Association (SBA) de EE UU, sugiriendo planteamientos más singulares por geografía, por industria, por problema u obstáculo. Entre ellos destaca la implantación de la cultura, de los procesos y de la gestión uniéndolos a tres motivaciones: la búsqueda de conocimiento, la de mercados y la de eficiencias.

Si el primer reconocimiento debe ser que las grandes compañías necesitan también pequeñas y medianas empresas fuertes, dispuestas a acompañarles en su salida al exterior y que cumplimenten la oferta a sus clientes, el segundo sería que las pymes, en particular en Alemania, como nos recuerda **Jordi Canals**, decano de IESE, han sido las protagonistas —las denominadas *hidden champions*— de la globalización de la empresa alemana durante las últimas tres décadas, mediante sus estrategias muy enfocadas en cuanto a productos y clientes, y claramente de alcance global.

Pero en el entorno competitivo actual ¿podríamos alcanzar el resultado obtenido en Alemania copiando su mejor estrategia del pasado? ¿deberíamos aprovechar nuestra fortaleza con respecto a su histórica falta de espíritu emprendedor? (solo el 25 por 100

de los alemanes crearían su propia empresa). O sacar nuestra raza y solventar la diferencia de competitividad no solo a través de los instrumentos habituales, sino con un refuerzo del universo pyme, que consiguiera acelerar la creación de empresas fomentando el *crowdfunding* o el mecenazgo empresarial, como bien señala **Mª Elena Aldana**, directora del Servicio de Estudios y Asuntos Europeos de Mercadona**;** que les acompañaría en sus oportunidades de crecimiento, ayudándoles a evaluar su potencial, a compartir sus experiencias de éxito y fracaso, como apunta la experiencia conjunta entre la Fundación Bankinter, el ICEX, el Círculo de Empresarios y una larga lista de socios de la iniciativa «Cre100do», también referenciada en este número; y colaborando en reforzar las empresas de tamaño intermedio —empresas entre 250 y 1.000 empleados— como apunta **Gorka Briones**, socio de Monitor Deloitte, fomentando las fusiones cuando sea posible, según Mª Elena Aldana, o acompañándoles en la sucesión, tanto a familiares como a terceros, conscientes de lo crítico de ese periodo en la vida de la empresa y que puede marcar el inicio de su declive, o de su expansión definitiva, según Jordi Canals.

Juan Rosell Lastortras, presidente de la CEOE, añade al debate una interesante reflexión sobre el desajuste entre las habilidades requeridas y las disponibles. Incide en la desventaja de España en cuanto a porcentaje de la población que solo tiene estudios primarios y la tasa de abandono escolar, el doble de nuestros principales socios europeos. En su artículo propone la adopción de algunas medidas educativas e interesantes alianzas entre diferentes instituciones, en especial entre universidad y empresa, como también apunta Gorka Briones. O la sugerencia de alertas tempranas y ahondar en iniciativas para evitar crear incentivos perversos que hagan permanecer a las empresas en un determinado tamaño.

A pesar de reconocer el efecto neutro, o incluso negativo, sobre el empleo ofrecido por las pymes a lo largo de un ciclo completo —como se denomina al conjunto de una fase expansiva y una contractiva— **José Mª Abad**, en el momento de participar en este número, economista jefe y subdirector de Estudios y Relaciones Internacionales del Instituto de Crédito Oficial (ICO), aboga por inducir no solo medidas encaminadas a mejorar la productividad empresarial por tamaño, sino también las reformas necesarias para que tenga un efecto duradero y nuestro perfil se asemeje más al de las economías avanzadas y no tanto al de una economía en vías de desarrollo, dada la involución reciente en el número de empresas pequeñas y medianas ante el aumento de las microempresas y las empresas de mayor tamaño.

Tras reflexionar sobre los factores externos e internos determinantes del tamaño empresarial, **Juan Antonio Mielgo**, economista jefe y director de Estructura Financiera del Grupo Telefónica, considera que el aumento del tamaño de nuestras pymes lograría además algún efecto colateral muy positivo como es aflorar la economía sumergida, aspecto en el que España destaca, a nuestro pesar, internacionalmente. Como no podía ser de otra manera, entre las conclusiones y medidas propuestas en su artículo, urge a las pymes a implantar nuevas tecnologías digitales como palanca para acelerar

su crecimiento entre dos y tres veces, mediante el uso de eventuales plataformas a través de las cuales contratarían servicios tecnológicos a institutos de gran tamaño, especialistas en transferencia de conocimientos, tecnologías e innovaciones de productos y procesos. La carencia de estos conocimientos, la llamada «brecha de gestión» incluye factores relacionados con la empresa, el empresario y la mano de obra en el académico artículo de la catedrática de la Universidad de Murcia, Mª Asunción Prats.

El equipo del BBVA Research, compuesto por **Miriam Montañez**, **Ana Rubio**, **Macarena Ruesta** y **Camilo Ulloa**, reconoce en su artículo focalizado en la situación del acceso a la financiación de nuestras pymes que aún queda camino por recorrer. Este recorrido sería mucho más fácil siguiendo las recomendaciones que proponen en su esclarecedor artículo, que concluye con un par de reflexiones de gran valor por su parte. Por un lado, la búsqueda de un mejor equilibrio entre financiación bancaria y de mercado y, por otro, la exigencia a las autoridades del sector de una adaptación urgente a modelos de negocio digitales y una armonización de la regulación bancaria, que personalizaría las ofertas, aumentaría la velocidad de las transacciones, haría posible una mejor información para medir los riesgos de los clientes y facilitaría la operación con distintos bancos a las pymes con actividades internacionales.

En la interesante aportación del equipo económico del Círculo de Empresarios compuesto por su directora **Alicia Coronil** y los analistas **Carlos del Campo** y **María Grandal**, proponen con rotundidad elevar el umbral de los 50 empleados y una determinada facturación, que supone asumir nuevas obligaciones fiscales, laborales y burocráticas.

Otros autores proponen fortalecer por una parte al empresario en su vocación emprendedora para que genere dos efectos muy positivos sobre la promoción de la cultura del emprendimiento: ser un ejemplo para otros y muestra para los futuros empresarios de experiencias de éxito y fracaso, según **Alberto Tornero** de PwC. Por otra parte se fortalecería al ecosistema empresarial. A este respecto, todos exponen varias acertadas medidas y sugerencias, entre las que destaca el fomentar y facilitar los procesos de alianzas que promuevan la integración y concentración empresarial. En definitiva, *el valor*, *la ilusión por crecer* a los que se refieren tanto el profesor Luis Vives, como **Clemente González**, presidente de Alibérico, desde la atalaya de su experiencia, que les lleva siempre a sumar. Por eso insisten en la armonización regulatoria entre las 17 comunidades de nuestra geografía y en el apalancamiento de un mercado interior único, constatando que la dificultad de crear un *Silicon Valley* es suficiente, como para intentarlo para todas y cada una de las 17 comunidades autónomas.

En definitiva, un mosaico amplio y bien argumentado de sugerencias, medidas y reclamaciones legales, fiscales, laborales y empresariales que deberíamos no dejar en el olvido. Pero este número aún deja la puerta abierta a una duda razonable. La incertidumbre que se cierne sobre las características y capacidades que diferencian a ganadores y perdedores. Este monográfico no excluye, en las circunstancias actuales,

que con un tamaño menor la tecnología disponible permita crear un modelo de éxito y una multinacional global con enormes beneficios para usuarios, propietarios y accionistas.

La solución parece ser, pues, favorecer un ecosistema flexible, diverso y equilibrado que pueda hacer frente a los desafíos que la digitalización y la velocidad de los cambios arrastran. Sin olvidar los atributos de la capacidad emprendedora: pasión, determinación, asunción de riesgos y capacidad de resistir y perseverar, además de la rapidez en la gestión de los cambios.

Disfruten con este número que consigue abrir nuestras mentes a la reflexión profunda de un tema para el que, sin duda, no hay una respuesta única, pero sí mucho que hacer y con urgencia, al ritmo de los tiempos.

María Asunción Prats Albentosa*
Fernando Merino de Lucas*

LA IMPORTANCIA DEL TAMAÑO EN LA EMPRESA ESPAÑOLA

En este trabajo se analizan las consecuencias que la distribución por tamaños de las empresas tiene en el tejido productivo español. Tras plantear los factores que suponen una especificidad en el caso de las pequeñas y medianas empresas de cara a su crecimiento y supervivencia en un entorno de crisis, se evalúan las consecuencias que, en términos de empleo total y productividad, tiene la distribución por tamaños de las empresas españolas frente a las de las principales economías europeas.

Palabras clave: *tamaño empresarial, productividad, empleo, pyme.*
Clasificación JEL: *D22, L11.*

1. Introducción

En España, como en el resto de países de la eurozona, las pymes suponen una parte muy sustancial del tejido empresarial. Esta extensión puede explicarse por dos factores, no necesariamente excluyentes: por una parte el dinamismo empresarial, ya que las empresas en sus primeros años suelen presentar un menor tamaño, por lo que un tejido empresarial en que se produjera un continuo reemplazo de empresas presentaría un porcentaje elevado de empresas de menor tamaño; por otra parte, la existencia de factores que dificulten el crecimiento (ya sea internos de las empresas o externos a éstas dados por el entorno) llevará a las mismas a concentrarse en los tramos de menor tamaño.

Hay que tener en cuenta que el tamaño no es un rasgo neutral para las empresas: el acceso a ciertos recursos o tecnologías que permitirá la mejora de la productividad (Audrestch y Elston, 2002; Ramdani *et al.* 2009, etc.), las posibilidades de acceso a mercados internacionales que a su vez hacen posible crecimientos adicionales y mejoras adicionales de la productividad (Wagner, 2002 y Merino, 2012) o las posibilidades de desarrollar estrategias de innovación (que permiten consolidar la posición en el mercado al diferenciar el producto, aumentar la productividad, etc.), están condicionadas por el tamaño de la empresa (Shefer y Frenkel, 2005). Por otro lado, no debe olvidarse que el tamaño de la empresa no es solo un factor relevante para las propias empresas, sino que tiene consecuencias para el total de la economía. Así, distintos trabajos han señalado la relación entre tamaño

* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Murcia.
María Asunción Prats agradece la financiación recibida del Plan Nacional de Investigación Científica y Técnica del Ministerio de Economía y Competitividad, a través del proyecto ECO2012–36685.

empresarial y crecimiento económico (Shaffer, 2006, Deller y McConnon, 2009), un tejido empresarial en el que las empresas presenten altos niveles de productividad y/o de creación de empleo estará mejor preparado para enfrentar una crisis económica.

Como es bien conocido, en España las pymes dominan una parte muy importante del tejido productivo, mayor que en las otras grandes economías europeas. Por ello, parece necesario conocer desde un punto de vista empírico y actualizado, tras varios años de crisis, cuál es la situación del tejido productivo español y en qué medida este menor tamaño de las empresas españolas está condicionando algunos de los rasgos generales de la economía española. Este trabajo se plantea con un triple objetivo. Por una parte, se analiza la situación de las pequeñas y medianas empresas en la economía española; en segundo lugar, se trata de profundizar en las relaciones que permiten entender la interacción entre empleo y tamaño de la empresa y entre éste y la productividad; finalmente, se indaga en los posibles efectos estructurales que sobre la productividad y el empleo de la economía española tiene el tamaño de las empresas existentes. El trabajo se centra en las actividades manufactureras (sección C de la NACE, Rev. 2) y los principales de servicios, sin incluir comercio ni actividades financieras ni actividades de reparación (secciones H: transporte y almacenamiento, I: hostelería, J: información y comunicaciones, L: actividades inmobiliarias, M: actividades profesionales y científicas y N: actividades administrativas) para lo que se utilizan los datos de la *Structural Business Survey* de Eurostat (SBS). El trabajo está organizado del siguiente modo: tras esta introducción se presentan cuatro apartados. En el segundo se trazan resumidamente algunas características del tamaño de la empresa española en el contexto actual de crisis económica. En el tercero, se muestran, por un lado, las implicaciones de la interacción entre productividad y tamaño de la empresa destacando los factores sobre los que habría que actuar para lograr ganancias de productividad y con ello, mayor tamaño empresarial; y, por otro, se tratan de identificar los factores relacionados con el empleo que limitan el crecimiento del tamaño de la empresa española. En el cuarto se ofrecen los resultados de un ejercicio de simulación con el fin de evaluar algunas de las consecuencias del menor tamaño de las empresas españolas. Finalmente, en el quinto apartado se concluye resumiendo los aspectos más destacados de este trabajo.

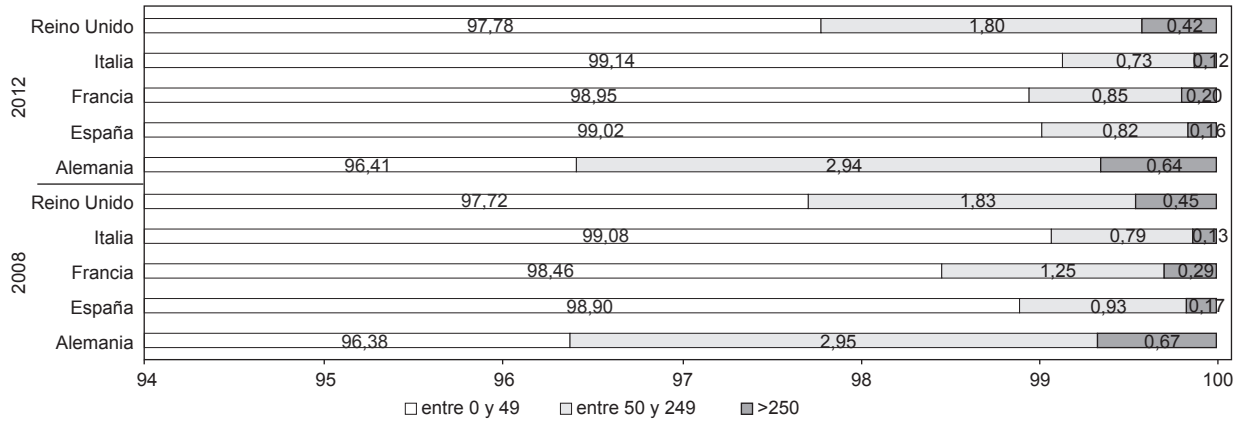
2. El tamaño de la empresa española en el contexto actual de ciclo económico

En los principales países de la eurozona, las pymes son el motor fundamental del crecimiento de sus economías, si bien con rasgos diferenciados en cada una de ellas (Audretsch y Thurik, 2004; Wymenga *et al.* 2012 y Otero, 2014a). El mapa general del tejido empresarial europeo presenta un elevado grado de fragmentación y está formado por un predominio de empresas pequeñas (entre 0 y 49 trabajadores) y un número bastante reducido de empresas de gran tamaño (desde 250 trabajadores).

En el Gráfico 1 se puede observar que en España, al igual que ocurre en Italia, las pymes suponían en 2012 porcentajes superiores al 99 por 100 del total de las empresas. En ese mismo año en España, según datos de la SBS, el número total de empresas en los sectores de industria y servicios asciende a 1.305.942 en las que trabajan 6.800.000 personas; en Alemania, sin embargo, hay 1.327.745 empresas para 18.200.000 ocupados. En la economía española en 2012, desagregando por tamaños, el número de empresas grandes es de 1.233 mientras que en Alemania es de 4.046. Esta mayor presencia de pymes en España puede ser el resultado de la constante generación de nuevos negocios en una economía dinámica o, por el contrario, el efecto de graves debilidades estructurales que limitan el tamaño y la consolidación de las nuevas empresas y que, por tanto, limitan la productividad de la economía y su capacidad de generación de empleo (Huerta y Salas, 2014).

GRÁFICO 1

EMPRESAS POR TAMAÑO
(En %)



FUENTE: EUROSTAT.

Siguiendo los datos recogidos en la SBS, la crisis económica ha tenido un efecto muy negativo sobre el tejido empresarial nacional entre los años 2008 y 2012. La pérdida de empresas ha sido elevada, tal y como se puede comprobar en el Gráfico 2: mientras que en las principales economías europeas el parque empresarial aumenta en el período de referencia, en Italia disminuye ligeramente (-0,2 por 100) pero en España la tasa de variación alcanza una pérdida muy significativa (-7,6 por 100).

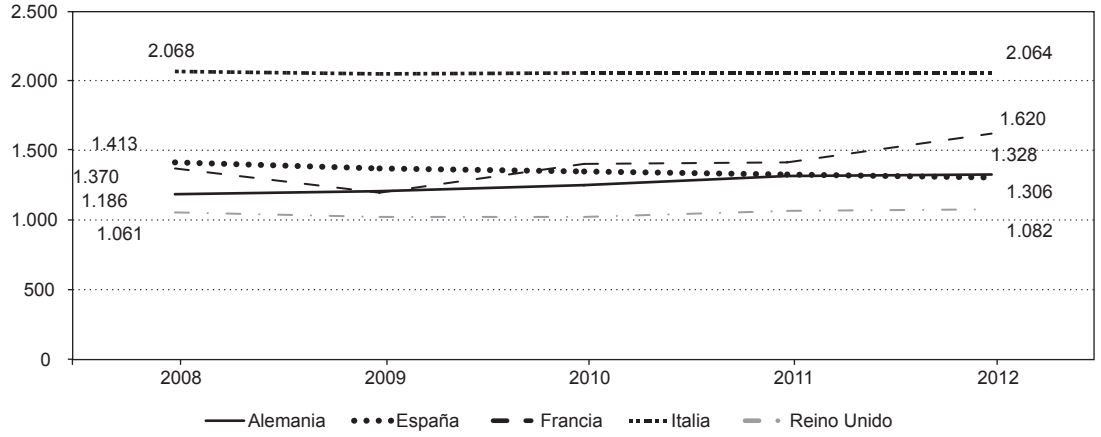
En este panorama, destaca, como ya se ha podido observar en el Gráfico 1, el importante peso de las pequeñas empresas en el tejido empresarial de las principales economías europeas. En Reino Unido, Italia, Francia, España y Alemania este peso no solo es superior al 96 por 100, sino que en todos ellos aumenta su importancia en el período; especialmente relevante es la ganancia de cuota de las empresas más pequeñas (hasta 49 trabajadores) en Italia y España con porcentajes superiores al 99 por 100. Con todo ello, se ponen de manifiesto dos efectos interesantes y contrapuestos en España: de un lado, la destrucción de tejido empresarial entre 2008 y 2012 y, de otro, el aumento del número de pequeñas empresas en un contexto de fuerte recesión económica.

Como es bien conocido, entre 2008 y 2012, la crisis económica ha supuesto una importante reducción de la demanda nacional lo que, a su vez, ha tenido un efecto negativo sobre el tejido empresarial nacional. El valor añadido del sector en 2012 era ya sensiblemente inferior al de 2000, del mismo modo que sucedió en Reino Unido, Italia y en menor medida, también en Francia. Esta disminución de la producción ha ido acompañada, a lo largo de todo este tiempo, de una pérdida muy significativa del empleo industrial, lo que ha dado lugar a un aumento de la productividad aparente del trabajo (Myro, 2014).

La pérdida de tejido empresarial en la industria y los servicios en España ha afectado a 106.809 empresas. Sin embargo, la distribución de esta pérdida por tramos de tamaño revela un efecto sobre las pymes más pequeñas más favorable que sobre las más medianas o grandes. En efecto, en España durante la crisis se agudiza el problema general de falta de crecimiento de los segmentos de mayor tamaño y se sustancia claramente el problema del tamaño de la empresa española y

GRÁFICO 2

NÚMERO TOTAL DE EMPRESAS
(En miles)



FUENTE: EUROSTAT.

de la existencia de umbrales a su crecimiento (García-Tabuenca *et al*., 2015).

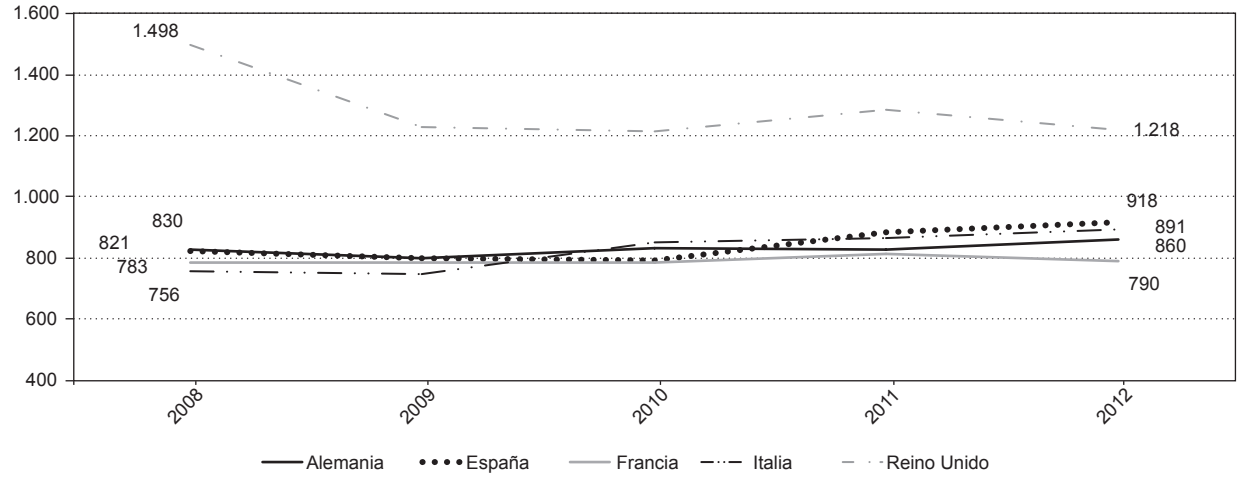
Como suele ocurrir, la crisis actual ha puesto de manifiesto los mayores problemas de las pymes para su supervivencia. En general, y bajo un ciclo económico tan adverso, las empresas españolas, especialmente las pymes, han tenido que afrontar más obstáculos que las empresas de mayor tamaño. Estos problemas asociados a una coyuntura desfavorable se concretan en mayores dificultades para afrontar pagos más dilatados de proveedores (Otero 2014b); mayores dificultades para afrontar incumplimientos de pagos por agentes privados o por las administraciones públicas; mayores dificultades de acceso a la financiación (Beck y Demirguc-Kunt, 2006); y una fuerte dependencia del mercado interior.

Además de las circunstancias específicas favorecidas por la crisis económica, las pymes conviven con otros muchos problemas derivados de sus debilidades estructurales que han limitado sus posibilidades de crecimiento. Entre estos hay que señalar las desventajas debidas a las economías de escala derivadas de su tamaño (Taymaz, 2005; Prattern, 1991 y Audretsch, 1999); la fuerte y positiva correlación entre tamaño de la empresa y tasa de supervivencia (Taymaz, 2005); la fuerte y negativa correlación entre la tasa de crecimiento de la empresa y su edad y tamaño (Evans, 1987a y 1987b; Dunne *et al.,* 1989; Audretsch, 1995 y Audretsch *et al.,* 1999); y en general problemas de eficiencia, pues en la mayoría de sectores las empresas más grandes tienden a ser más eficientes que las pequeñas y, por el contrario, aquellas empresas que tienen menor nivel de eficiencia y una escala subóptima son más propensas a salir y tienden a hacerlo antes (Caves y Barton, 1990; Álvarez y Crespi, 2003 y Taymaz, 2005).

Sin embargo, y poniendo de relieve la segunda tendencia sobre el comportamiento del tejido empresarial durante la crisis, también se produce el aumento del número de pymes, especialmente en el tramo más pequeño (hasta 49 empleados). Las razones que hay detrás de esta dinámica de comportamiento específico de las empresas más pequeñas se pueden resumir en las siguientes: el aumento del autoempleo, basado más en motivos

GRÁFICO 3

TOTAL PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO



FUENTE: EUROSTAT.

de necesidad que de oportunidad (García-Tabuenca *et al*., 2015 y Camisón y Lucio, 2010); la voluntaria reducción del tamaño como estrategia frente a la crisis con el fin de reducir los costes de salida del mercado en el caso de que la coyuntura obligase a ello (Otero, 2014b); el aún menor tamaño de las empresas de nueva creación debido a las barreras a la entrada (como el acceso a la financiación) pero también como una estrategia de prudencia por parte del empresario-emprendedor ante el desconocimiento sobre sus propios costes o la demanda del mercado (Segarra-Blasco y Arauzo-Carod, 2008); y junto a todo ello, razones de índole institucional.

3. El tamaño de la empresa española y sus efectos sobre el empleo y la productividad

Tamaño de la empresa y productividad

Uno de los factores determinantes del crecimiento económico, probablemente el más importante, es la productividad. Son muchos los factores que inciden en ésta (como la acumulación de capital físico, humano, tecnológico y gerencial) pero, además, hay elementos que a través de mecanismos indirectos contribuyen a su mejora (como es el caso de las exportaciones al suponer un estímulo para que las empresas desarrollen estrategias que les llevan a ser más productivas). Se ha observado (por ejemplo Otero, 2014b) que aquellas economías con niveles más altos de exportaciones, inversión y mayor número de trabajadores en pymes ocupados en sectores relacionados con la tecnología y el conocimiento (como Alemania y Francia), han tenido un crecimiento más elevado del valor añadido bruto (VAB) y del empleo. En el Gráfico 3 se muestra el comportamiento de la productividad aparente del trabajo en las principales economías europeas durante el período 2008 a 2012, donde destaca la importante ganancia de productividad de España e Italia debido al desplome de la población ocupada y, con ello, al aumento de la tasa de paro durante la recesión.

En general, el tamaño de la empresa condiciona su productividad. Las pymes por su propia naturaleza,

tienen dificultades para el acceso a ciertos elementos (recursos, del entorno, etc) que pueden favorecer su productividad (Dhawan, 2001; Taymaz, 2005; Yang Chen, 2009, etc.), con lo que llevar a cabo políticas que pretendan impulsar el tamaño de las empresas como un objetivo en sí mismo para lograr ganancias de productividad, sin afrontar las causas que provocan esta distorsión, no pueden más que abocar al fracaso (Huerta y Salas, 2014). Hay que actuar sobre los factores que influyen a la vez en el tamaño medio de las empresas y en la productividad de la economía. Siguiendo a Blanco y Almagro (2014) y Huerta y Salas (2014) estos factores pueden resumirse en:

a) Factores relacionados con la empresa, el empresario y la mano de obra:

— La estructura de la propiedad de la empresa (Kapopoulos, y Lazaretou, 2007, Margaritis y Psillaki, 2010, etc).

— Profesionalizar la gestión empresarial y mejorar la calidad de la misma haciendo uso de técnicas apropiadas para organizar y coordinar el trabajo en la empresa y motivar a los trabajadores (Bloom y Van Reenen, 2010).

— Introducir prácticas avanzadas de gestión que promuevan un funcionamiento más descentralizado de las empresas, que redundaría en aumentos de tamaño y mejoras de la productividad (Bloom *et al.* 2012).

— Aumentar la educación y la formación de los emprendedores (Levie y Autio, 2008 y De la Vega y Coduras, 2009) frente al autoaprendizaje y técnicas de conocimiento más informales que, en general, son más usuales en las pymes.

— Aumentar la dotación de capital humano de la economía y las habilidades empresariales de la población (Huerta y Salas, 2012).

b) Factores relacionados con el entorno empresarial:

— La competencia en los mercados de productos, pues ésta redunda en aumentos de tamaño empresarial.

— La extensión de la confianza generalizada en el conjunto de la sociedad: tanto directa como indirectamente existe una relación positiva y directa entre grado de confianza y peso relativo de las empresas de mayor tamaño (Kumar *et al*., 1999).

— La calidad de las infraestructuras.

c) Factores institucionales: el marco legal y sobre todo el marco fiscal:

— La calidad institucional va unida al desarrollo legal (Kumar *et al*., 1999; Beck y Demirguc-Kunt, 2006 y Laeven y Woodruff, 2007) y es de tal importancia que no se podrán promover políticas que persigan el aumento del tamaño de las empresas si no se promueve antes la calidad de las instituciones legales. Si estas políticas se implementan a pesar de todo, el resultado conducirá inexorablemente al fracaso debido a la existencia de una relación positiva entre desarrollo legal y tamaño de la empresa. En ausencia de instituciones bien desarrolladas la mejor decisión de las empresas es permanecer pequeñas (Beck y Demirguc-Kunt, 2006). Por otro lado, se ha observado que la calidad y el desarrollo institucional favorece la financiación de la empresa, lo cual es un factor condicionante del tamaño empresarial (Beck *et al.* 2005).

— El marco fiscal: la existencia de umbrales fiscales puede determinar problemas de crecimiento de las empresas y parece que eso ha sido así en España (Almunia y López-Rodríguez, 2012 y García-Tabuenca *et al.* 2015). En España la inspección fiscal es más exigente a partir de una facturación superior a 6.000.000 de euros. Este hecho provoca un efecto barrera en el crecimiento empresarial pues las empresas estarán más incentivadas a mantenerse en el tramo inmediatamente inferior de tamaño con el fin de evitar los inconvenientes de una fiscalidad más estricta.

d) Factores financieros:

— El grado de restricción crediticia. El acceso a la financiación tiene un impacto muy grande y directo sobre el tamaño de las empresas y mucho mayor que otros factores que también influyen en él (Ayyagari *et al.,* 2008). Durante el período 2008 a 2012 la restricción de la oferta crediticia en España ha sido el factor que más ha limitado, no solo el crecimiento del tamaño de la propia empresa, sino incluso su propia

supervivencia. En general, las pequeñas empresas afrontan barreras adicionales para financiarse, lo cual les lleva a recurrir a fuentes informales como prestamistas o amigos (Beck *et al*., 2005 y Beck y Demigurc-Kunt, 2006).

— El grado de desarrollo de los mercados financieros. Si los mercados financieros están poco desarrollados será más difícil la financiación externa, por tanto es altamente probable que la especialización productiva se centre en sectores y actividades que requieran bajos volúmenes de inversión y de financiación lo que limitará el tamaño de la empresa y su productividad.

— Las alternativas de financiación al crédito bancario. La introducción de figuras que amplíen las líneas de financiación tradicional bancaria constituye un canal adicional que puede servir para aumentar la productividad en general. La importancia de estas figuras es mayor en un entorno como el que ha vivido la economía española durante la crisis, en el que las restricciones al crédito para empresas han sido notables.

e) La innovación:

En la literatura económica el desarrollo de los modelos de crecimiento endógeno han demostrado la relevancia de la I+D+i en el crecimiento económico de un país, bien a través de la disminución de los costes laborales como de la promoción de la internacionalización. Estos factores no solo impulsan el tamaño de las empresas sino que revierten en mejoras de la productividad de la economía. El impacto sobre la dimensión y la productividad se refuerza cuando va acompañado de un uso más intensivo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) (Salas y Sánchez-Asín, 2013).

Asimismo se comprueba que las economías más intensivas en TIC se han visto menos afectadas por la crisis. Aquellos países cuyas pymes tienen una mayor presencia en sectores estrechamente relacionados con las TIC han mostrado una mayor capacidad de recuperación y resistencia ante la crisis que aquellos con un tejido productivo menos intensivo en estos sectores. Wymenga *et al.* (2011) demuestran que, sobre todo en épocas de crisis, existe una importante correlación entre la innovación y el crecimiento económico, ya que ésta permite la entrada de nuevos productos o de productos mejorados, de nuevos procesos, nuevos mercados y nuevos conceptos de gestión. Otero (2014b), en su estudio en perspectiva internacional, comprueba que el efecto de la crisis por sectores de pymes ha sido menor en aquellas empresas relacionadas con las TIC.

En España, la crisis financiera ha tenido un impacto muy negativo sobre las actividades de innovación de las empresas, haciendo que, entre 2008 y 2013, el gasto en I+D haya disminuido en un 36 por 100 y se hayan perdido el 54 por 100 de las empresas innovadoras (Merino *et al.,* 2015, pág.1).

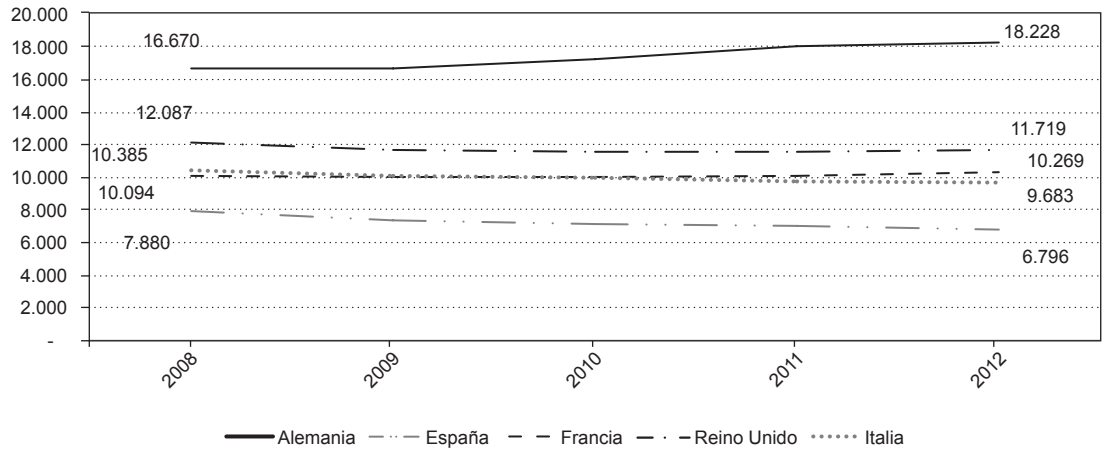
f) La internacionalización:

Entre los factores que afectan más positivamente a la internacionalización de una empresa se encuentran el tamaño empresarial y la innovación; otros factores positivos son: la ratio de capital físico por trabajador, la cotización en bolsa, la participación de capital extranjero o la mayor productividad; y algunos factores que afectan negativamente: la ratio de endeudamiento y la temporalidad (Blanco y Almagro, 2014). Para Fernández y Nieto (2002) el tamaño de la empresa es un factor decisivo en la internacionalización además de la antigüedad de la empresa, el sector de pertenencia, las alianzas para la internacionalización, la existencia de un inversor externo, el gasto en I+D o la forma de propiedad de la empresa. En cualquier caso, existe una elevada correlación entre el tamaño de la empresa y su presencia en el exterior, fundamentalmente por la vía de las exportaciones; además del tamaño, estas empresas exportadoras presentan una productividad superior a la media (Merino, 2012), una mano de obra más cualificada y una mayor participación tecnológica.

El tamaño es un factor clave para la internacionalización de las empresas, por tanto es deseable incentivar el crecimiento del tamaño medio de las mismas pues tamaño e internacionalización son dos factores correlacionados que favorecen la sostenibilidad

GRÁFICO 4

NUMERO DE EMPLEADOS
(En miles)



FUENTE: EUROSTAT.

empresarial y la diversificación del riesgo, entre otros. En ocasiones, una pyme tendrá dificultades para crecer si no se internacionaliza antes, con lo que sería deseable su internacionalización. Sin embargo, la internacionalización de pymes por sí misma no puede asegurar su sostenibilidad si no va acompañada de la infraestructura necesaria y del resto de factores que influyen en ella (Blanco y Almagro, 2014). Dentro del ámbito de las políticas públicas para activar los mecanismos de internacionalización a disposición de las pymes, en conjunción con la iniciativa privada, cabe mencionar, por ejemplo, las labores de información y asesoramiento, así como la promoción y el incentivo a la creación de consultoras e intermediarios a la exportación.

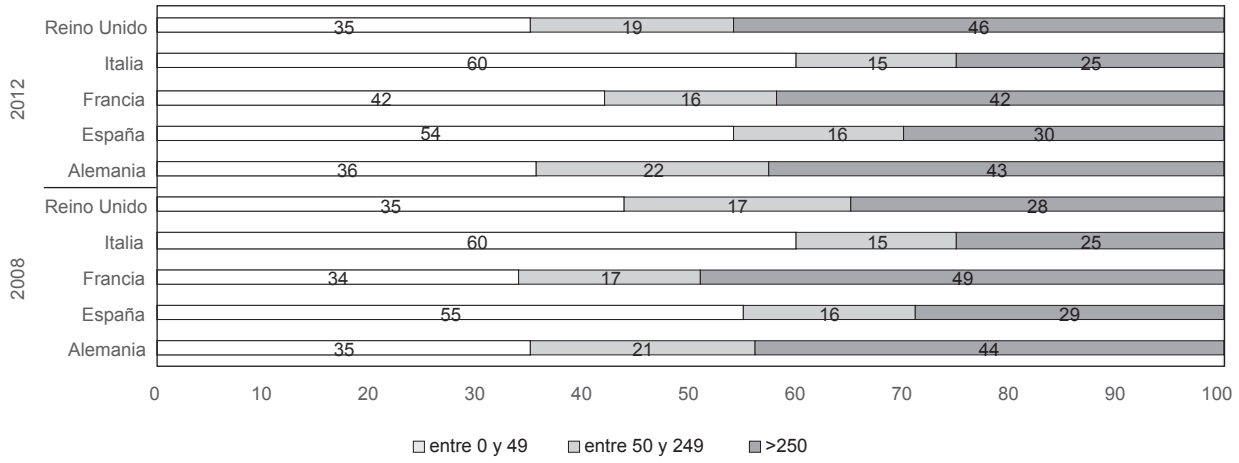
En España, la internacionalización empresarial ha quedado circunscrita a un número muy reducido de empresas, en parte debido al tamaño de las pymes españolas, pero sobre todo a la pujanza de la demanda interna durante la fase expansiva y la vocación de la empresa nacional de atender dicha demanda. Tras la irrupción de la crisis, y el consiguiente desplome de la demanda nacional, el sector exterior se ha convertido en una pieza fundamental para el crecimiento de la economía española, al permitir compensar la caída del resto de componentes del PIB (Blanco y Almagro, 2014).

Tamaño de la empresa y empleo

El periodo de crisis económica entre 2008 y 2012 se ha saldado con una pérdida importante del número de empresas en España y un efecto final sobre el empleo que, en términos de los sectores industria y servicios, se traduce en más de 1.000.000 de empleos perdidos (Gráfico 4). La destrucción de puestos de trabajo ha alcanzado en España la mayor tasa de variación negativa de las grandes economías europeas (-14 por 100), en tanto que la pérdida en Italia ha sido, aproximadamente, la mitad (-7 por 100) mientras que en Alemania se han registrado tasas positivas de crecimiento del 9 por 100.

GRÁFICO 5

EMPLEADOS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(En %)



FUENTE: EUROSTAT.

En general las empresas más grandes son las que mejor han soportado el declive de la economía (Wymenga *et al*., 2012 y Otero, 2014b); es por ello que en España el efecto de la recesión ha sido mayor sobre las pymes y, además, de manera más acentuada que en el resto de las economías de referencia. Como se puede observar en el Gráfico 5, mientras que en España las empresas más grandes pierden un 10 por 100 del empleo, las medianas pierden un 17 por 100 y las más pequeñas un 15 por 100. En Italia, la tendencia es la misma pero mucho más atenuada ya que las grandes destruyen el 6 por 100 de los puestos de trabajo y las pymes en torno a un 7 por 100.

De nuevo, la falta de tamaño de la empresa española actúa como un elemento muy negativo en la destrucción de empleo durante la crisis. Si la distribución de empresas por tamaño hubiera presentado un sesgo mayor hacia las empresas de mayor tamaño, sin duda la pérdida de puestos de trabajo hubiera sido mucho menor.

Es cierto que las pymes en España tienen un papel más destacado y presentan rasgos específicos. En términos comparativos, las pymes españolas superan en nueve puntos porcentuales el empleo de la media de la UE, mientras que el valor añadido generado solo lo supera en cuatro puntos porcentuales (García-Tabuenca *et al.,* 2015). Diversos estudios muestran que la distribución por tamaños de las empresas españolas tiene efectos muy negativos sobre la situación económica del país, sobre la competitividad y sobre el mayor impacto de la crisis (Klein, 2014 y Fernandes *et al.,* 2014). Incluso Huerta y Salas (2014) hacen responsable del retraso en la convergencia real de la economía española a la falta de convergencia en la dimensión de las empresas españolas hacia el tamaño medio de las empresas en los países del entorno más próximo, que llevaría aparejada una disminución de la fragmentación empresarial y un aumento de su dimensión.

Tradicionalmente se asigna a las pymes el valor de la importante creación de empleo, y hay todo un importante debate en la literatura económica acerca

del papel que juegan las pequeñas empresas en la creación de empleo (Birch, 1987; Davis *et al.,* 1996, Neumark *et al.* 2011). Las conclusiones generales de este debate establecen que las pequeñas empresas contribuyen de manera muy positiva a la creación neta de empleo, debiéndose prestar atención también a su calidad y duración. La tasa de supervivencia de las pymes es baja, aunque las empresas que sobreviven consiguen tasas de crecimiento de su tamaño a medida que transcurre el tiempo; la menor tasa de supervivencia conlleva que el empleo ofrecido, aunque es mayor en número, es menos sostenible en el tiempo. Suele observarse que los empleos creados por las pequeñas empresas en comparación con el generado por las grandes es, en media, de menor calidad: suelen tener menor duración, menor salario, menor participación en los beneficios o en las gratificaciones y, en general, las condiciones laborales son peores.

Además de todos los factores señalados, hay que destacar la existencia de elementos adicionales que pueden incidir en el crecimiento de las empresas, incluso de forma no deseada. El elemento más importante aparece cuando el número de trabajadores se convierte en una referencia para la normativa laboral o fiscal para aumentar las exigencias a la empresa. De ser así, las empresas que no deseen incurrir en esos costes adicionales adoptarán decisiones voluntarias de no crecimiento para no sobrepasar dicho umbral. En el caso español, exigencias ligadas a la obligatoriedad del comité de empresa, vinculación con convenios sectoriales, posibilidad de acceder a modalidades de contratación de trabajadores, etc., puede estar actuando de esta forma (Schivardi y Torrini, 2008; Garicano *et al.,* 2012 y Huerta y Salas, 2014).

4. Un análisis de la importancia del tamaño de las empresas españolas

Como ya se ha mencionado, el tamaño condiciona muchas de las estrategias empresariales que, a su vez, inciden en la competitividad de las empresas. Las posibilidades de alcanzar determinados tamaños están influidas tanto por elementos internos a la empresa —y el deseo de los directivos-empresarios de crecer: Bloom y Van Reenen, 2010; Bloom *et al.,* 2012; Levie y Autio, 2008 y De la Vega y Coduras, 2009 o la generación de los recursos financieros, gerenciales, etc., necesarios para ello: Ayyagari *et al*., 2008; y Bloom y Van Reenen, 2010— como externos —existencia de un marco institucional que favorezca el crecimiento, posibilidad de adquirir aquellos recursos necesarios que no se generan internamente, capacidad del mercado de absorber volúmenes de producción mayores, políticas de compras por parte de los clientes, etc—.

Existen distintos trabajos que han analizado la existencia e importancia de dichas restricciones al crecimiento en el caso español (Huerta y Salas, 2014; Otero, 2014b y García Tabuenca *et al*., 2015). En este apartado se presenta un ejercicio de simulación sobre las consecuencias que el tamaño de las pymes españolas tiene en su productividad y empleo.

Como es bien conocido, las empresas españolas tienen una distribución de tamaño más concentrada en los tramos de menor tamaño que en los principales países de la UE. En España, el 83 por 100 de las empresas manufactureras españolas se sitúa en el tramo de 0 a 9 empleados (lo que las caracteriza como microempresas) reduciéndose este porcentaje al 78 por 100 para el conjunto de los cuatro principales países de la UE; mientras tanto, el tramo de empresas con más de 250 trabajadores supone el doble en términos de número de empresas en los principales países de la UE que en España. Esta mayor concentración en términos de empresas se ve acentuada en términos de empleo. Como puede verse en el Cuadro 1, un 20 por 100 de los trabajadores españoles del sector manufacturero están en microempresas y no llega al 29 por 100 los que desarrollan su trabajo en empresas de 250 o más trabajadores, mientras que en los cuatro principales países de la UE estos porcentajes pasan a ser del 12,7 y del 42,8 por 100 respectivamente.

CUADRO 1

DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO DE LA EMPRESA (En %)

	Manufactura		Servicios	
	España	Media*	España	Media*
0-9 trab.	20,4	12,7	43,8	22,9
10-19 trab.	10,7	9,2	8,6	9,2
20-49 trab.	16,3	11,2	9,0	11,8
50-249 trab.	23,7	24,1	11,6	16,3
>250 trab.	28,9	42,8	26,9	39,9

NOTA: * Francia, Alemania, Reino Unido e Italia.
FUENTE: Eurostat, SBS.

Aún dentro de las pymes (aquellas empresas con 250 o menos trabajadores), la concentración en España dentro de las de menor tamaño es mucho más acentuada que en los cuatro principales países de la UE. Ello supone que el tejido de las pymes españolas (principal motor de creación de empleo, pero también el segmento más vulnerable en caso de crisis) presente una situación diferencial en cuanto a sus resultados que las equivalentes de la UE. Con el fin de evaluar algunas de las consecuencias del menor tamaño de las empresas españolas se ha realizado un ejercicio de simulación consistente en estimar cuál sería el empleo y la productividad si la distribución del tamaño del total de empresas españolas fuera semejante al de las cuatro principales economías de la UE (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido). Tras un ejercicio de este tipo subyace el supuesto de que el mercado podría absorber la producción adicional que se generaría si las empresas fuesen más grandes/productivas. En un caso como el de la economía española donde las importaciones abastecen una parte importante del mercado y donde otras empresas con características equivalentes han demostrado que pueden competir con éxito y colocar su producción en los mercados internacionales, éste no parece un supuesto inasumible.

La simulación del impacto de la distribución del tamaño sobre el empleo total se hace a partir de:

$$L^* = \sum_j w_j^{UE} \times \overline{L}_j^{Esp} \qquad [1]$$

donde: w_j^{UE} proporción que suponen las empresas del tramo de tamaño *j* en el total en la UE, $\overline{L}_j^{Esp}$ tamaño medio de las empresas españolas del tramo de tamaño *j.*

Es decir, se va a estimar cuál sería el empleo total *L** si la distribución de las empresas entre los distintos tramos de tamaño *j* fuera la misma que en la de los países de la UE, si bien manteniendo el empleo medio que efectivamente presentan las empresas españolas dentro de cada tramo de tamaño.

Para obtener el impacto de la distribución del tamaño empresarial que hay en España sobre la productividad de cada sector, la metodología es semejante. Se tendría:

$$PT^* = \sum_j \omega_j^{UE} \times \overline{PT}_j^{Esp} \qquad [2]$$

donde: ω_j^{UE} proporción que supone el empleo del tramo de tamaño *j* en el total de la UE, $\overline{PT}_j^{Esp}$ productividad del trabajo medio de las empresas españolas del tramo de tamaño *j*.

CUADRO 2

TAMAÑO MEDIO* DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y LOS CUATRO PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE

	Manufactura		Servicios	
	España	Media**	España	Media**
Total	**10,26**	**17,17**	**4,21**	**5,49**
0-9 trab.	2,52	2,78	1,94	1,36
10-19 trab.	13,42	14,00	13,08	11,40
20-49 trab.	30,09	33,03	29,19	28,65
50-249 trab.	100,60	106,90	98,53	91,76
>250 trab.	691,07	859,03	1.200,21	1.157,88

NOTAS: * Número de trabajadores. ** Francia, Alemania, Reino Unido e Italia.
FUENTE: EUROSTAT, SBS.

De esta forma la diferencia entre el número total de empleados y *L** medirá cuál es el impacto de que las empresas españolas tengan una distribución por tramos de tamaño diferente de la que se produce en los países de referencia; la diferencia entre la productividad del trabajo de cada sector y la estimada *PT** se deberá igualmente a la diferente distribución de empresas en España en cada tramo de tamaño.

Los datos se han tomado de la Structural Business Survey (SBS) que recopila Eurostat en la UE para el año 2012 (último año con información disponible). Como ya se ha señalado, el conjunto de países de comparación son las cuatro principales economías de la UE (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido), ya que se trata de economías más grandes en las que un determinado tamaño empresarial se encuentra más próximo a lo que representa en España dado el tamaño del mercado. El análisis se ha realizado tanto para el conjunto de la manufactura como para los servicios de mercado.

La información contenida en la SBS permite incidir con más detalle en las diferencias de tamaño que se observó en el Cuadro1. El Cuadro 2 recoge el tamaño medio de las empresas, distinguiendo entre manufacturas y servicios para los cinco tramos de tamaño habituales en España y en las cuatro principales economías de la UE. Como puede verse en estos resultados, las empresas españolas del sector manufacturero son menores que sus equivalentes en las principales economías de la UE, pero esta situación es claramente contraria dentro del sector servicios. En todo caso, la mayor concentración en los tramos de tamaños menores, lleva a un tamaño medio inferior en ambos sectores.

El Cuadro 3 presenta los resultados del ejercicio de simulación planteado para el agregado de los sectores. Como puede verse en la misma, si en España la distribución por tramos de tamaño fuese la misma que la de las cuatro principales economías europeas, habría 800.000 puestos de trabajo más en el sector manufacturero, lo que supondría un crecimiento del 46 por 100 sobre la situación observada en 2012. La situación es semejante en el caso de los servicios de mercado estudiados pues, de reproducirse la distribución de tamaños de las principales economías, el empleo en el sector también ascendería a un 48 por 100 más del efectivamente observado.

Como se señaló al detallarse la simulación realizada, el ejercicio se basa en analizar el efecto de una

CUADRO 3

ESTIMACIÓN DEL EMPLEO EN ESPAÑA SI LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS TUVIERAN LA DISTRIBUCIÓN DE TAMAÑOS DE LAS CUATRO PRINCIPALES ECONOMÍAS DE LA UE (En número de empleados)

	Manufacturas	Servicios
Empleo observado	1.805.808	4.796.903
Empleo estimado.....	2.645.695	7.102.162
Variación %.....	+46,5	+48,1

FUENTE: EUROSTAT, SBS.

CUADRO 4

ESTIMACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DEL TRABAJO* EN ESPAÑA SI LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS TUVIERAN LA DISTRIBUCIÓN DE TAMAÑOS DE LAS CUATRO PRINCIPALES ECONOMÍAS DE LA UE (En miles de euros por trabajador)

	Manufacturas	Servicios
Productividad observada ...	53,1	36,0
Productividad estimada	57,9	38,7
Variación %.....	+9,1	+7,4

NOTA: * VAB/trabajador.
FUENTE: EUROSTAT, SBS.

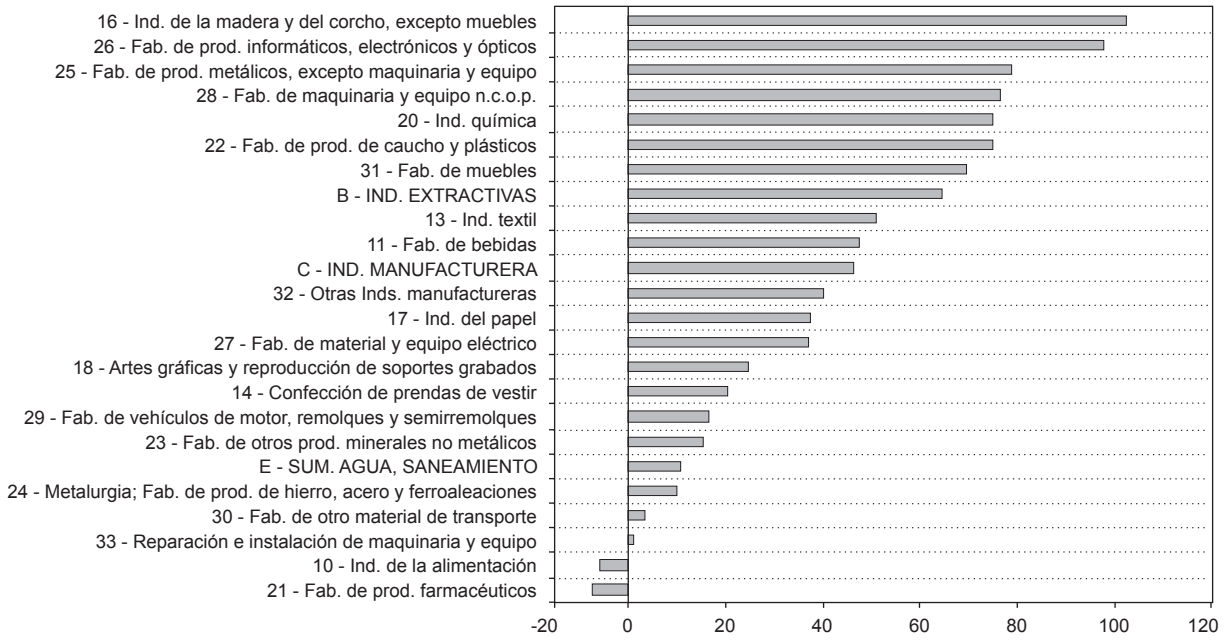
distribución por tramos de tamaño. Además, no hay que olvidar que el tamaño medio dentro de cada uno de los segmentos de tamaño también difiere (Cuadro 2). En el caso de las empresas españolas del sector servicios éstas son, dentro de cada uno de los tramos de tamaño, más grandes que la media de las de los principales países europeos al contrario de lo que ocurre en las empresas del sector manufacturero. Por ello, las notables diferencias entre el empleo observado y el que se produciría si la distribución de tamaños española fuese como la de las principales economías europeas, se vería modificada en distinto sentido si las empresas españolas compartiesen más pautas con las europeas: mientras que en el sector manufacturero el empleo crecería aún más (al ser el tipo de empresa más grande), en el sector servicios éste se reduciría sobre el valor presentado en el Cuadro 3.

Además del efecto sobre el empleo, es especialmente importante conocer el impacto de la distribución de tamaños sobre la competitividad de las empresas. Existen distintas formas de analizar esta magnitud, siendo una de las más frecuentes la productividad de las mismas. Los datos proporcionados por la SBS permiten conocer la productividad del trabajo a partir de la ratio de VAB por empleado. Como se señala en la expresión [2], el efecto de la distinta distribución por tamaños de las empresas españolas en la productividad se estima suponiendo que el nivel de productividad de las empresas españolas de cada tramo de tamaño sería el realmente observado en las existentes, modificando únicamente la ponderación que corresponde a cada tramo de tamaño. Se trata, por tanto, de una estimación de mínimos en la medida en que no se plantea que una distribución más semejante a la europea pudiera ir acompañada de mayores esfuerzos de innovación, internacionalización, mejoras organizativas, etc. que permitieran a las empresas españolas alcanzar niveles de productividad semejantes a los de sus equivalentes europeas.

En el Cuadro 4 se recoge el impacto que tiene la mayor concentración en los menores tramos de tamaño de las empresas españolas en la productividad del sector manufacturero y de servicios. Como puede verse en la misma, la productividad del sector manufacturero sería más de un 9 por 100 superior a la realmente observada, siendo en el sector servicios un 7,4 por 100. Se trata, por tanto, de un impacto importante tanto por la magnitud de las diferencias como por el peso de los sectores analizados.

GRÁFICO 6

IMPACTO DE LA DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS EN EL EMPLEO DE CADA SECTOR: MANUFACTURAS (En %)



FUENTE: EUROSTAT.

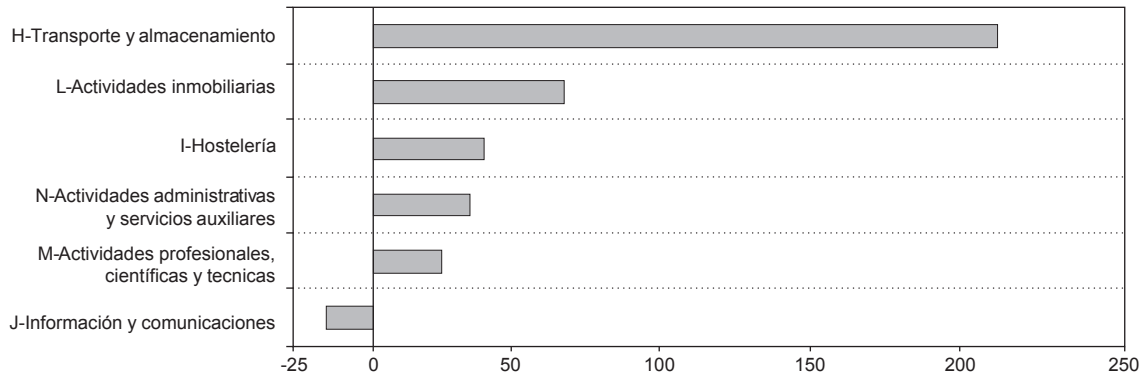
Por tanto, lograr que las empresas alcanzaran una distribución de tamaños similar a la media de las principales economías europeas podría constituir una fuente importante de crecimiento para la economía española, al margen de las estrategias que permitieran a las empresas alcanzar niveles de productividad similares a las europeas de su mismo tamaño.

Los valores presentados recogen el análisis para dos grandes sectores (manufactura y servicios de mercado) que sin embargo es necesario analizar con mayor detalle atendiendo a las diferencias que hay dentro de cada uno de ellos. A partir de la información proporcionada por la SBS para un nivel de detalle de dos dígitos se puede abordar un ejercicio de simulación semejante en el que se detectará cuáles son los sectores más afectados por una distribución por tamaños más diferente de la europea. Este análisis se ha hecho siguiendo la misma metodología presentada en las expresiones [1] y [2], si bien en algunos sectores la comparación no se ha podido realizar con las cuatro principales economías europeas al no presentarse los datos con el nivel de desagregación de sectores y tramos de tamaño necesario. En estos casos se ha optado por excluir al país que no reporta la información necesaria, por lo que en realidad en alguno de los sectores la comparación es únicamente con tres de las cuatro principales economías europeas.

Como se puede ver en el Gráfico 6, los sectores dentro de la industria manufacturera que más se verían afectados en términos de empleo son los de madera (16), productos informáticos (26), productos metálicos (25), maquinaria (28), química (20), sectores tradicionalmente considerados de industria pesada en los que los

GRÁFICO 7

IMPACTO DE LA DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS EN EL EMPLEO DE CADA SECTOR: SERVICIOS DE MERCADO
(En %)



FUENTE: EUROSTAT.

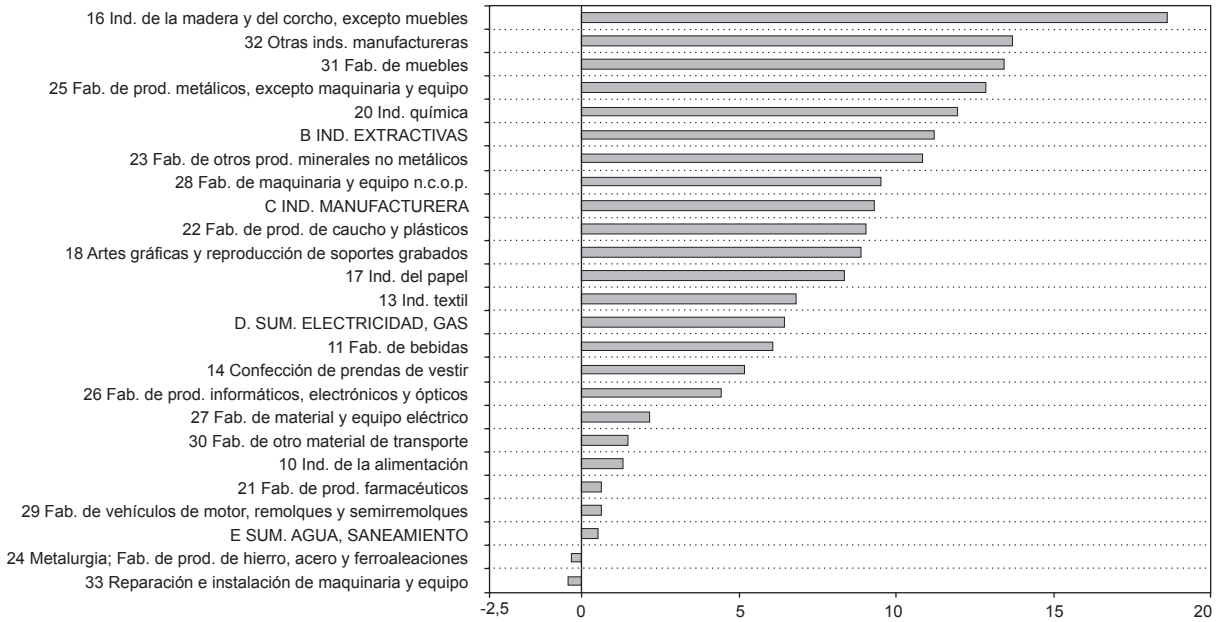
requisitos de capital son más grandes y en los que las empresas españolas muestran una mayor concentración en los tramos de menor tamaño. Hay que señalar que los sectores de productos farmacéuticos (21) y la industria de alimentación (10) muestran un impacto negativo, es decir la distribución por tamaños que realmente presentan las empresas españolas hace que el empleo total del sector sea superior al que tendría si la distribución fuese la de las cuatro principales economías de la UE.

La situación en los servicios es aún más extrema. Como puede verse en el Gráfico 7, los servicios de transporte y almacenamiento (sección H) aumentarían su empleo más de un 200 por 100 si la distribución por tamaños de las empresas españolas se asemejase a las de la UE. Hay que tener en cuenta que, según recoge la SBS, más del 95 por 100 de las empresas españolas de este sector son microempresas (con menos de diez trabajadores), mientras que en los cuatro principales países de la UE este porcentaje es diez puntos porcentuales inferior. En el otro extremo de la distribución hay que señalar que no llega al 0,1 por 100 del total de las empresas españolas de este sector las que pueden ser consideras como grandes (más de 250 trabajadores), siendo cinco veces superior el porcentaje de las empresas europeas que se clasifican en este tramo de tamaño. La situación contraria se produce en las empresas de información y comunicaciones (sección J) que se distribuyen en mayor medida en tramos de tamaño más grande en el caso español.

El impacto de la distribución de tamaños en la productividad de las empresas se recoge en el Gráfico 8. Con respecto a los resultados, hay que destacar que sectores como la industria de la madera (16) y la fabricación de muebles (31) serían los más afectados, con una ganancia de productividad superior al 18 por 100 y del 13 por 100 respectivamente (lo que supone en torno a un tercio del diferencial de productividad existente entre España y las cuatro principales economías de la UE), seguidas de la fabricación de productos metálicos (25) y la industria química (20). En el lado contrario, existen sectores como la metalurgia (24) que incluso tiene una distribución de tamaños que le permite alcanzar un nivel de productividad ligeramente superior al que tendría si la distribución de tamaños fuese la de los principales países europeos, o sectores como fabricación de vehículos de motor

GRÁFICO 8

IMPACTO DE LA DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS EN LA PRODUCTIVIDAD SECTORIAL: MANUFACTURAS (En %)



FUENTE: EUROSTAT.

(29) o productos farmacéuticos (21). Si bien en el caso del sector de vehículos de motor la distribución de tamaños permitiría crecer en empleo (Gráfico 6), esta no es la situación del sector farmacéutico que ha alcanzado una distribución de tamaño que además de ser más grande le permite alcanzar un nivel de productividad superior al de los sectores equivalentes de la UE.

En el caso de los servicios (Gráfico 9), el mayor aumento de la productividad sectorial se produciría en las actividades de transporte y almacenamiento (sección H) y hostelería (sección I), mientras que la distribución por tramos de tamaño del sector de actividades administrativas y servicios auxiliares (sección N) no tiene una influencia relevante en la productividad, siendo incluso positiva la distribución del sector de información y comunicaciones (sección J).

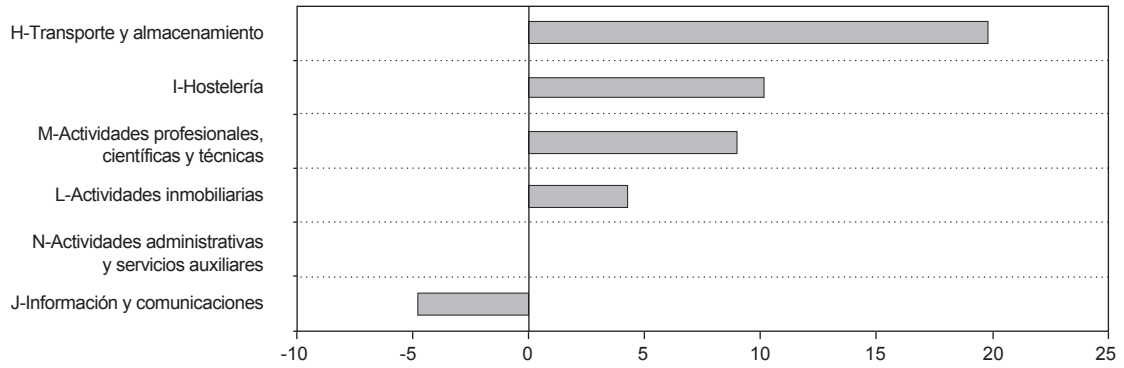
5. Conclusiones

En este trabajo se han abordado los problemas de tamaño de la empresa española, especialmente los problemas de falta de crecimiento de las pymes y los rasgos característicos que se desvelan en el período de crisis 2008 a 2012. A tal efecto se plantean de forma general las relaciones causa-efecto que permiten comprender la deseable interacción entre empleo y tamaño de la empresa, y entre éste y la productividad.

El panorama empresarial, durante este período de recesión económica, está caracterizado por la elevada fragmentación empresarial y el importante aumento del segmento más pequeño de las pymes en España. Este rasgo viene determinado, en primer

GRÁFICO 9

IMPACTO DE LA DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS EN LA PRODUCTIVIDAD SECTORIAL: SERVICIOS DE MERCADO (En %)



FUENTE: EUROSTAT.

lugar, por una intensa dinámica de generación de nuevos pequeños negocios en una economía dinámica que busca refugiarse en el autoempleo o en tamaños menores, con el fin de gestionar la empresa de forma más flexible en un entorno de crisis profunda y con una gran cantidad de elementos que han presentado una gran volatilidad (desde las dificultades para acceder a la financiación externa, a las dificultades de cobro de la Administración pública o la importante caída en la demanda, acompañadas por una gran volatilidad en los precios de la energía)

Pero además, y en segundo lugar, esta dinámica esconde graves debilidades estructurales que limitan el crecimiento y la consolidación de nuevas empresas y merma la productividad de la economía y su capacidad de generación de empleo, como la correlación entre tamaño de la empresa y tasa de supervivencia, las desventajas de las economías de escala para este tamaño de empresa o sus problemas de eficiencia.

La interacción entre tamaño de la empresa y productividad en España entre 2008 y 2012 no es reflejo de un cambio estructural deseable. Si bien se ha producido una importante ganancia de productividad en la economía española en este período, ésta ha sido consecuencia de una pérdida en el empleo.

Con el fin de evaluar algunas de las consecuencias del menor tamaño de las empresas españolas, se ha realizado un ejercicio de simulación, para los sectores de manufacturas y servicios, consistente en estimar cuál sería el empleo y la productividad si la distribución del tamaño del total de empresas españolas fuera semejante al de las cuatro principales economías de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido). Los resultados de la simulación revelan un importante impacto sobre el empleo puesto que habría un crecimiento del 46 por 100 en el sector manufacturero (unos 800.000 puestos de trabajo más) y del 48 por 100 en el sector servicios. El resultado de la simulación para valorar las ganancias de competitividad de las empresas con una distribución de tamaños más acorde con la de los países grandes europeos, establece que las ganancias de productividad en los sectores de manufacturas y servicios habrían sido del 9,1 por 100 y del 7,4 por 100, respectivamente.

Referencias bibliográficas

[1] ALMUNIA, M. y LÓPEZ RODRÍGUEZ, D. (2012). *The Efficiency Costs of Tax Enforcement. Evidence from a Panel of Spanish Firms. Recuperado de: http://econgrads.berkeley.edu/malmunia/files/2012/11/Almunia_JMP_.pdf*

[2] ÁLVAREZ, R. y CRESPI, G. (2003). «Determinants of Technical Efficiency in Small Firms». *Small Business Economics*, vol. 20, pp. 233-244.

[3] AUDRETSCH, D. (1995). «Innovation, Growth and Survival». *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, pp. 441-457.

[4] AUDRETSCH, D. (1999). «Entrepreunership and Economic Restructuring: an Evolutionary View». En ACS, Z., CARLSSON, B. y KARLSSON, C. (eds.) *Entrepreunership, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy,* Cambridge University Press, Cambridge.

[5] AUDRESTCH, D. B. y ELSTON, J. A. (2002). «Does Firm Size Matter? Evidence on the Impact of Liquidity Constraints on Firm Investment Behavior in Germany». *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, pp. 1-17.

[6] AUDRETSCH, D.; SANTARELLI, B. y VIVARELLI, M. (1999). «Start-up Size and Industrial Dynamics: some Evidence from Italian Manufacturing». *International Journal of Industrial Organization*, vol. 17, pp. 965-983.

[7] AUDRETSCH, D. y THURIK, A. (2004). «A Model of the Entrepreneurial Economy». *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 2, nº 2, pp. 143-166.

[8] AYYAGARI, M.; DEMIGÜRÇ-KUNT, A. y MAKSIMOVIC, V. (2008). «How Important are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment». *The World Bank Economic Review,* vol. 22, nº 3, pp. 483-516.

[9] BECK, T. y DEMIGÜRÇ-KUNT, A. (2006). «Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint». *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, pp. 2931-2943.

[10] BECK, T.; DEMIGÜRÇ-KUNT, A. y MAKSIMOVIC, V. (2005). «Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?» *Journal of Finance*, vol. 60, pp. 137-177.

[11] BECK, T.; DEMIGÜRÇ-KUNT, A.; LAEVEN, L. y MAKSIMOVIC, V. (2006). «The Determinants of Financing Obstacles». *Journal of International, Money and Finance*, vol. 25, nº 6, pp. 932-952.

[12] BERGER, A. N. y UDELL, G. F. (2006). «A More Complete Conceptual Framework for SME Finance». *Journal of Banking and Finance*, vol. 30, nº 11, pp. 2945-2966.

[13] BIRCH, D. (1987). *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. Free Press, New York.

[14] BLANCO, J. y ALMAGRO, P. (2014). «Factores que inciden en el crecimiento de las pymes en España». En TRIGO, J. y SEMUR, A. (coord.). *Situación actual y retos de futuro de las pymes españolas,* cap. 3, pp. 49-178, ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

[15] BLOOM, N. y VAN REENEN, J. (2010). «Why do Management Practices Differ across Countries?». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, pp. 203-224.

[16] BLOOM, N.; SADUN, R. y VAN REENEN, J. (2012). «The Organization of Firms across Countries», *Quarterly Journal of Economics,* vol. 107, nº 4, pp. 1663-1705.

[17] CAMISÓN, C. y DE LUCIO, J. (2010). «La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización». *Economía Industrial,* nº 375, pp. 19-40.

[18] CAVES, R. y BARTON, D. (1990). *Efficiency in U.S. Manufacturing Industries*. The M.I.T. University Press, Cambridge.

[19] COMISIÓN EUROPEA (2007). «Survey of the Observatory of European SMEs». *Flash Eurobarometer Reports,* vol. 196, pp. 1-267.

[20] DAVIS, S.; HALTIWANGER, J. y SCHUH, S. (1996). «Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts». *Small Business Economics*, vol. 8, nº 4, pp. 297-315.

[21] DE LA VEGA, I. y CODURAS, A. (2009). *Análisis del crecimiento empresarial en España. La influencia de la educación específica en la actividad emprendedora española y en sus expectativas de crecimiento.* Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

[22] DELLER, S. y MCCONNON, J. (2009): «Microenterprises and Economic Growth: a Panel Study of the US States 1977–1997». *Applied Economics Letters*, vol. 16, pp. 1307-1312.

[23] DHAWAN, R. (2001). «Firm Size and Productivity Differential: Theory and Evidence from a Panel of US Firms». *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 44, pp. 269-293.

[24] DUNNE, T.; ROBERTS, M. y SAMUELSON, L. (1989). «The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, pp. 671-698.

[25] EVANS, D. (1987a). «The Relationship Between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries». *Journal of Industrial Economics,* vol. 35, pp. 567-581.

[26] EVANS, D. (1987b). «Tests of Alternative Theories of Firm Growth». *Journal of Political Economy*, vol. 94, pp. 657-674.

[27] FERNANDES, F.; KONTONIKAS, A. y TSOUKAS, S. (2014). «On the Real Effects of Financial Pressure; Evidence from Area Firm-level Employment During the Recent Financial Crisis». *SIRE Discussion Paper-* 2014-020, Scottish Institute for Research in Economics, University of Glasgow.

[28] FERNÁNDEZ, Z. y NIETO, M. (2002). «International Involvement of SMEs: The Impact of Ownership». *Working Paper Business Economics Series*, vol. 58, nº 21.

[29] GARCÍA-TABUENCA, A.; CRECENTE, F.; JIMÉNEZ, A.; MERINO, F.; PABLO-MARTÍ, F. y PRATS, M. A. (2015). «Estado y prevalencia de la PYME en la economía española ante una fase de recuperación». *Cuadernos Cátedra Fundación ICO PYME*. Recuperado el 1 de enero, pp. 1-35 de*: http://www.fico-pyme.es/web/wp/Cuaderno%201.pdf*

[30] GARICANO, L.; LEFARGE, C. y REENEN, J. V. (2012). «Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France». Recuperado de: *http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1128.pdf*

[31] HUERTA, E y SALAS, V. (2012). «La calidad del recurso empresarial en España: indicios e implicaciones para la competitividad». *Papeles de Economía Española*, vol. 132, 19-36.

[32] HUERTA, E y SALAS, V. (2014). «Tamaño de las empresas y productividad de la economía española. Un análisis exploratorio». *Mediterráneo Económico*, vol. 25, mayo, pp. 167-191.

[33] KAPOPOULOS, P. y LAZARETOU, S. (2007). «Corporate Ownership Structure and Firm Performance: Evidence from Greek Firms». *Corporate Governance: An International Review*, vol. 15, pp. 144-158.

[34] KLEIN, N. (2014). «Small and Medium Size Enterprises, Credit Suply Shocks, and Recovery in Europe». *IMF, WP*/14/98. Recuperado de: *http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1498.pdf*

[35] KUMAR, K.; RAJAN, R. y ZINGALES, L. (1999). «What Determines Firm Size». *NBER Working Paper Series*, vol. 7208, pp. 1-54.

[36] LAEVEN, L. y WOODRUFF, C. (2007). «The Quality of the Legal System, Firm Ownership and Firm Size». *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, nº 4, pp. 601-614.

[37] LEVIE, J. y AUTIO, E. (2008). «A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model». *Small Business* Economics, vol. 31, nº 3, pp. 235-263.

[38] MARTÍN, C. y RODRÍGUEZ, A. (2011). «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis». *Cuadernos Económicos de ICE,* vol. 82, pp. 101-141.

[39] MARGARITIS, D. y PSILLAKI, M. (2010). «Capital Structure, Equity Ownership and Firm Performance». *Journal of Banking and Finance*, vol. 34, pp. 621-632.

[40] MERINO, F. (2012). «Firms' Internationalization and Productivity Growth». *Research in Economics*, vol. 66, pp. 349-354.

[41] MERINO, F.; PABLO-MARTÍ, F. y PRATS, M. A. (2015). «Crisis y brecha en inversión innovadora por tamaño empresarial». *Cuadernos Cátedra Fundación ICO PYME*, 4, julio, pp. 1-28. Recuperado de: *http://www.fico-pyme.es/web/wp/Cuaderno%204.pdf*

[42] MYRO, R. (2014). «Una nueva política para la industria». *Mediterráneo Económico*, vol. 25, mayo, pp. 297-313.

[43] NEUMARK, D.; WALL, B. y ZHANG, J. (2011). «Do Small Businesses Create more Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 93, pp. 16–29.

[44] OTERO, M. (2014a). «La pyme». En TRIGO, J. y SEMUR, A. (coord.), *Situación actual y retos de futuro de las pymes españolas,* cap. 1, pp. 19-34, ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

[45] OTERO, M. (2014b). «El sector empresarial español». En TRIGO, J. y SEMUR, A. (coord.), *Situación actual y retos de futuro de las pymes españolas,* cap. 2, pp. 42-48, ed. Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

[46] PRATTERN, C. (1991). *The Competitiveness of Small Firms.* Cambridge University Press, Cambridge.

[47] RAMDANI, B.; KAWALEK, P. y LORENZO, O. (2009). «Predicting SMEs' Adoption of Enterprise Systems». *Journal of Enterprise Information Management*, vol. 22, pp. 10-24.

[48] SALAS, V. y SÁNCHEZ-ASÍN, J. (2013). «Information and Trust in Hierarchies». *Decision Support Systems*, vol. 55, pp. 988-999.

[49] SCHIVARDI, F. y TORRINI, R. (2008). «Identifying the Effects of Firing Restrictions Through Size-Contingent Differences in Regulation». *Labour Economics*, vol. 15, pp. 482-511.

[50] SEGARRA-BLASCO, A. y ARAUZO-CAROD, J. M. (2008). «Sources of Innovation and Industry-University Interaction: Evidence from Spanish Firms». *Research Policy,* vol. 37, nº 8, pp. 1283-1295.

[51] SHAFFER, S. (2006). «Establishment Size and Local Employment Growth». Small Business Economics, vol. 26, pp. 439-454.

[52] SHEFER, D. y FRENKEL, A. (2005). «R&D, Firm Size and Innovation: an Empirical Analysis». *Technovation*, vol 25, pp. 25-32.

[53] TAYMAZ, E. (2005). «Are Small Firms Really Less Productive?» *Small Business Economics*, vol. 25, pp. 429-445.

[54] WAGNER, J. (2002). «The Causal Effects of Exports on firm Size and Labor Productivity: First Evidence from a Matching Approach». *Economics Letters*, vol. 77, pp. 287-292.

[55] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; BARKER, A.; KONINGS, J. y CANTON, E. (2012). *EU SMEs in 2012: At the Crossroads. Annual Report on Small and Medium-sized Interprises in the EU, 2011/12.* Rotterdam: European Commission.

[56] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; DERBYSHIRE, J. y BARKER, A. (2011). *Are EU SMEs Recovering from the Crisis.* Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises.

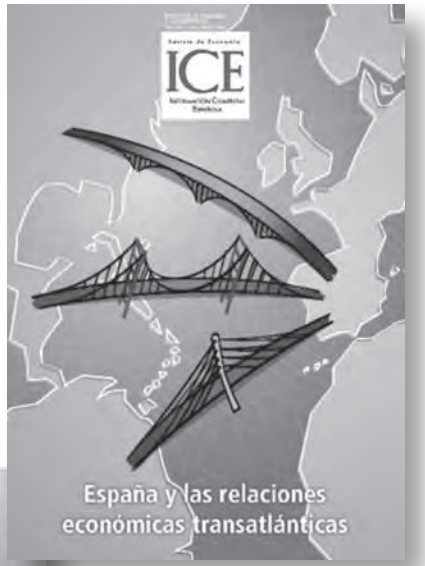
[57] YANG, C. H. y CHEN, K. H. (2009). «Are Small Firms Less Efficient». *Small Business Economics*, vol. 32, pp. 375-395.

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

Información Comercial Española
Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



Boletín Económico
de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía Española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior

En
INTERNET

Cuadernos Económicos
de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación

www.revistasice.com
Teléfono 91 603.79.97/93
Distribucionpublicaciones@mineco.es

Antonio Garamendi Lecanda*

LA INNOVACIÓN EN LA PYME. UNA APROXIMACIÓN MÁS ALLÁ DE SU TAMAÑO EMPRESARIAL

En este artículo se analiza la composición de la estructura empresarial española destacando la especificidad y el tamaño de sus empresas. La identificación de múltiples criterios para la clasificación del conjunto de las pymes resalta la necesidad de mejorar los estándares adoptados por la Unión Europea. Este hecho es imprescindible para identificar mejor los requerimientos que tienen las empresas de reducida dimensión a la hora de fortalecer sus estrategias de crecimiento empresarial. En este sentido, se resalta el valor de los procesos de innovación como fuente de mejora de la productividad y de la competitividad del conjunto de la economía.

Palabras clave: *microempresas, clasificación empresarial, estrategia, competitividad.*
Clasificación JEL: *L21, L25.*

1. Introducción

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 por 100 hasta situarse en los 3.186.878, siendo este el primer aumento del número de empresas registrado desde 2008.

España es un país de pymes, en particular de micropymes. Del total de las empresas, el 99,9 por 100 tienen menos de 250 trabajadores. Algo más del 55 por 100 no tienen asalariados, es decir, aproximadamente 1.750.000 de las empresas de menor dimensión son empresarios individuales. Del resto de empresas con asalariados (estas son 1.440.000) el 91 por 100 tienen menos de diez empleados; 108.383 son pequeñas; el 1,2 por 100 son medianas; y tan solo unas 5.000 compañías son catalogadas como grandes empresas, es decir, de las empresas con asalariados el 0,3 por 100 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 en tan solo diez actividades. Con respecto a su orientación sectorial, el 81 por 100 de las pymes con asalariados pertenecen al sector servicios (destacando las actividades de la distribución comercial mayorista y minorista, de los servicios de comidas y bebidas, del transporte

* Presidente de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa.

terrestre y de las actividades jurídicas y de contabilidad), el 11 por 100 se encuentran en el sector de la construcción y el 8 por 100 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 UE (Eurostat), las pymes españolas sustentan casi tres cuartas partes del empleo en el sector privado y generan el 64 por 100 del valor añadido. Ambas magnitudes son superiores a las que registran la media de los países que integran la UE28. 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 por 100 de la ocupación (29,1 por 100 UE) y generan el 28 por 100 del valor añadido (22 por 100 UE). En estos países, este conjunto de empresas supone aproximadamente el 90 por 100 sobre el total en Francia, Italia y Reino Unido, mientras que en Alemania este porcentaje se sitúa cerca del 80 por 100. 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, debido igualmente a que hay una elevada presencia de microempresas y, también, a la menor presencia de empresas de gran tamaño que además son de menor tamaño que las grandes empresas europeas y, especialmente, que las americanas[1].

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. En su conjunto, las empresas españolas adolecen de una menor productividad. Según la Fundación Cotec[2], distintos estudios indican que el diferencial de productividad de nuestra economía con respecto a la UE se debe en un 45 por 100 a la composición sectorial, y el 55 por 100 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 aquel que más peso tiene en términos de empleo.

2. El tamaño empresarial y los problemas asociados a la clasificación de las pymes

Sobre este aspecto, sería conveniente realizar alguna reflexión. En múltiples foros y en determinadas corrientes de opinión se ha instalado un amplio consenso que establece una relación causal única y directa entre la menor capacidad competitiva de la economía española y el déficit de tamaño de sus pymes. Ante esta afirmación, en mi opinión algo sesgada, quisiera resaltar en primer lugar que este es un asunto complejo donde conviven planteamientos teóricos contrapuestos y sobre el que tan solo me atrevería a concluir que no hay resultados que certifiquen y relacionen directa y exclusivamente los problemas de competitividad de una economía avanzada con la actividad, la inversión y el empleo que generan las empresas de menor dimensión.

Algunos autores han ahondado sobre la existencia de una conexión entre el tamaño de una empresa y sus niveles de rentabilidad–competitividad. De acuerdo con las teorías neoclásicas de la empresa, basadas en la obtención de economías de escala, la relación es directamente proporcional. A mayor tamaño empresarial, mayor productividad–rentabilidad-competitividad.

[1] GONZÁLEZ, X. (2015) «Tamaño y dinámica empresarial en la industria española: efecto de la Gran Recesión».

[2] La innovación en las pymes españolas. Fundación COTEC.

Sin embargo, otros planteamientos teóricos de la empresa parten de distintas hipótesis, concluyendo que no existe una única relación causal entre el tamaño empresarial y sus niveles de productividad-rentabilidad-competitividad (Becker-Blease *et al.,* 2010)[3]. Estos autores indican que la relación entre el tamaño, empleados y la rentabilidad es específica de cada industria y necesita ser comprobada industria por industria. Asimismo, en sus estudios se comprueba que para la industria manufacturera norteamericana la rentabilidad (EBITDA o *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*; EBIT o *Earnings Before Interest and Taxes*; ROA o *Return on Assets* y EBIT sobre activos totales) de la mayoría de las empresas o bien aumenta a una tasa decreciente y luego cae conforme aumenta el tamaño de las empresas o, directamente, no guarda relación con el tamaño medido por el número de empleados.

A lo anterior se podría añadir que las pymes y, en particular, las de menor tamaño, son las que se ven más afectadas a la hora de expandirse y crecer por carencias competitivas que presenta el entorno económico en el que operan, relacionadas, por ejemplo, con la regulación o el sistema judicial (Kumar Krishna, Raghuram Rajan y Luigi Zingales, 1999)[4].

Donde parece haber un mayor consenso en el análisis de estas relaciones es en la utilización de distintos criterios para medir la dimensión empresarial a la hora de clasificar a las empresas por su tamaño. Más aún, las dificultades que se presentan en la comparación empresarial por tamaño implican que la selección de un determinado criterio de clasificación no sea neutra.

En este sentido, relacionaría el origen de la controversia que identifica el tamaño insuficiente de las pymes en nuestra economía con la elaboración de un análisis empírico comparativo sesgado y claramente insuficiente, que partiría de la utilización de la clasificación derivada de la Recomendación 2003/361/CE de la Unión Europea[5] en la que se define lo que es una micro, pequeña y mediana empresa exclusivamente en función de su volumen de facturación, o bien en el valor de sus activos y en los términos de empleo que registra en un ejercicio.

Sin ánimo de ser exhaustivo, expondré un claro ejemplo para poder visualizar lo falaz de las conclusiones que se obtendrían ante un planteamiento analítico equivocado.

Comparemos dos empresas, dos pymes que tienen cada una de ellas el mismo número de empleados, por ejemplo, veinte empleados. Pues bien, de acuerdo a la definición de pyme de la Recomendación de la UE, ambas serían clasificadas, cumpliendo el resto de criterios que exige la Recomendación, como pequeñas empresas. Aportaré, adicionalmente, algunos datos más que no estarían incluidos en los criterios UE de clasificación de la pyme, pero que describen la configuración y actividad de estas empresas y que cambiarían significativamente nuestro criterio y valoración sobre el tamaño de estas pymes:

— La primera pyme es una empresa que se dedica a la distribución comercial minorista de productos alimenticios, con dos años de antigüedad y que opera en una zona rural escasamente poblada con un bajo nivel de concentración de empresas en el sector.

— La segunda pyme es una empresa que se dedica a la industria metalúrgica, con veinte años de antigüedad y que opera en el núcleo de un importante centro logístico, tecnológico e industrial de una gran ciudad, con un elevado nivel de concentración de empresas en el sector.

Pues bien, con estos datos adicionales podría percibirse que el primer establecimiento pequeño, dada su ubicación sectorial, antigüedad y la media del capital físico necesario para poder operar eficientemente en su sector, podría considerarse en términos relativos como una empresa de tamaño elevado y que, sin

[3] BECKER-BLEASE; KAEN; ETEBARI y BAUMANN (2010).

[4] RAJAN; ZINGALES y KUMAR (1999).

[5] Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.

embargo, con los condicionantes descritos, la pequeña industria metalúrgica tendría un tamaño empresarial relativamente reducido para su sector o territorio.

Es decir, con los parámetros de la Recomendación europea estaríamos categorizando erróneamente a estas empresas por su tamaño e incurriríamos en un error superior si comparásemos sus niveles de productividad, rentabilidad y competitividad, recomendando a ambas empresas un conjunto de medidas que alentaran su crecimiento por la falta de tamaño óptimo. Aplíquese este ejemplo a la comparativa entre distintos países y podríamos obtener resultados similares.

La clasificación estándar de la UE no atiende a importantes condicionantes como son la naturaleza de la demanda que atienden los distintos sectores, el grado de capital físico y tecnológico instalado, el grado de concentración de los mercados, su específica regulación y la existencia de barreras de entrada y salida, entre otros, y por lo tanto no sería conveniente utilizarla para obtener resultados concluyentes sobre la falta de dimensionamiento de cualquier estructura empresarial. La homogeneidad que proporciona la clasificación europea de las pymes nos presenta una panorámica global del universo de las empresas de menor dimensión, pero obstaculiza la detección de los matices de la estructura y demografía empresarial de actividades, sectores o países. En este sentido, debería plantearse una modificación de los parámetros que incorpora esta Recomendación puesto que no solo está teniendo una incidencia sobre los resultados de los estudios económicos o sobre el debate actual, sino que los criterios de la Recomendación se van incorporando cada vez en mayor medida a la regulación de los países de la UE y afectan a las normas contables, fiscales, industriales, medioambientales o a la que determina los criterios de contratación pública.

Como referencia comparativa, la Small Business Administration (SBA) de EE UU ha desarrollado su propia metodología de clasificación de las empresas por su dimensión. La SBA ha llegado a implantar esta metodología a partir de distintos trabajos empíricos realizados y de la experiencia en la publicación de normativas que incluyen criterios de clasificación de las empresas por tamaño. Para la SBA las normas de tamaño deben ser flexibles y distintas para dar cabida a las diferencias existentes entre las industrias. Asimismo, las políticas que utilicen esta metodología deben estar orientadas a fomentar y fortalecer la capacidad competitiva de las pymes. Estas son las dos consideraciones de base que ha utilizado la SBA al establecer estándares de tamaño para las pymes.

La metodología SBA examina las características estructurales de una industria para evaluar tanto las diferencias existentes entre las empresas de una misma industria como el nivel competitivo del sector en su conjunto. Para ello, la estructura del sector se examina por el análisis de cinco factores principales: el tamaño medio de las empresas; el grado de competencia dentro de una industria; los costes de inicio de la actividad y barreras de entrada en el sector; la distribución de las empresas por tamaño; y la participación de pequeñas empresas en la contratación pública. Adicionalmente, la metodología de la SBA también considera otros factores secundarios que son muy relevantes para determinar a la estructura y a la actividad de empresas. Estos son el cambio tecnológico del sector, el grado de concentración y competencia entre las industrias, las tendencias del crecimiento de la industria, y el impacto de los programas de ayudas de la SBA sobre la configuración sectorial del tejido productivo.

La SBA ha realizado un análisis estadístico con los datos que se extraen de los factores principales y secundarios, según proceda, estableciendo estándares de tamaño para cualquier sector de actividad. Como punto de partida de estos análisis, la SBA presume la cifra de ingresos de 7.000.000 de dólares como un tamaño estándar apropiado para el sector de los servicios, el comercio minorista, la construcción y otras industrias con estándares de tamaño basadas en las cifras de negocio; los 500 empleados para la industria manufacturera, la minería y otras industrias con estándares de

tamaño que utilizan como base el criterio de número de trabajadores; y 100 empleados para las industrias de comercio al por mayor. Estos tres niveles, a los que se refiere la metodología como «estándares de tamaño ancla» no marcan un tamaño mínimo, sino que más bien son puntos de referencia o puntos de partida para el conjunto de empresas que pertenecen a los distintos sectores de actividad. En la medida en que una actividad industrial muestre diferentes características con respecto a esta referencia, se revisa la confección del estándar de tamaño atendiendo a los factores primarios o secundarios enunciados anteriormente[6].

Pues bien, de la clasificación actual de la UE se han confeccionado numerosos análisis y juicios de valor, que vinculan al tamaño de nuestras pymes como factor determinante de la falta de competitividad del conjunto de la economía española, sin que se haya identificado una clasificación adecuada de las mismas. Sin restar importancia sobre la necesidad de abrir el debate sobre el crecimiento empresarial, es fundamental acotar convenientemente las implicaciones que tiene el tamaño empresarial sobre la estructura productiva utilizando unas referencias que utilicen varios criterios. Para ello se han de considerar, entre otros factores, los siguientes: la suficiencia o idoneidad del *stock* de capital fijo o tecnológico instalado; los niveles de productividad de los factores de producción; y la capacidad que presenta nuestro marco regulatorio para poder mantener tasas crecientes de la actividad productiva y del empleo en el medio plazo.

Las implicaciones que tendrá la consideración de estas relaciones causa-efecto son muy relevantes para la política industrial, puesto que, ¿cuál es el tamaño óptimo empresarial de una industria competitiva? y, sobre todo, ¿qué o a quién le corresponde determinar que deba alcanzarse dicho tamaño?

Hoy en día, la estructura y demografía empresarial están muy vinculadas a las decisiones que toman los propios empresarios dentro de un marco de competencia. Este marco se convierte, igualmente, en un condicionante de la acción de estos empresarios y, por lo tanto, en un factor clave para su consolidación y crecimiento en los mercados. Sin duda, la estructura empresarial de un sector o territorio es el resultado de una dinámica competitiva que selecciona a las formas de empresa más eficientes, en relación a la satisfacción de las necesidades a las que van a ser destinadas los bienes y servicios que producen estas empresas. En entornos cada vez más abiertos y competitivos, donde se producen cambios radicales con mayor frecuencia, las pymes de menor dimensión están siendo capaces de adaptarse mejor a los retos que generan los mercados. En particular, las micropymes demuestran día a día que son capaces, no solo de sobrevivir con todo tipo de dificultades, sino de satisfacer adecuadamente la demanda de bienes y servicios, generar valor añadido, invertir, innovar, internacionalizarse y retribuir convenientemente a sus propietarios y accionistas.

Un claro ejemplo lo hemos visto en el comportamiento de nuestro sector exportador durante el periodo de crisis económica, donde las ventas en el exterior no solo han aumentado en su margen extensivo e intensivo, sino que lo han hecho en un contexto desfavorable de los mercados donde los intercambios comerciales internacionales han disminuido y el acceso a los recursos financieros ha estado muy limitado. El resultado ha sido una ganancia de cuota de mercado por parte de nuestras pymes. Así lo dicen las estadísticas que, en los años comprendidos entre 2008 y 2014, han detectado un cambio significativo en el número de empresas que exportan, cifra que aumentó un 35 por 100 desde el inicio de la crisis, alcanzando las 150.000 actividades empresariales. El grueso del crecimiento lo han experimentado las pymes. La clave fue la evolución seguida por lo que el ICEX considera «empresas regulares», es decir, aquellas empresas que no realizan operaciones puntuales de exportación, sino que están plenamente insertadas en el proceso exportador y exportan de forma continuada por un periodo

[6] *SBA Size Standards Methodology White Paper.* US Small Business Administration.

de al menos cuatro años consecutivos. Su patrón de comportamiento ha sido similar al anterior a la crisis y su número ha permanecido casi inalterado alrededor de las 40.000 empresas, de las que aproximadamente más de la mitad son pymes[7].

Para alcanzar cualquier mercado en un mundo digital y globalizado, no es tan importante tener mayor o menor volumen de activos y de recursos económicos y financieros, sino saber «economizarlos», «valorizarlos» o gestionarlos mejor que el resto de competidores y, fundamentalmente, orientarlos hacia una producción dirigida íntegramente por las necesidades finales de la demanda. Esto no significa que se aparte o soslaye el debate actual del tamaño empresarial, sino que quizás se debería reorientar y enfocar convenientemente para analizar si las pymes españolas tienen dificultades singulares, y de qué tipo, para poder alcanzar la dimensión que se requiere para poder ser más competitivas dentro de sus correspondientes segmentos de mercado en los que están ya operando o en aquellos otros en los que quieren desarrollarse.

3. El valor del fomento de la innovación en las pymes como estrategia de crecimiento empresarial

Este planteamiento se ajusta convenientemente al papel que juega un factor fundamental en la transformación de los procesos, productos y servicios y estructuras organizacionales de las pymes, así como en su relación con la tecnología. El fomento de la innovación en estas empresas tendría un doble efecto beneficioso para la economía española. En primer lugar, haría que las empresas mejoraran su capacidad competitiva a través de la introducción en el mercado de nuevos o mejores productos y servicios. Complementariamente, esta mayor competitividad propiciaría un mayor crecimiento de las pymes, redundando en ganancias adicionales de productividad para el conjunto de la economía.

Para ello, 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.

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 por 100. Esta actividad dista significativamente con respecto a la que se produce en las grandes empresas, donde este porcentaje ascendió hasta el 41 por 100. 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. El porcentaje de pymes que consideraban el coste como una dificultad importante para innovar fue del 33,9 por 100 en 2007 y aumentó hasta el 41,9 por 100 en 2013. Este factor es muy importante puesto que la intensidad de innovación, calculada como el porcentaje de gasto en innovación sobre ventas, es en las pymes innovadoras (2,8 por 100) superior al que registran las grandes empresas (1,6 por 100). La falta de fondos en la empresa, sus dificultades para acceder a financiación externa y el coste demasiado elevado de estas actividades han experimentado,

[7] ALONSO, F.; CENDEJAS, J.L. y RUIZ, C. (2015).

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.

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 por 100 del gasto de innovación. Este porcentaje es significativamente muy superior al que realizaron las empresas de mayor tamaño. Destaca, asimismo, que esta diferencia se hace más evidente en la distribución del origen de la I+D, siendo en las pymes más importante la de carácter interno.

Otro de los rasgos que se ha de destacar es el bajo porcentaje que supone la adquisición de otros conocimientos externos para la innovación y el reducido gasto que se realiza para dar valor a esta actividad. En 2013, tan solo el 3,4 por 100 de las pymes innovadoras declararon realizar estas actividades en cooperación con otros agentes. Este porcentaje es sensiblemente inferior al declarado por las empresas de mayor tamaño (22,1 por 100). La cooperación de las empresas sigue orientándose mayoritariamente hacia los proveedores, a la par que continúan reforzando sus grados de cooperación con los demás agentes: universidades, centros tecnológicos, organismos públicos de investigación (OPI), consultores privados, competidores y empresas del mismo grupo.

Como resumen de estos datos podemos afirmar 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 a la realización de este tipo de actividades en las pymes, por la repercusión que esta ha ocasionado sobre el aumento de los costes.

— 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 tamaño 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 aquellas 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. Esta caracterización está muy acertadamente descrita en distintas aportaciones de la Fundación Cotec[8].

Las pymes, en primer lugar, necesitan optar por la innovación. Necesitan de una cultura empresarial que otorgue un gran valor a este proceso del cambio en las empresas. Esto es lo que se denomina «cultura innovadora». Esta cultura se expresa fundamentalmente en la existencia implícita o explícita de una estrategia innovadora, que queda más o menos formalizada en una planificación para la innovación. Una vez que se ha optado por esta estrategia, las pymes deben asignar recursos a la innovación, es decir, deben asignar medios y personas dedicados total o parcialmente a ella, y deben contar con un mínimo de herramientas para su gestión.

Por último, mantener la innovación solo es posible si existe el convencimiento constante en la pyme de que las innovaciones, en su conjunto, proporcionan beneficios. En consecuencia, la innovación debe ser puesta en valor tanto internamente como desde el exterior, es decir, la pyme debe evaluar de qué forma cada acción innovadora influye en la mejora de los productos y servicios ofrecidos; en la eficiencia de los

[8] La innovación en las pymes españolas. Fundación COTEC.

procesos; y en el balance de la empresa mediante la capitalización de sus resultados. Adicionalmente, debe haber un compromiso por parte de las instituciones públicas y privadas para resaltar el valor de la innovación promoviendo, tanto su acceso, como un marco adecuado para su desarrollo.

Pues bien, la presión competitiva que afrontan las pymes en un escenario de recuperación de la actividad genera una necesidad urgente de aumento de sus ventas, para mantener e incrementar sus cuotas de mercado.

Esta urgencia choca con la gradualidad que debe adoptar este tipo de procesos para que la innovación tenga una mínima probabilidad de éxito entre las empresas de menor dimensión. La implantación de la cultura, de los procesos y de la gestión de la innovación en las pymes está vinculada, dadas estas circunstancias, a importantes desafíos. Sin duda, el actual escenario económico hace que las pymes sean conscientes de que su supervivencia pasa, necesariamente, por asumir que las condiciones del mercado cambian a una mayor velocidad. Su actividad ha dejado de estar, por ejemplo, enmarcada en un entorno local y requiere estar localizada en un entorno nacional o, incluso, internacional. Sus fuentes de financiación tradicionales asociadas a las entidades bancarias están siendo complementadas con otros instrumentos de financiación que, al proveerse a través de plataformas tecnológicas, presentan adicionalmente servicios de alto valor añadido. O, por poner otro ejemplo, se han impuesto nuevas relaciones con los proveedores que requieren la mejora o cambio de los sistemas de información, transporte y almacenamiento de las pymes, con vistas a reducir el tiempo de fabricación y entrega de los productos a sus clientes.

Esta percepción es esencial para este tipo de empresas puesto que se convierte en el primer requisito para que una pyme se vuelque con éxito hacia la innovación. Me estoy refiriendo al primero de los componentes que he enunciado anteriormente, el compromiso de la alta dirección con la cultura de la innovación, esto es, la opción de innovar. Seguramente, multitud de pymes han adquirido mucha experiencia en su gestión operativa, es decir, en hacer cada vez mejor lo que ya saben hacer. Ahora bien, la gestión de la innovación es una misión distinta que requiere diferentes capacidades y recursos, cuestión por la cual se requiere de un necesario acompañamiento de las pymes en su reorientación estratégica hacia la cultura de la innovación. Para este apoyo es necesario tener en cuenta tanto el contexto económico actual, como sus capacidades particulares y el *time to market* que requiere cualquier proceso de este tipo.

El fomento de la cultura innovadora en las pymes va asociado a las capacidades de adaptación y absorción que presentan este tipo de empresas. Entre estas, se pueden enumerar la capacidad que tienen a la hora de identificar, valorar e integrar sus fuentes de conocimiento y de valor que son realmente relevantes para las mismas. A partir de estos componentes, la decisión de implementar la cultura de la innovación en la empresa, bajo mi punto de vista, está unida a tres motivaciones: la búsqueda de conocimiento, la búsqueda de mercados y la búsqueda de eficiencia.

Con respecto a la primera, las empresas asignan medios a la búsqueda de recursos relacionados con la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico. Estos recursos son ofertados por distintos agentes, y serán seleccionados conforme aumenten los propios activos intangibles de la empresa. En este sentido, es tan importante la visión pyme sobre el conocimiento o la tecnología ofertada, como la capacidad de que disponga la empresa para poder transferir esa fuente externa de conocimiento a los procesos internos de la misma.

En cuanto a la búsqueda de mercados, quizás sea esta la motivación que condiciona al resto de componentes. Es imprescindible que la variable demanda no se pierda de vista en ningún momento dentro del proceso de innovación. Esto requiere asignar medios, que por naturaleza son escasos, a un sistema de información y validación que precise cuáles son las necesidades reales de la demanda. En este sentido, es esencial orientar la oferta de conocimiento aglutinada

en universidades, organismos públicos de investigación, centros tecnológicos y otros agentes involucrados en la generación de tecnología. Por su parte, se les ha de facilitar a las pymes el poder validar si el producto o proceso que se está modificando tiene un impacto significativo sobre sus cifras de negocios. Si es así, se está resolviendo una necesidad real de la demanda previamente identificada. También puede que, de los resultados de esta validación, el empresario se dé cuenta de que la necesidad que se pretendía satisfacer con los cambios introducidos no era tan relevante. Este hecho no debe convertirse en un desincentivo, puesto que del conocimiento validado adquirido en todo el proceso pueden extraerse otras vías de mejora competitiva para la propia empresa.

Por último, la búsqueda de la eficiencia está relacionada con la provisión de los recursos necesarios que optimicen el proceso de innovación. En gran medida, para las pymes estos recursos están relacionados con la cantidad y calidad de los recursos de capital humano y financiero disponibles, así como con su facilidad de acceso. Ahora bien, en las pymes aparecen multitud de barreras o dificultades que deben superar. Y es que la gestión de la innovación actúa como amplificador de todos aquellos obstáculos que forman parte de la actividad de cualquier empresa. Entre otros, se han de destacar la falta de experiencia en la gestión de estos procesos, la falta de cualificación del capital humano, la dificultad del acceso a los recursos financieros, el acceso a fuentes de información que detectan oportunidades en el conocimiento y en los mercados, y los costes asociados a la distinta tipología de barreras regulatorias existentes (mercantiles, comerciales, laborales, fiscales) para la operativa en cualquier mercado.

Todos estos obstáculos son salvables por cualquier empresa si posee activos competitivos, así como una estrategia marcada por la diferenciación. La valoración de todas estas fortalezas y debilidades exige considerar en gran medida la apertura de la innovación en las pymes hacia fórmulas de cooperación interempresarial con cualquier tipo de agente vinculado al ámbito de la I+D+i o al de la transferencia del conocimiento. La cooperación entre empresas constituye una vía especialmente eficaz para el desarrollo de la cultura de la innovación en las pymes. Esta debe ser entendida como un proceso que aúna esfuerzos, recursos y talento para reducir costes y riesgos en la ejecución de un proyecto común.

Estas fórmulas de colaboración dependen en gran medida del desarrollo interno del conocimiento que presente la empresa. Los acuerdos coyunturales o duraderos, la formación de consorcios, el establecimiento de *joint venture* o la adquisición de tecnologías y empresas son componentes que incrementan la probabilidad del éxito en la innovación. A través de estos procesos, las pymes pueden tener un acceso más fácil, rápido y eficiente a los mercados, al conocimiento y a las tecnologías. Y esto es especialmente importante para empresas que no cuentan con los recursos mínimos para afrontar aisladamente las inversiones necesarias. Además, la cooperación empresarial permite a las pymes obtener economías de escala y generar valor añadido derivado de la explotación de los resultados de la innovación. Y por último, y muy importante, estos acuerdos entre empresas posibilitan compartir riesgos.

4. Conclusiones y propuestas

Por lo tanto, debemos en primer lugar identificar convenientemente el subconjunto de las pymes que se encuentran, o pueden encontrarse, en el corto y medio plazo, en ese trascendental estadio de avanzar hacia un mayor dimensionamiento de sus operaciones. Una vez realizada esta investigación, debemos determinar qué factores, tanto externos como internos, les limitan o les impiden poder acometer procesos de expansión y crecimiento empresarial. Por último, se han de remover y eliminar todos estos obstáculos, promoviendo, a su vez, un adecuado marco regulatorio que favorezca la proyección y el crecimiento empresarial de las pymes.

A modo de conclusión, lo primero que se ha de destacar es que, dada la heterogeneidad de nuestra estructura empresarial, los problemas que afrontan las pymes para su crecimiento son diversos. Pese a que hay factores comunes como son la competencia, la regulación, la financiación, la disponibilidad de recursos o la fiscalidad, entre otros, las pymes afrontan de distinta forma el crecimiento dependiendo de su tamaño, del sector de actividad y de su capacidad de crecimiento. Esta capacidad de crecimiento viene determinada por factores internos tales como la independencia en la toma de decisiones, el particular establecimiento de sus relaciones con proveedores y clientes, las diferentes estructuras de las organizaciones, sus necesidades de recursos financieros, y los diferentes estilos de la gestión empresarial que operan en las pymes.

Adicionalmente, el crecimiento está explicado por factores externos tales como la estructura de mercado, el marco regulatorio, la facilidad de acceso a la tecnología adaptada a las necesidades de las empresas de menor dimensión, la disponibilidad de capital humano cualificado, el grado de desarrollo de distintas fuentes de financiación, y las múltiples y distintas barreras a la internacionalización y a la mejora de los procesos de innovación de las pymes.

En este último caso, y dadas las implicaciones que tiene la innovación como catalizador del crecimiento empresarial, la mejora de los procesos y productos de las pymes debe convertirse en un instrumento amplio de carácter horizontal. Para esto es preciso que todos los agentes públicos y privados actúen de forma coordinada en una misma dirección. Entre estos me refiero principalmente a las Administraciones públicas, a los científicos, académicos e investigadores, a los tecnólogos y, por supuesto, a nuestras empresas.

En el caso de la Administración, es imprescindible que sea plenamente consciente de la importancia de la innovación empresarial. Para ello, es lógico pensar que las políticas orientadas a impulsar la actividad económica de un país han de pasar por el establecimiento de un marco de medidas públicas de fomento de la actividad innovadora. Esta debe ser coherente con las características específicas del tejido empresarial y, al mismo tiempo, con el objetivo de su transformación competitiva. Por ello, es necesario preservar los fondos destinados a este tipo de actividades.

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. 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 en las pymes siguen una pauta o patrón específico de las empresas de reducida dimensión. 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 la innovación organizativa y comercial, así como la implantación de una gestión avanzada de estos procesos en las empresas.

De igual forma, la sistematización que implica en muchas ocasiones la presentación de este tipo de proyectos subvencionables requiere un apoyo adicional 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 de 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.

Referencias Bibliográficas

[1] ALONSO, F.; CENDEJAS, J. L. y RUIZ, C. (2015). «Mercados con futuro exportador para las pymes». *Información Comercial Española, Revista de economía*, nº 877, pp. 79-99.

[2] BECKER-BLEASE, J. R.; KAEN, F. R.; ETEBARI, A. y BAUMANN, H. (2010). «Employees, Firm Size and Profitability in U.S. Manufacturing Industries». *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 7, nº 2, pp. 7-23.

[3] FUNDACIÓN COTEC (2013). «La innovación en las pymes españolas». *Colección Estudios,* nº 46.

[4] GONZÁLEZ, X. (2015). «Tamaño y dinámica empresarial en la industria española: efecto de la Gran Recesión». *Papeles de Economía Española*, vol. 144, pp. 74–91.

[5] RAJAN, R.; ZINGALES, L. y KUMAR, K. (1999). «What Determines Firm Size». *NBER Working Paper*, n° 7.208.

[6] US SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (2009). SBA Size Standards Methodology White Paper.

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

JERÓNIMO DE AYANZ Y LA MÁQUINA DE VAPOR

Este libro se edita con la intención de dar a conocer la figura del inventor español del siglo XVI Jerónimo de Ayanz, así como para mostrar los trabajos que desarrolló para utilizar la máquina de vapor con fines industriales. Tres de los nueve artículos son semblanzas biográficas de su vida militar, y se menciona las referencias que del personaje hacen escritores tan importantes como Lope de Vega o Baltasar Gracián. Gran parte de la monografía tiene un contenido técnico dedicándose un capítulo a la descripción de los "ingenios de vapor" propuestos por Ayanz; en otro se desarrollan las "invenciones notables de Jerónimo de Ayanz en navegación submarina, buceo y máquinas diversas", y se completa con el estudio de un documento inédito. Este documento se trata de una carta dirigida por Ayanz, en 1613, año de su muerte, a Emanuel Filiberto de Saboya y contiene el primer capítulo de un libro científico que no ha sido localizado. Lo integran ocho hojas y siete dibujos realizados por el autor, en el que Ayanz se ocupa de la existencia del vacío, del movimiento perpetuo y de desmentir la presencia de una esfera de fuego más allá de la luna. Este documento, adquirido en 2013 por la Biblioteca Nacional, se reproduce íntegramente en el libro.

Número de páginas: 114
Precio papel: 8,00 € (IVA incluido)
Precio ePub: 6,00 € (IVA incluido)

Librería virtual, suscripción y venta: www.mineco.gob.es
Pº de la Castellana, 162 – 28046 Madrid. – Telf. 91 603 79 97/93

Juan Rosell Lastortras*

RETOS DE FUTURO DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

La prolongada etapa recesiva que ha atravesado la economía española ha provocado una destrucción de tejido productivo, en particular de las pymes, mayor que en otros países de nuestro entorno. Dada la importancia de la pyme en España este artículo identifica la existencia de unas condiciones particulares de nuestro entorno socioeconómico, institucional y financiero, que limitan la capacidad de nuestras pequeñas y medianas empresas para adaptarse mejor a los cambios de ciclo económico y poder sobrevivir a un mundo más globalizado. Así, aspectos como la innovación, el sistema educativo, el nivel de financiación adecuado y el marco jurídico, laboral y fiscal se erigen como factores clave del éxito empresarial, con una mayor incidencia en el ámbito de las pymes.

Palabras clave: *tamaño, espíritu emprendedor, innovación, cotizaciones, cooperación*
Clasificación JEL: *D21, L11.*

1. Introducción

La pyme tiene un papel fundamental en la economía española, ya que su actividad genera más de la mitad de la producción de bienes y servicios y además supone la principal fuente de creación de empleo de nuestro país.

La importancia de la pyme en el tejido empresarial español ha motivado que el Instituto de Estudios Económicos (IEE), del que la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) es miembro de su junta directiva, haya tomado la iniciativa, junto con el patrocinio del Instituto de Crédito Oficial (ICO), de realizar el estudio titulado «Situación actual y retos de futuro de las pymes españolas», con el objetivo de aportar un análisis detallado y riguroso de la situación de las pequeñas y medianas empresas en España. En concreto, en este trabajo se identifican las fortalezas y los problemas a los que se enfrentan las pymes con el objetivo de proponer soluciones para mejorar su actividad. Adicionalmente, el análisis se enriquece comparando la situación de España con la de otros países de nuestro entorno.

Para ello, se detallan los factores que determinan el comportamiento de las pymes en nuestro país, englobando a los mismos en tres grandes categorías: el marco cultural y socioeconómico, con especial énfasis en el sistema educativo y el espíritu emprendedor; el marco financiero, en el que se detallan los instrumentos de financiación disponibles; y, por último, el marco institucional, que analiza el entorno jurídico, laboral y fiscal de la pyme española.

* Presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

Por último, y como una gran aportación de este trabajo, se profundiza en el fenómeno conocido como *Mittelstand*, modelo empresarial existente en Alemania de carácter familiar y enfocado a la innovación, cuyo interés radica en conocer las particularidades de las empresas que lo conforman, ya que estas no solo han sido capaces de resistir a la fase contractiva del ciclo económico sino que, además, han mostrado una capacidad de crecimiento sin parangón.

Dada la extensión y el detalle con el que el Instituto de Estudios Económicos ha llevado a cabo este trabajo y las novedades que incorpora en el mismo, en este artículo voy a tratar de resumir sus principales resultados.

2. Situación de la pyme en España: algunas evidencias

El tejido productivo de las grandes economías desarrolladas está compuesto fundamentalmente por pymes. No obstante, la distribución del tamaño empresarial difiere en los sectores de actividad entre países, incluso entre aquellos con niveles similares de desarrollo económico. Así, el tamaño medio de las empresas de Reino Unido, Francia y Alemania se sitúa por encima de la media europea, mientras que en España e Italia este se encuentra por debajo. En relación al conjunto de la UE27, si bien la contribución de la pyme a la actividad económica es bastante similar en la mayoría de los países de nuestro entorno, la presencia de empresas de menor dimensión es más significativa en España (Gráficos 1 y 2). Así, las empresas en España con menos de diez empleados concentraban, en el año 2013, en torno al 40 por 100 del empleo total frente al casi 29 por 100 del conjunto europeo y el valor añadido generado por estas en España se situaba casi seis puntos porcentuales por encima de la media europea hasta alcanzar el 27,5 por 100 del total.

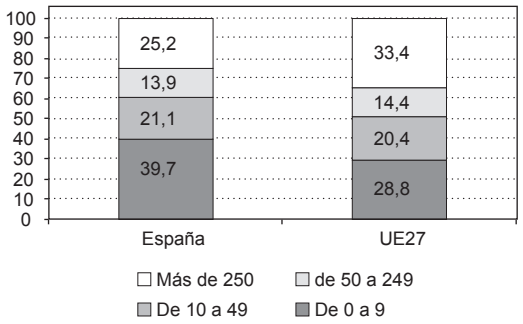
En el ámbito sectorial, las diferencias de tamaño entre sectores se explican por factores como la heterogeneidad de la estructura financiera, la distinta intensidad en el uso del capital, el nivel y la dispersión de los salarios, las discrepancias en los gastos en formación o en los tipos, métodos o nivel de innovación. La dispersión existente en el tamaño medio empresarial entre países dentro del mismo sector se explicaría, por su parte, por la influencia de otro tipo de variables específicas de cada nación, como son: el entorno cultural, la legislación laboral, la situación del sistema financiero, la fiscalidad o la propia regulación que rige la producción de los mercados.

En cuanto a la dinámica empresarial, la crisis ha provocado la desaparición de una parte significativa del tejido productivo. En este sentido, las microempresas son las que mejor han resistido, debido a que este tipo de organizaciones han constituido la mejor alternativa para el emprendimiento o para la supervivencia, ante aquellas otras que habiendo alcanzado una mayor dimensión, se han visto abocadas, ante la crisis, a reducir su tamaño.

Por otro lado, la destrucción de un número mayor de pymes que de grandes empresas podría explicarse por las mayores dificultades de las primeras para afrontar la dilatación de los periodos de pago a los

GRÁFICO 1

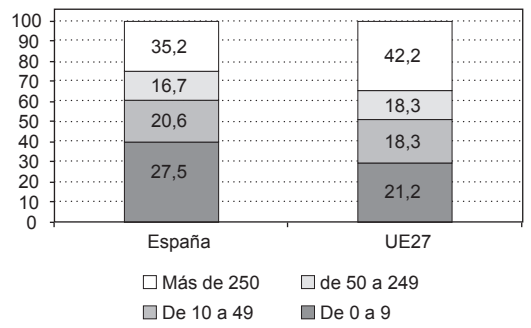
ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO EMPRESARIAL. ESPAÑA Y UE27, 2013 (En %)



FUENTE: IEE a partir de los datos de Eurostat, DIWecon, Instituto Alemán de Investigacion Económica (DIW) y London Economics.

GRÁFICO 2

ESTRUCTURA DEL VALOR AÑADIDO EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO EMPRESARIAL. ESPAÑA Y UE27, 2013 (En %)



FUENTE: IEE a partir de los datos de Eurostat, DIWecon, DIW y London Economics.

proveedores o del incumplimiento de las obligaciones de pago, por las mayores barreras de acceso a la financiación o la mayor dependencia del mercado interior. En perspectiva internacional, la contracción del músculo productivo ha sido más acusada en España que en el resto de los países europeos, siendo las empresas de los países más intensivos en sectores relacionados con la tecnología y con el conocimiento las que han mostrado una mayor capacidad de recuperación y resistencia ante la crisis.

No obstante, hay que destacar que las pymes son el principal motor de dinamización económica en España, ya que este tipo de organización es el más utilizado tanto para acceder al mercado como para salir del mismo. Los factores que las diferentes investigaciones identifican como condicionantes de la creación, consolidación y crecimiento empresarial son diversos, entre los que destacan: el sector de actividad, los relacionados con el entorno empresarial en el que las nuevas empresas desarrollan su actividad, los procedimientos administrativos, la financiación empresarial, la fiscalidad, la formación o el entorno innovador, así como los factores propios del emprendedor derivados de sus motivaciones, capacitaciones y habilidades.

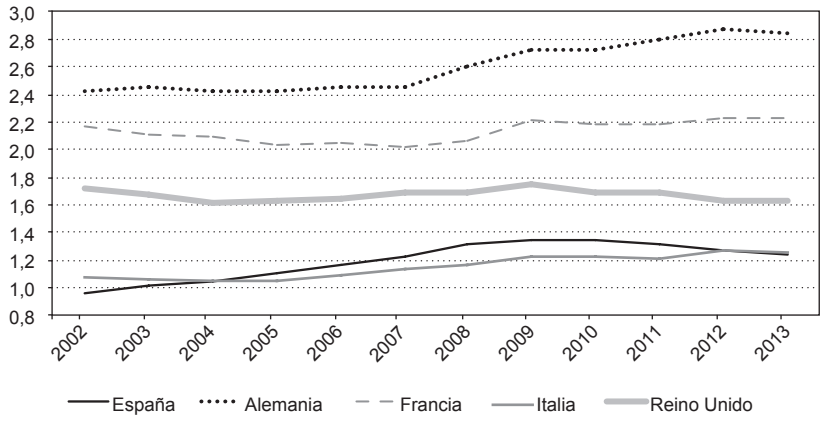
En este sentido, el tamaño empresarial se erige como uno de los factores que está positivamente relacionado tanto con la innovación como con la internacionalización empresarial. Por ello, el hecho de que el 99 por 100 del tejido productivo español sean pymes explica, en parte, que España se sitúe en la cola de los países de su entorno en términos tanto de gasto en I+D+i como en exportaciones. Dada la influencia que ambas variables ejercen sobre el crecimiento económico, sería deseable incentivar a las pequeñas y medianas empresas a incrementar su tamaño.

En el ámbito de la I+D+i, cabe resaltar que Alemania tiene el gasto bruto en I+D+i más elevado (2,85 por 100 del PIB en 2013, último dato disponible) seguida de Francia y, ya más alejado, Reino Unido. España, con un 1,24 por 100 de gasto bruto respecto de su PIB, tiene un nivel muy similar al de Italia, es decir, estos dos países del sur de Europa destinaron menos de la mitad a I+D+i de lo que lo hicieron sus vecinos del norte. Además, en Alemania el mayor gasto proviene de las empresas (más del 60 por 100 del total), mientras que en España e Italia la aportación del sector público y el sector privado es más equilibrada (Gráfico 3).

Por otra parte, uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las organizaciones para acometer sus proyectos de inversión y garantizar su crecimiento o para acceder al mercado es la restricción crediticia, fruto de la crisis económica y financiera de los últimos años. Como se puede observar en el Gráfico 4, en España los tipos de interés aplicados a los créditos inferiores al millón de euros se dispararon en la crisis de deuda que sufrió nuestra economía en 2012 y aún siguen siendo sensiblemente más altos que los aplicados en la media de la zona euro, si bien el diferencial se está recortando. Por el contrario, los tipos de interés aplicados en España a los créditos superiores al millón de euros son similares a los de la eurozona.

GRÁFICO 3

GASTO BRUTO EN I+D
(En % del PIB)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

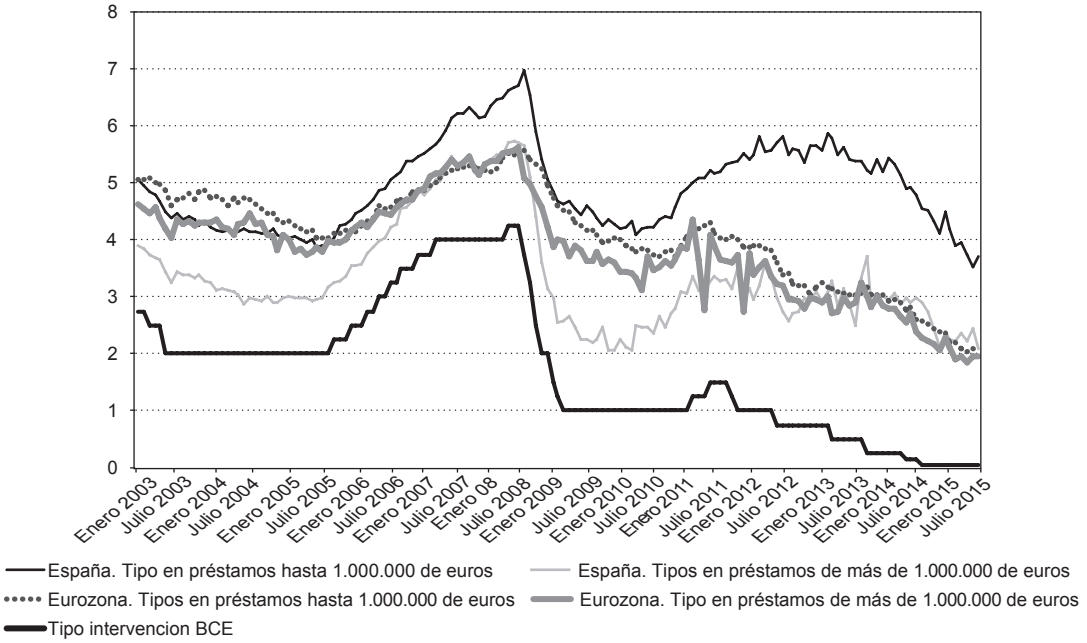
En términos comparados, las pymes recurren más a la financiación bancaria que las grandes empresas y a la financiación ajena que con recursos propios. Es necesario fomentar otro tipo de financiación por parte de las pequeñas y medianas empresas, tal y como se hace en otros países de nuestro entorno, como en Alemania o Francia. Entre ellos, se podrían destacar, las sociedades de garantía recíproca (SGR), el capital riesgo, los mercados de capitales para las pequeñas y medianas empresas, los inversores privados (con especial atención a la figura de los *business angels)*, la microfinanciación colectiva y, por último, la financiación pública, donde el papel protagonista en España corresponde al Instituto de Crédito Oficial, cuyos instrumentos más habituales son las líneas de mediación.

Existen, además, otros factores de naturaleza cultural, socioeconómico e institucional que podrían estar dificultando la creación y el crecimiento empresarial en España. En el ámbito educativo, existe un importante desajuste entre las habilidades requeridas y las disponibles por los trabajadores, junto a la escasez de determinado personal cualificado. Según la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en España el porcentaje de población española que solo tiene estudios primarios es muy superior al de los países de nuestro entorno (un 46 por 100 para la edad entre 25 y 64 años, frente a la media de la OCDE, que es un 25 por 100); mientras que el porcentaje de población española con estudios terciarios está en sintonía con la media de los países que conforman la OCDE. Adicionalmente, la tasa de abandono escolar supera el 20 por 100, aproximadamente el doble que algunos de nuestros principales socios europeos, según Eurostat.

En materia fiscal, las cotizaciones sociales a cargo del empleador son demasiado elevadas, lo que limita la contratación. Además, el hecho de que sean superiores a las de otros países supone un freno a la competitividad exterior. Como se observa en el Gráfico 5, el peso de las cotizaciones sociales que

GRÁFICO 4

TIPO DE INTERÉS. CRÉDITOS A SOCIEDADES NO FINANCIERAS



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad y elaboración propia.

pagan los empleadores en el PIB en España es superior que la media de la UE en más de un punto (8,4 por 100 en nuestro país frente al 7,3 por 100 de Europa), lo que se traduce en un mayor coste empresarial del factor trabajo y una notable pérdida de competitividad en este ámbito frente a otros países de nuestro entorno.

En cuanto al clima de negocios, España está muy lejos de encontrarse entre la economías con un entorno más atractivo para el desarrollo de los negocios, especialmente en lo que al tiempo y al coste requerido para comenzar una actividad productiva se refiere, además de las dificultades a las que se enfrentan las empresas para conseguir los permisos para su apertura. Asimismo, los costes asociados a la obtención de electricidad así como los que implican la exportación y la importación son elevados.

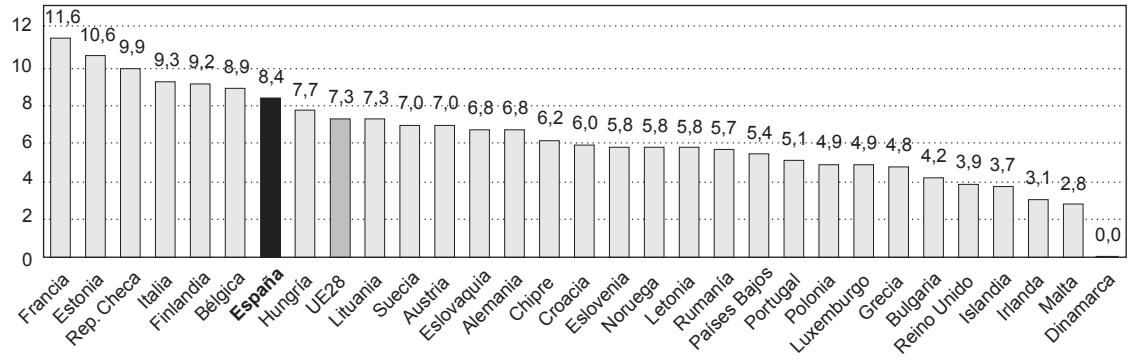
El *Mittelstand*: un modelo de éxito en Alemania

Las organizaciones alemanas que componen el denominado *Mittelstand* han mostrado una gran capacidad de adaptación y recuperación, incluso ante una coyuntura económica tan desfavorable como la de la pasada crisis. Las bases fundamentales sobre las que descansa todo su sistema de gestión y su sistema de valores son la competitividad, tecnología, innovación y el largo plazo. De hecho, en el Gráfico 6 se pone de manifiesto que no han perdido empleo en todo el periodo de crisis y las ventas solo disminuyeron en 2009.

La competitividad de las empresas que configuran el grueso de la estructura productiva en Alemania está basada en las altas prestaciones que ofrece su producción —y no en ayudas del Estado, en precios o costes— con el fin de lograr la fijación de estándares

GRÁFICO 5

COTIZACIONES SOCIALES A CARGO DE LOS EMPLEADORES, 2012
(En % del PIB)



FUENTE: Taxation Trends in the EU 2014 (EUROSTAT).

no solo en los mercados mundiales sino también en los mercados locales. Para ello, se prima el mantener altos niveles de inversión en tecnología e innovación permanentes orientada a las necesidades del cliente. Las empresas del *Mittlestand* realizan todo ello de forma eficiente ya que el número de patentes es muy superior al de las grandes empresas y los costes de las mismas se sitúan muy por debajo.

El desarrollo de las altas prestaciones de las empresas en Alemania y el mantenimiento del *know how* se logra a través de una exigente política de personal fuertemente orientada al desarrollo de los trabajadores con una alta capacidad tecnológica, asegurando su formación de forma permanente, lo que permite una estrecha identificación con la empresa. Todo ello se refleja en unos índices de rotación muy bajos y una reducida tasa de absentismo laboral.

Del mismo modo, el largo plazo abarca todas las dimensiones de la orientación de las empresas del *Mittelstand*. Desde la propia configuración institucional se habla en «generaciones», como la permanencia y la institucionalización en base a su actuación empresarial en todas sus funciones y también en su misión societaria. La orientación al largo plazo se manifiesta en varios ámbitos como:

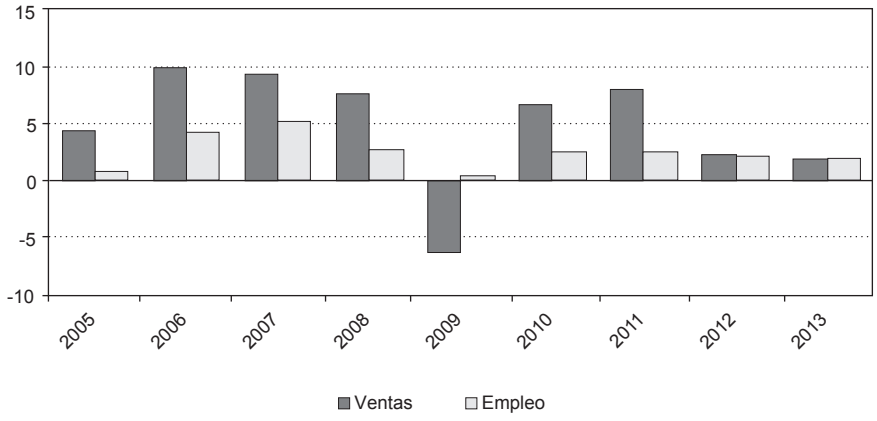
— La dirección empresarial. El director ejecutivo (CEO), dentro de las empresas del *Mittelstand,* tiene un periodo de vida de más de 20 años al frente de sus responsabilidades, mientras que en las grandes empresas se sitúa como referencia en 6,1 años.

— El desarrollo de los procesos de cooperación, tanto interempresarial como intergeneracional, para facilitar la actividad exterior, los procesos tecnológicos y la penetración en los mercados.

A modo de resumen se puede decir que las claves del éxito de las empresas del *Mittlestand* son: la intensidad tecnológica, el esfuerzo innovador, el enfoque de la producción hacia los mercados líderes internacionales, una política de recursos humanos con alto contenido formativo (especialmente relacionado con la tecnología), la cooperación, así como la visión largoplacista, el protagonismo del cliente y de la calidad.

GRÁFICO 6

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y EL EMPLEO DE LAS PYMES EN ALEMANIA
(Tasa anual)



FUENTE: KFW, Mittelstands panel 2014.

3. Retos de futuro para la pyme en España

Con todo, existen ámbitos en los que se puede actuar de cara a reforzar la actividad emprendedora en España y facilitar la consolidación y, sobre todo, el crecimiento empresarial que permitiría acercar el tejido productivo español a los niveles de competitividad que exhiben las pequeñas y medianas empresas de algunos de los países más ricos de Europa y dotarlas de la flexibilidad suficiente que les permita adaptarse a los cambios coyunturales:

— En materia educativa sería positivo la adopción y extensión del modelo dual de aprendizaje, similar al existente en Alemania, en el que se combina la teoría académica con la práctica en el mundo profesional. Asimismo, se debería considerar un sistema de formación profesional vinculado a los requerimientos laborales de la economía del conocimiento para obtener una fuerza laboral altamente cualificada y mejorar la productividad. El sistema educativo debería incorporar instrumentos que le permitan transmitir valores como el esfuerzo, la asunción de riesgos o la capacidad de pensamiento y aprendizaje autónomos, entre otros; fomentar la iniciativa y la creatividad; potenciar las habilidades en el uso de las tecnologías o la capacidad de trabajar en equipo y fomentar el espíritu emprendedor en todas las etapas educativas, introduciendo desde los primeros ciclos la cultura emprendedora de un modo natural.

— Dado que la principal barrera para acometer proyectos de I+D+i en las empresas de menor dimensión viene determinada por el tiempo, por el coste de la inversión y por la incertidumbre de la demanda futura derivada de dicha inversión, estas deberían apoyarse en la cooperación con otras organizaciones para participar activamente en proyectos de innovación tecnológica, organizativa y comercial, así como estimular la unión entre universidades y empresas e incentivar la inversión privada en estos sectores.

— Es necesario, del mismo modo, orientar la actividad y facilitar el acceso empresarial hacia los mercados internacionales a través de distintos ámbitos como el educativo, el cultural o el financiero. Así, a través del

sistema educativo y cultural resultaría necesario potenciar la figura del emprendedor e incentivar la expansión fuera de las fronteras nacionales. En el ámbito financiero debería facilitarse la llegada de fondos y de capitales extranjeros que quieran participar en las pymes españolas bonificando, también, la fiscalidad.

— En cuanto al apoyo a la financiación, se han dado pasos significativos, siendo clave en la mayoría de ellos el papel del ICO. Pero queda camino por recorrer, especialmente en lo relativo al refuerzo a las fuentes alternativas de financiación, fundamentalmente el capital riesgo y la figura de los *business angels*, que tienen ya un papel en nuestro país, aunque continúa siendo residual. En este punto será clave la iniciativa FOND-ICO Global, el primer «fondo de fondos» público de capital riesgo que se crea en España. Otro punto clave para la mejora de la financiación lo constituirá el desarrollo del mercado alternativo de renta fija (MARF) donde las pymes podrán captar financiación mediante la emisión de bonos y pagarés de renta fija, así como del mercado alternativo bursátil (MAB).

— En cuanto al marco jurídico, sería conveniente estimular los mecanismos de prevención o alerta temprana para evitar que las empresas lleguen a los concursos en una situación financiera tan deteriorada que la única salida sea la liquidación, ante la cual los acreedores ordinarios (en su mayoría pymes) vean reducidas sus posibilidades de cobro y con ellas su supervivencia. Del mismo modo, debería actuarse sobre la eficiencia del procedimiento en costes y tiempo, lo que podría hacer que el concurso sea una forma efectiva de resolver una situación de insolvencia y no de mera liquidación.

— La política fiscal debería favorecer el crecimiento, la inversión de beneficios y la creación de empleo. En este sentido, cabe esperar que la Ley de Emprendedores suponga mejoras significativas para las pymes, tanto en fiscalidad como en el marco jurídico, especialmente en lo relacionado con las tipologías societarias. Así, tanto los distintos incentivos fiscales introducidos para emprendedores e inversores (*business angels*) como las nuevas formas societarias incorporadas (empresario individual de responsabilidad limitada y sociedad limitada de formación sucesiva), podrían tener un impacto positivo sobre la actividad emprendedora. No obstante, quedarían aún puntos pendientes relacionados con la fiscalidad empresarial, entre los que destaca la necesidad de rebajar la carga de las cotizaciones sociales, sensiblemente superiores en España a las de otros países de nuestro entorno.

— También resulta necesario reforzar el apoyo institucional al emprendedor en los dos puntos donde persisten aún ciertas debilidades: el espíritu emprendedor y la financiación. Aspectos como la prioridad de las instituciones al emprendimiento, la excesiva burocracia y unos elevados impuestos son problemas a solucionar. Algunas iniciativas, como la «ventanilla única» o las redes de viveros, tienen ya un cierto recorrido y madurez.

No obstante, los incentivos a la creación de empresas deben ser compatibles con su crecimiento. Esto es, las medidas señaladas, encaminadas a incentivar y proteger al emprendedor en las etapas iniciales, deben desarrollarse y perfeccionarse para garantizar el nacimiento y supervivencia de la pyme, pero sin perder de vista el crecimiento. Aumentar su tamaño permite a las empresas ganancias de productividad al tiempo que, como demuestran los datos, puede mejorar su acceso a la financiación así como las condiciones de la misma. Además, las medidas deben desarrollarse evitando crear incentivos perversos para permanecer en un determinado tamaño, lo que conllevaría una pérdida de eficiencia para el conjunto de la economía.

Referencias bibliográficas

[1] ACS, Z. y AUDRETSCH, D. (1990). *Innovation and Small Firms.*The MIT Press.

[2] ADENAUER, P. (2010). «El principio empresario familiar». *Documentos a debate,* nº 39.

[3] AGENCIA DE EVALUACIÓN DE CALIDAD (2010). *Evaluación de las Líneas ICO-Pyme.*

[4] AGHION, P. y HOWITT, P. (1992). «A Model of Growth Through Creative Destruction». *Econométrica,* vol. *60, nº* 2, pp. 323-351.

[5] ALBACH, H. (2010). «La economía social de mercado». *Documentos a debate,* nº 36.

[6] ALEMANY, L. (2011). *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España.* Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE).

[7] ARTEAGA, J. (2013). *Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización.* Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

[8] BANCO CENTRAL EUROPEO (2013). *Survey on the Access to Finance of SMEs in the Euro Area*. Abril-septiembre.

[9] BANCO DE ESPAÑA (Junio de 2009). *Boletín Económico.* BDE.

[10] BANCO DE ESPAÑA (2012). *Informe Anual 2011.*

[11] BANCO DE ESPAÑA (noviembre de 2013). *Informe de Estabilidad Financiera*.

[12] BANCO MUNDIAL (2012). *Doing Business in a More Transparent World*. Doing Business 2012.

[13] BANCO MUNDIAL (2013). *Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises.* Doing Business 2014.

[14] BARBA, G.; BUGAMELLI, M.; SCHIVARDI, F.; ALTOMONTE, C.; HORGOS, D. y MAGGIONI, D. (2011). *The Global Operations of European Firms-The Second EFIGE Policy Report.*

[15] BARRON, J.; BLACK, D. y LOEWENSTEIN, M. (1987). «Employer Size: The Implications for Search, Training, Capital Investment, Starting Wages, and Wage Growth». *Journal of Labour Economics,* vol. 5, nº 1, pp. 76-89.

[16] BAUER, T. (2002). «Educational Mismatch and Wages: A Panel Analysis». *Economics of Education Review,* vol. 21, nº 3, pp. 221-229.

[17] BROWN, C.; HAMILTON, J. y MEDOFF, J. (1990). *Employers Large and Small.* Harvard University Press.

[18] CALVO, A. L. y CARRASCOSA, J. (2013). «Armas legales contra la crisis económica. Algunas respuestas del derecho internacional privado». *Cuadernos de Derecho Transnacional,* vol. 5, nº 1, pp. 38-102.

[19] CAMACHO, M.; MARTÍNEZ, J. y URQUIA, E. (2010). «Lecciones de la experiencia internacional: enfoque económico y jurídico del procedimiento concursal». *Partida Doble,* vol. 21, nº 223, pp. 80-94.

[20] CAMISÓN, C. y DE LUCIO, J. (2010). «La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización». *Economía Industrial,* nº 375, pp. 19-40.

[21] CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL (2009). *Impacto de la I+D+*i *en el sector productivo español.*

[22] CHAN, S.; MARTIN, J. y KENSINGER, J. (1990). «Corporate Research and Development Expenditures and Share Value». *Journal of Financial Economics,* vol. 26, nº 2, pp. 255-276.

[23] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2009). *El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis económica española.*

[24] COAD, A. y RAO, R. (2008). «Innovation and Firm Growth in High-tech Sectors: A Quantile Regression Approach». *Research Policy,* vol. 37, nº 4, pp. 633-648.

[25] COHEN, W. y KLEPPER, S. (1996). «Firm Size and the Nature of Innovation Within Industries: the Case of Process and Product R&D». *The Review of Economics and Statistics,* vol. 78, nº 2, pp. 232-243.

[26] COMISIÓN EUROPEA (2003). *Libro verde. El espíritu empresarial en Europa.* Bruselas.

[27] COMISIÓN EUROPEA (2004). *Ayudar a crear una cultura empresarial. Guía de buenas prácticas para promover las actitudes y capacidades empresariales mediante la educación.* Bruselas.

[28] COMISIÓN EUROPEA (2004). *Educación y formación en el espíritu empresarial. Desarrollar el impulso de las actitudes y capacidades empresariales en la educación primaria y secundaria.* Bruselas.

[29] COMISIÓN EUROPEA (2007). *Observatory of European SMEs: Analytical Report.*

[30] COMISIÓN EUROPEA (2010). *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.* Bruselas.

[31] COMISIÓN EUROPEA (2011). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy.*

[32] CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2013). *Estrategia contra la morosidad.*

[33] CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2013). *Monitor CEPYME de morosidad empresarial. Tercer trimestre.*

[34] CONSEJO DE EUROPA (2003). *Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros.*

[35] CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2012). *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad.*

[36] CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS (2013). *Enseñanza de la Economía, un pilar fundamental del sistema educativo no universitario.*

[37] CORREA-LÓPEZ, M. y DOMÉNECH, R. (2012). «La internacionalización de las empresas españolas». *Documentos de Trabajo BBVA Research,* vol. 12, nº 29.

[38] CROSETTO, P. (2004). *Competition and Cooperation: Italian SMEs Go International. Prospects for the Extension of the Italian Industrial District Model to Central and Eastern European Countries.* Geneva-UNECE Expert Meeting on Good Governance for SMEs.

[39] CUADRÁS-MORATÓ, X. y PUIG I GABAU, J. (2008). «La variedad y la calidad de las exportaciones españolas». *Cuadernos económicos de ICE,* nº 76, pp. 147-166.

[40] DAVIS, S. y HALTIWANGER, J. (1991). «Wage Dispersion Between and Within US Manufacturing Plants, 1963-1986». *National Bureau of Economic Research*. Working Paper nº 3.722. Mayo 1991.

[41] DAVIS, S. y HENREKSON, M. (1997). «Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment». *National Bureau of Economic Research*.

[42] DAVIS, S. y HENREKSON, M. (1999). «Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution Employment». *Small Business Economics,* vol. 12, nº 1, pp. 59-83.

[43] DE KOK, J.; VROONHOF, P.; VERHOEVEN, W.; TIMMERMANS, N.; KWAAK, T.; SNIJDERS, J. y WESTHOF, F. (2011). *Do SMEs Create More and Better Jobs?* Bruselas: Comisión Europea.

[44] DE LA FUENTE, Á. y DOMÉNECH, R. (2008). «Human Capital, Growth and Inequality in the Spanish Regions». STIERLE-VON SCHUTZ; STIERLE; JENNINGS y KUAH (Eds.). *Regional Economic Policy in Europe: New Challenges for Theory, Empirics and Normative Interventions.* Edward Elgar Pub.

[45] DE LA VEGA, I. y CODURAS, A. (2009). *Análisis del crecimiento empresarial en España. La influencia de la educación específica en la actvidad emprendedora española y en sus expectativas de crecimiento.* Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

[46] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA-SILVENTE, F. (2011). «The Extensive and Intensive Margins of Spanish Trade». *Applied Economics,* vol. 25, nº 5, pp. 615-631.

[47] DE MIGUEL, M. (2011). *La responsabilidad social empresarial en la pequeña y mediana empresa. Guía de Buenas Prácticas.*

[48] DEL MONTE, A. y PAPAGNI, E. (2003). «R&D and the Growth of Firms: Empirical Analysis of a Panel of Italian Firms». *Research policy,* vol. 32, nº 6, pp. 1003-1014.

[49] DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2010). *El fomento de la iniciativa emprendedora en el sistema educativo en España.*

[50] DUNNE, T.; ROBERTS, M. y SAMUELSON, L. (1988). «Patterns of Firm Entry and Exit in US Manufacturing Industries». *The RAND Journal of Economics,* vol. 19, nº 4, pp. 495-515.

[51] EULER, D. (2013). «Germany's Dual Vocational Training System: a Model for other Countries?» *Gütersloh: Bertelsmann Stiftung*.

[52] EVANS, D. (1987). «The Relationship between Firm Growth, Size, and Age: Estimates of 100 Manufacturing Industries». *Journal of Industrial Economics,* vol. 35, nº 4, pp. 567-581.

[53] FAZZARI, S. y PETERSEN, B. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 141-195.

[54] FERNÁNDEZ, L.; MÍNGUEZ, R. y ÁLVAREZ, D. (2007). «El tamaño de la empresa exportadora e importadora española». *Boletín Económico de ICE,* nº 2.908, pp. 13-30.

[55] FERNÁNDEZ, M.; MENA, L. y RIVIERE, J. (2010). *Fracaso y abandono escolar en España.* Obra Social, Fundación la Caixa.

[56] FERNÁNDEZ, Z. y NIETO, M. (2002). «International Involvement of SMEs: the Impact of Ownership».*Working Paper Business Economics Series,*vol. 58, nº 21.

[57] GABLENZ, O. (1961). «Mittelstand». En VON BECKERATH, E.; BRINCKMANN, C. y BENTE, H. (Eds.) *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften Bd. 7.*

[58] GARCÍA, J. y ROMERO, M. (2010). «Efectos de la inversión en I+D sobre el crecimiento empresarial». *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad,* vol. 4, nº 2, pp. 16-27.

[59] GARCÍA, S. (2012). «Necesidad de un orden económico-social para hacer frente a los problemas actuales». *Working paper,* vol. 344.

[60] GEROSKI, P. (1989). «Entry, Innovation and Productivity Growth». *The Review of Economics and Statistics,* vol. 71, nº 4, pp. 572-578.

[61] GERTLER, M. y GILCHRIST, S. (1994). «Monetary Policy, Business Cycles, and the Behavior of Small Manufacturing Firms». *The Quarterly Journal of Economics,* vol.109, nº 2, pp. 309-340.

[62] GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2012). *Informe GEM España.* Fundación Xavier de Salas.

[63] GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1991). «Quality Ladders in the Theory of Growth». *The Review of Economic Studies,* vol. 58, nº 1, pp. 43-61.

[64] GUILLÉN, M. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). «La internacionalización de las escuelas de negocios españolas: el caso de IESE». *Economía Industrial,* vol. 381, pp. 85-88.

[65] HOWITT, P. y AGHION, P. (1998). «Capital Accumulation and Innovation as Complementary Factors in Long-run Growth». *Journal of Economic Growth,* vol. 3, nº 2, pp. 111-130.

[66] INSTITUTO DE EMPRESA (2009). *La influencia de la educación especifica en la actividad emprendedora española y en sus expectativas de crecimiento.* Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

[67] INTRUM JUSTITIA (2013). *European Payment Index.*

[68] KEITEL, H. P. (2009). *El futuro de la economía social de mercado.* Universidad de Alcalá. Instituto de Dirección y Organización de Empresas.

[69] KÖHLER, H. (2009). *Discurso del presidente de Alemania Horst Köhler en Berlín sobre la crisis económica y financiera.* Universidad de Alcalá. Instituto de Dirección y Organización de Empresas.

[70] LEVIE, J. y AUTIO, E. (2008). «A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model». *Small business economics,* vol. 31, nº 3, pp. 235-263.

[71] MÁNEZ, J.; REQUENA-SILVENTE, F.; ROCHINA-BARRACHINA, M. y SANCHIS-LLOPIS, J. (2012). «El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos». *Cuadernos Económicos de ICE,* nº 82, pp. 63-83.

[72] MARTÍN, C. y RODRÍGUEZ, A. (2011). «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis». *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 101-141.

[73] MAUDOS, J. (2013). «Fragmentation of the European Financial Market and the Cost of the Bank Financing». *Spanish Economic and Financial Outlook*, vol. 2, nº 3, pp. 5-15.

[74] MÍNGUEZ, R. (2007). «Estadísticas del sector exterior español». *Revista Índice,* nº 21, pp. 18-20.

[75] MÍNGUEZ, R. (2010). «Cooperación para la internacionalización como estrategia de expansión exterior de la Pyme». *Economía Industrial*, nº 375, pp. 113-124.

[76] MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO (2012). *Informe sobre la pyme.*

[77] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2010). *Education at a Glance 2010.*

[78] OTERO, M. (2011). «Los desincentivos del capital humano». *Revista del Instituto de Estudios Económicos,* nº 3 y 4, pp. 35-66.

[79] RODRÍGUEZ, E. (2010). «Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital». *Estabilidad financiera*, nº 19, pp. 9-20.

[80] ROMER, P. (1987). «Growth Based on Increasing Returns Due to Specalization». *American Economic Review*, vol. 77, nº 2, pp. 56-62.

[81] ROMER, P. (1990). «Endogenous Technological Change». *Journal of political economy*, vol. 98, nº 5, pp. S71-S102.

[82] SÁNCHEZ, M. y ALMAGRO, P. (2011). «El marco laboral necesario». *Revista del Instituto de Estudios Económicos,* nº 3 y 4, pp. 67-100.

[83] SEGARRA-BLASCO, A. y ARAUZO-CAROD, J. M. (2008). «Sources of Innovation and Industry-university Interaction: Evidence from Spanish Firms». *Research Policy*, vol. 37, nº 8, pp. 1283-1295.

[84] VILLARREAL, O. (2005). «La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea». *Cuadernos de Gestión*, vol. 5, nº 2, pp. 55-74.

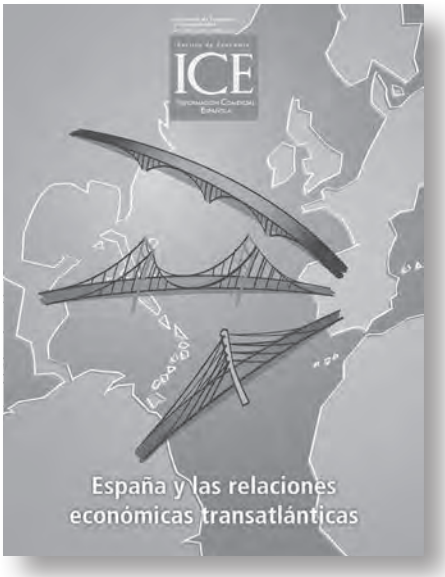
[85] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; BARKER, A.; KONINGS, J. y CANTON, E. (2012). *EU SMEs in 2012: At the Crossroads. Annual Report on Small and Medium-sized Enterprises in the EU, 2011/12.* Rotterdam: European Commission.

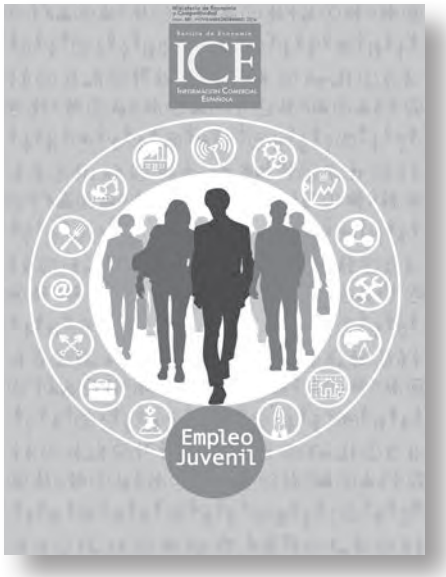
[86] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; DERBYSHIRE, J. y BAKER, A. (2011). *Are EU SMEs Recovering from the Crisis?* Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises.

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD **INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA** *Secretaría de Estado de Comercio*

Últimos números publicados





Librería virtual, suscripción y venta: www.mineco.gob.es
Pº de la Castellana, 162 – 28046 Madrid. Telf. 91 603 79 97/93
c.e.: DistribucionPublicaciones@mineco.es
Página Web: www.revistasice.com

Luis Vives de Prada*

PYMES + INNOVACIÓN: NO ES SOLO CUESTIÓN DE TAMAÑO SINO DE ACTITUD

En un mercado con una creciente presión competitiva y en el que cada vez hay más compañías que apuestan por competir en un esquema low cost, la innovación es vital. La innovación ayuda a evitar la comoditización *de los productos, las guerras de precios y, cuando se gestiona de manera apropiada, puede desarrollar nuevas oportunidades para la diferenciación y la generación de beneficios (Lafley y Charan, 2008). Pero cuando se habla de innovación se hace en la mayoría de ocasiones asociándola a grandes compañías, que cuentan con abundantes recursos financieros y humanos (Vives, Asakawa y Svejenova, 2010). ¿Puede una pyme tener la habilidad de desarrollar propuestas innovadoras y mejorar su competitividad a través de la innovación? Este artículo argumenta que las pyme no solo pueden, sino que la innovación es fundamental para su pervivencia y desarrollo. La innovación, más allá de ser una cuestión de tamaño, es una cuestión de actitud.*

Palabras clave: *clasificación empresarial, estrategia, competitividad.*
Clasificación JEL: *L21, L25, M14.*

1. Introducción

La innovación es un factor clave para mantener la competitividad de cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Cuando hablamos de innovación, debemos entender que la misma va más allá del desarrollo de nuevos productos, servicios y procesos, para también hacer énfasis en la búsqueda de nuevos modelos de negocio (Afuah, 2009 y Vives y Svejenova, 2011). Con frecuencia las empresas que tienen éxito no son aquellas que consiguen hacer lo mismo que los líderes de mercado de manera más eficiente, sino que son aquellas que consiguen cambiar las reglas del juego que rigen una determinada industria (Brandenburger y Nalebuff, 1995 y Afuah, 2009).

Además, cambios recientes en la manera de concebir la innovación, ligados a nuevas oportunidades generadas por la revolución digital, suponen recursos imprescindibles para que las pymes puedan mejorar su competitividad, llegando a convertirse incluso en líderes de su sector.

2. Pymes, cuestión de tamaño

La definición de pequeñas y medianas empresas (pymes) está, como su nombre indica, basada

* Decano Asociado del MBA FT y Profesor de Dirección General y Estrategia de ESADE Business School.

únicamente en el tamaño de la empresa. Se puede considerar pyme a toda aquella compañía que emplee a menos de 250 trabajadores y que no supere el umbral de los 50.000.000 de euros de facturación o los 43.000.000 de euros en su balance general anual. Las pymes constituyen la gran mayoría del tejido productivo español, contabilizando un 99,8 por 100 de las compañías y ocupando a más del 66 por 100 de los trabajadores (Dirección General de Industria, 2015).

Las pymes en España no son diferentes a las de la Unión Europea (UE) en lo que se refiere a su importancia para la economía. La UE también informa que un 99 por 100 de las compañías y aproximadamente dos tercios del empleo privado en la UE son generados por las pymes. Por ello, «la Comisión Europea considera que las pymes y la iniciativa empresarial son claves para garantizar el crecimiento económico, la innovación, la creación de empleo y la integración social en la UE» (Comisión Europea, 2015).

Las pymes son, por tanto, fundamentales para nuestra realidad económica, razón por la que es muy relevante asegurar su competitividad y futuro. Históricamente, numerosos estudios han asociado el tamaño de la empresa con su capacidad de desarrollar elementos de competitividad y generar innovación (Damanpour, 1992). Por ello, el tamaño reducido de las pymes se ha asociado con una serie de factores que limitan su capacidad innovadora. Entre otros destacan la escasez de recursos financieros y la falta de personal cualificado (Sempere Ripoll y Hervás-Oliver, 2011).

Pero al mismo tiempo, también hay elementos en las pymes que pueden constituir una fuente de ventaja competitiva a la hora de afrontar los esfuerzos de innovación: por ejemplo, la menor burocracia y mayor comunicación (Lloyd-Reason *et al.,* 2003 y Aragón y Rubio, 2005), el mayor compromiso de sus empleados (Chandler *et al.*, 2000), y la existencia de estructuras sencillas y flexibles (Westhead y Storey, 1996), que proveen a las pymes de más capacidad de adaptación e innovación frente a empresas de mayor tamaño.

3. Cómo mejorar la competitividad, más allá del tamaño

Según Rogers (2003,12), la innovación es «una idea, práctica u objeto que es percibido como nuevo por un individuo o cualquier otra unidad que lo adopte». En este sentido, la innovación implica el desarrollo de algo nuevo, que además debe ser percibido como de valor por el cliente. Rogers enfatiza que es de menor importancia si la idea es «realmente» novedosa. Lo que es fundamental es la percepción: si la idea es percibida como novedosa por el cliente, debemos considerarla como innovadora.

Existen diferentes tipos de innovación. Aunque existen diferentes maneras de clasificar la innovación, en este artículo distinguiremos tres categorías: *i)* innovación de producto o servicio; *ii)* innovación de proceso e *iii)* innovación de modelo de negocio.

La innovación de producto o servicio implica el lanzamiento de nuevos productos o servicios al mercado. Esta ha sido la conceptualización que la mayoría de empresas utilizan cuando discuten de innovación.

La innovación en proceso implica cambios en la manera de gestionar la creación de valor añadido por la empresa, que normalmente van asociados a conseguir una mayor eficiencia. Este tipo de innovación ayuda en muchas ocasiones a optimizar el funcionamiento interno de la compañía que lo promueve.

Finalmente, la innovación de modelo de negocio persigue cambiar las reglas de juego de una industria. Supone la búsqueda de una nueva manera de crear valor al cliente, generar nuevos esquemas para capturar el valor creado o innovaciones en ambas dimensiones. La creación de valor afecta a la manera en la que la empresa concibe el cliente objetivo, su propuesta de valor o la manera en la que entrega el valor al cliente. Por otro lado, la innovación en la captura de valor está ligada a los mecanismos utilizados para monetizar, que pueden implicar diferentes esquemas de pago o incluso búsqueda de clientes pagadores diferentes de aquellos que disfrutan del producto o servicio.

Diferentes autores han argumentado que la innovación en producto o servicio, pese a que puede ayudar al desarrollo de una ventaja competitiva a corto plazo, es cada vez menos sostenible (Hax y Wilde, 2001 y McGrath, 2014). Bien porque en muchas ocasiones es difícil proteger la diferenciación en nuestro producto de las imitaciones, bien porque para aquellas compañías que apuestan por competir en un esquema de precios bajos, la importación de productos desde mercados con menores costes es cada vez más sencilla.

La innovación de proceso, pese a que puede generar mejoras en eficiencia, es también complicada a la hora de asegurar una mejora en los beneficios diferenciales frente a otras compañías de la industria (IBM, 2006), al tratarse de un enfoque más interno, en un contexto en el que normalmente nuestros competidores también buscan mejoras en su eficiencia. Esto refuerza la necesidad de la innovación en proceso, pero incorpora la dificultad de que la misma nos aporte una ventaja diferencial definitiva en el mercado.

Para conseguir hacer más sostenible la innovación, es necesario buscar esquemas que cambien las reglas del juego existentes. Nadie ha conseguido ser el líder de una industria simplemente replicando lo que hace el líder de mercado. Al fin y al cabo, el líder de un mercado cuenta normalmente con una mejor marca, más recursos humanos y financieros y un posicionamiento en el mercado más relevante que el de las empresas que intentan acceder a dicha posición.

Se necesita por tanto conseguir una creación de valor superior para el cliente, lo que exige pensar en nuevas soluciones para clientes y no clientes, entendiendo cuáles son los costes de cambio para desvincularse de nuestra oferta y adoptar otra solución ofrecida por la competencia (Hax y Wilde, 2001). Innovar en el modelo de negocio implica hacerlo desde la perspectiva del cliente, pensando en cuál es el problema que le ayudamos a solucionar. El cliente cada vez busca menos su relación con productos y servicios, y lo que necesita es soluciones a sus problemas. En este sentido se debe buscar que la solución genere una gran conveniencia para el cliente, lo cual le generará costes de cambio en el caso de que decida adoptar soluciones alternativas, además de generar una mayor lealtad o compromiso para con nuestra propuesta de valor.

Es importante también destacar que, en muy pocas ocasiones, la solución al cliente se puede desarrollar únicamente por una sola empresa, lo cual nos ilustra otro de los elementos clave para el desarrollo de la innovación y ventaja competitiva: la necesidad de acuerdos y alianzas, que en ocasiones se pueden llegar a desarrollar incluso con competidores. La literatura existente nos muestra cómo las pymes más competitivas son aquellas que realizan más acuerdos y alianzas que sus competidores, aplican más prácticas de recursos humanos y utilizan un mayor número de técnicas financieras; son resultados que por lo tanto están muy ligados a su capacidad de innovar, tanto en productos como en procesos y gestión (Aragón y Rubio, 2005). Desde el mundo ejecutivo, Eric Schmidt, director ejecutivo (CEO) de Google, argumentaba en 2006: «Creo que el ganador será el innovador más rápido, que cuente con la mayor red de socios».

La importancia de conseguir llegar a acuerdos que beneficien a todas las partes implicadas, pero sobre todo al cliente, ha hecho que en años recientes se prodiguen los esquemas de «coopetición» (Brandenburger y Nalebuff, 1995) o los «amienemigos», *frenemies* en ingles. La coopetición sugiere que en determinadas circunstancias puede ser positivo llegar a acuerdos con nuestros competidores, en aras de proveer una mejor solución al cliente y cambiar algunas de las reglas del juego existentes en una industria. Este ha sido el caso por ejemplo en la industria de las telecomunicaciones, donde cada vez encontramos más esquemas en los que diferentes compañías deciden compartir partes de su infraestructura de red.

Otra importante herramienta que ayuda a mejorar la capacidad de innovación y competitividad de las empresas es la internacionalización. Como explicaba el señor Cosmen, presidente de Alsa: «La salida al exterior nos cambió la mentalidad, nos permitió ver otros países,

otras empresas y mejorar la competitividad, porque te quita muchos complejos. Salir al exterior te genera una mente mucho más abierta». (Cátedra Nebrija-Grupo Santander, 2006).

La internacionalización ayuda a las empresas a entender mejor sus elementos de valor en diferentes contextos, siendo también posible identificar nuevos elementos complementarios que se puedan incorporar a nuestra propuesta de valor (Lessard, Lucea y Vives, 2013). Diferentes estudios han demostrado la fuerte relación entre internacionalización e innovación entre las pymes españolas, algo que ha llevado a sus autores a sugerir un desarrollo coordinado o incluso políticas conjuntas (Esteve y Rodriguez, 2013).

4. Triunfar como pymes: los campeones ocultos

El liderazgo en un sector desde una pyme es posible, como nos demostró en los años noventa el profesor alemán H. Simon. El profesor Simon acuñó la expresión *hidden champions* o campeones ocultos, en una investigación que analizaba el desarrollo de pequeñas y medianas compañías, en Alemania, que pese a su tamaño habían alcanzado posiciones de liderazgo en su industria (Simon, 1990). Con posterioridad publicó el libro: «Hidden champions : lessons from 500 of the world's best unknown companies» (Los campeones ocultos: lecciones de las 500 compañías más desconocidas).

Simon requería que para que pudieran ser consideradas como campeones ocultos, las pymes debían cumplir tres características: *i)* ser número uno, dos o tres en el mercado mundial, o *ii)* número uno en el continente de la empresa determinada por la cuota de mercado*; iii)* tener ingresos por debajo de los 4 billones de dólares y un bajo nivel de conocimiento público[1].

Entre las características que Simon destacaba de estas empresas alemanas que habían conseguido posiciones de liderazgo destacan:

— Como claves de la organización: un liderazgo fuerte y una fijación de metas ambiciosas.

— En sus competencias internas: una búsqueda de innovación continua, empleados altamente motivados y un enfoque en las fortalezas internas.

— En cuanto a su enfoque: un enfoque de nicho en el mercado, con una orientación global y una proximidad al cliente que apoya el desarrollo de ventajas competitivas.

5. Nuevos esquemas para el desarrollo de la innovación en las pymes

La innovación abierta y la revolución digital pueden constituir grandes oportunidades para que, más allá del tamaño, las pymes puedan desarrollar propuestas de valor realmente exitosas que consigan ayudarlas a escalar a posiciones de liderazgo en sus sectores. Aún así, son todavía pocas las pymes que están aprovechando las ventajas que se derivan de la innovación abierta y la revolución digital (Gráfico 1).

Innovación abierta

La innovación abierta, idea desarrollada por el profesor Chesbrough (2003), es una nueva manera de gestionar la innovación concebida como un sistema abierto en el que pueden participar tanto agentes internos como agentes externos a la empresa.

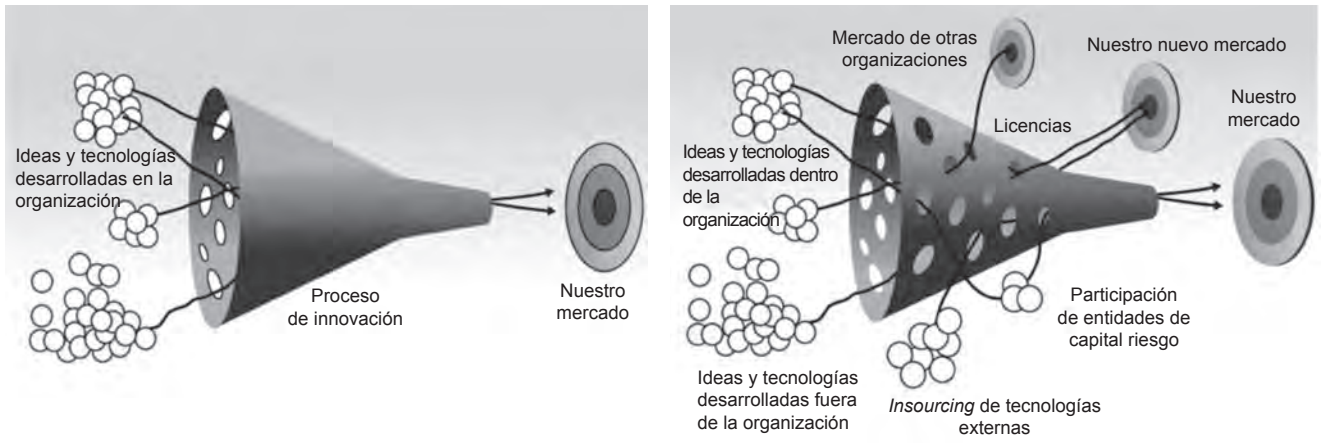
Esto implica un cambio sobre la manera tradicional de gestionar la innovación, en la que el desarrollo de las ideas y el proceso de innovación se llevaban a cabo de manera interna, para pasar a un esquema en el que los proyectos y su desarrollo pueden llevarse a cabo interna o externamente.

Las empresas que utilizan la innovación abierta son empresas de fronteras abiertas, que integran elementos externos a la organización para mejorar sus posibilidades de tener éxito.

[1] Si bien es cierto que la definición de SIMON (1990) no sería compatible con aquella aceptada por la UE dado el volumen de facturación de muchas de ellas, es importante destacar que en muchas ocasiones es la innovación la que les ha llevado al éxito y ha generado importantes resultados desde un punto de vista de facturación.

GRÁFICO 1

ESQUEMA DEL DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN



FUENTE: Adaptado de Henry Chesbrough, 2003.

Muchas grandes empresas están aprovechando el potencial de la innovación abierta, como IBM, Procter y Gamble o Phillips (Chesbrough, 2003). Sin embargo, un reciente estudio de la OCDE concluyó que tan solo entre un 5 y un 20 por 100 de las pymes están aprovechando el potencial de la innovación abierta (Hossain, 2015).

Revolución digital

La revolución digital es otro de los fenómenos que sin duda va a tener un gran impacto en muchas industrias, tanto para grandes compañías como para las pymes.

Gracias al desarrollo de Internet y la creciente ubicuidad de objetos conectados, *Internet of things,* se pueden desarrollar nuevos modelos de negocio que transforman la clásica perspectiva transaccional en la venta de productos y servicios de muchas empresas, generando nuevas oportunidades para relaciones contractuales y nuevos sistemas de captura de valor (Iansiti y Lakhani, 2014).

La revolución digital además permite que muchos procesos se puedan automatizar y que cualquier compañía, independientemente de su tamaño, pueda ofrecer sus productos o servicios en todo el mundo.

Si incluimos también las nuevas posibilidades que se generan a través de la impresión 3D y la notable reducción en los precios que muchas de estas tecnologías han experimentado en un horizonte temporal muy breve, podemos ver la gran oportunidad que pueden suponer como fuente de innovación y competitividad para muchas pymes.

La revolución digital también ofrece notables oportunidades de mejora de la competitividad, a través de la posible conexión y oportunidades de desarrollo conjunto con otras empresas, incluso aquellas ubicadas en geografías muy lejanas, a un coste muy bajo, o permitiendo que talentos especializados puedan unirse a proyectos puntuales de forma remota.

En los próximos años la revolución digital va a redefinir muchas industrias, generando una notable oportunidad para mejorar la competitividad de las pymes y

dándoles oportunidades para liderar sus sectores. Las constantes reducciones de precios y los nuevos desarrollos permiten acceder a nuevas maneras de crear valor que hubieran sido impensables tan solo hace diez años.

5. Conclusiones y recomendaciones

En un mercado con una creciente presión competitiva, la innovación es clave para mantener la competitividad y la diferenciación.

Históricamente se ha considerado que las pymes tenían dificultades para desarrollar la innovación debido a diferentes barreras inherentes a su tamaño: dificultad de acceso a fuentes de financiación o dificultad de acceso al talento, entre otras. Por ello, tradicionalmente se había recomendado a las pymes que aumentaran su tamaño como manera de eliminar estas barreras y favorecer así su competitividad futura, eventualmente dejando atrás su perfil como pymes.

No obstante, más del 99 por 100 de nuestras empresas siguen siendo pymes. En este artículo se argumenta que la innovación no es solo una cuestión de tamaño, sino de actitud. En los últimos años se han producido una serie de cambios que han facilitado a empresas de menor tamaño el acceso a la innovación. La revolución digital y los nuevos esquemas de innovación abierta son algunos de ellos. La innovación es por tanto algo que puede apoyar el crecimiento de las pymes, pero la clave es el continuar siendo competitivo, algo que se logra creando valor para los clientes y siendo capaz de evolucionar la propuesta de valor en relación a cómo evoluciona el mercado y lo que puede demandar en el futuro.

En este esquema cambia, por tanto, la lógica de la causalidad. En el pasado se defendía que las pymes debían ser capaces de crecer para poder ser competitivas y desarrollar la innovación. El argumento ahora es que el tamaño no es un requerimiento indispensable para el desarrollo de la innovación, aunque la innovación puede llevarte a ser más grande.

En el nuevo contexto competitivo todas las empresas deben entender, no solo las grandes compañías, el valor de la colaboración y la generación de ecosistemas. El mundo digital ha posibilitado múltiples oportunidades de colaboración que han reducido, en gran medida el impacto que la distancia física tenía en el pasado.

Es fundamental que las pymes entiendan la importancia de la innovación y desarrollen esquemas que fomenten la misma en sus organizaciones. La innovación exige el compromiso con la búsqueda de nuevas maneras de hacer, la búsqueda de nuevas soluciones para el cliente y, sin duda, la búsqueda de nuevas reglas del juego a través de la creación de nuevos modelos de negocio.

Es también imprescindible el desarrollo de una cultura que permita el error, ya que sin experimentación y error no se puede conseguir la innovación. Lo que se debe asegurar es que, en todo caso, la innovación vaya siempre ligada con la capacidad de la empresa de aprender y continuar evolucionando.

Para ello las pymes deben medir el impacto de la innovación y, aunque no existen sistemas formales que apoyen este tipo de medición, siempre hay métricas que pueden dar una idea de los resultados que se están consiguiendo a través de ella. Sin un sistema de medición apropiado, resulta complicado el fomento de la innovación y el aprendizaje que se debería derivar del mismo.

Para conseguir que las pymes puedan ser más competitivas a través de la innovación, es importante que desde el Estado se generen los puntos de encuentro que les permita encontrar ámbitos de colaboración entre las mismas. Esta colaboración debe generar esquemas que no solo les permita conseguir un mayor tamaño a la hora de ir al mercado (como ya se hace de manera exitosa a través de la organización de ferias sectoriales y misiones comerciales al exterior), sino también a través de la promoción de acciones de innovación conjuntas.

El mundo evoluciona hacia una nueva manera de trabajar por proyectos, lo que implica que las tradicionales relaciones laborales a largo plazo puedan tener que repensarse. El sistema público, a través de una

gestión de la educación, tiene que dar salida y apoyar el desarrollo de estos nuevos perfiles que pueden ser claves en el desarrollo de la innovación en entornos como el de la innovación abierta. Es una nueva manera de afrontar la carrera profesional que es, a su vez, diferente e innovadora.

Referencias bibliográficas

[1] AFUAH, A. (2009). *Strategic Innovation: New Game Strategies for Competitive Advantage.* Routledge: New York and London.

[2] ARAGÓN, A. y RUBIO, A. (2005): «Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España», *Universia Business Review*, cuarto trimestre, nº 8, pp. 38-51.

[3] BRUNSWICKER, S. y VANHAVERBEKE, W. (2014). *Open Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): External Knowledge Sourcing Strategies and Internal Organizational Facilitators.*

[4] CÁTEDRA NEBRIJA-GRUPO SANTANDER (2006): *La internacionalización de la empresa española: aprendizaje y experiencia.*

[5] CHANDLER, G. N.; KELLER, C. y LYON, D. W. (2000): «Unraveling the Determinants and Consequences of an Innovation-Supportive Organizational Culture». *Entrepreneurship Theory and Practice*, *Fall,* vol. 25, nº 1, pp. 59-76.

[6] CHESBROUGH, H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.

[7] CEFIS, E. y MARSILI, O. (2006). «Survivor: The Role of Innovation in Firm's Survival» *Research Policy*, vol. 35, pp. 626–641.

[8] COMISIÓN EUROPEA, (2015). Disponible en: *http://ec.europa.eu/growth/smes/*

[9] DAMANPOUR, F. (1992): «Organizational Size and Innovation». *Organization Studies,* vol. 13, nº 3, pp. 375-402.

[10] DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2015). *Retrato de las pymes 2015.*

[11] ESTEVE-PÉREZ, S. y RODRÍGUEZ, D. (2013): «The Dynamics of Exports and R&D in SMEs», *Small Business Economics,* vol. 41, pp. 219-240.

[12] HAX, A. C. y WILDE II, D. L. (2001). *The Delta Project: Discovering new Sources of Profitability in a Networked Economy.* New York: Palgrave.

[13] HOSSAIN, M. (2015). «A Review of Literature on Open Innovation in Small and Medium-sized Enterprises». *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5.

[14] IANSITI, M. y LAKHANI, K. (2014). *Digital Ubiquity: How Connections, Sensors, and Data are Revolutionizing Business*. Harvard Business Review, November.

[15] IBM (2006). *The Global CEO Study 2006: Expanding the Innovation Horizon. Business Model Innovation – the New Route to Competitive Advantage.*

[16] LAFLEY, A. G. y CHARAN, R. (2008).*The Game-Changer: How You Can Drive Revenue and Profit Growth with Innovation*. Crown Business.

[17] LESSARD, D.; LUCEA, R. y VIVES, L. (2013). «Building your Companys Capabilities Through Global Expansion» *MIT Sloan Management Review,* vol. 54, nº 2, pp. 61-67.

[18] LLOYD-REASON, L.; MULLER, K. y WALL, S. (2002): «Innovation and Educational Policy in SMEs: a Czech perspective». *Education & Training*, vol. 44, nº 8/9, pp. 378-387.

[19] MCGRATH, R. G. (2014). *The End of Competitive Advantage: How to Keep Your Strategy Moving as Fast as Your Business*. Harvard Business Review Press.

[20] ROGERS, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations* (5th Ed.). New York: Free Press.

[21] SEMPERE RIPOLL, F. y HERVÁS-OLIVER, J.L. (2011). «¿Qué explica la innovación en pymes?» *Dirección y Organización*, nº 43.

[22] VIVES, L.; ASAKAWA, K. y SVEJENOVA, S. (2010). «Innovation and the Multinational Enterprise». En DEVINNEY, T.; PEDERSEN, T. y TIHANYI , L. (Eds.), *The Past, Present and Future of International Business and Management*, pp. 497-523. Bingley: Emerald.

[23] VIVES, L. y SVEJENOVA, S. (2011). «To, from and Beyond the Margins: Business Models: Towards an Integrative Framework». *Management Research: The Journal of the Iberoamerican Academy of Management*, vol. 9, nº 3, pp. 230-242.

[24] WESTHEAD, P. y STOREY, D. (1996): «Management Training and Small Firm Performance: Why is the Link so Weak*?» International Small Business Journal*, julio-septiembre, vol. 14, nº 4, pp. 13-24.

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

FORTALEZAS COMPETITIVAS Y SECTORES CLAVE EN LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Las exportaciones españolas han crecido a un ritmo elevado en los últimos años, especialmente desde 2010, superando a países europeos, incluyendo Alemania. Esto ha contribuido a transformar el déficit del comercio de bienes y servicios registrado de 2007, en un superávit que podría alcanzar en 2013 al comercio de bienes tradicionalmente deficitario. Sin embargo, el equilibrio exterior alcanzado es frágil, ya que se apoya en la demanda interna. Ante la imposibilidad de recurrir a una devaluación solamente cabe afianzar la competitividad en el precio de los productos españoles, conteniendo el alza de los salarios y aumentando la productividad; ampliar la proyección internacional de nuestros bienes y servicios, a través de innovación y de una reforzada política de promoción exterior.

Número de páginas: 376
ISBN-13: 978-84-92737-15-4
Precio (IVA incluido) papel: 40,00 €

Librería virtual, suscripción y venta: www.mineco.gob.es
Pº de la Castellana, 162 – 28046 Madrid. – Telf. 91 603 79 97/93

Isabel Aguilera Navarro*

RESPUESTAS EMPRESARIALES EN CUANTO AL TAMAÑO DE NUESTRAS PYMES

La segmentación de nuestro tejido empresarial, sesgada hacia la microempresa, produce un coste de oportunidad en nuestra productividad cifrado en un 14 por 100, si lo comparamos con la distribución por tamaño de las empresas alemanas. Los esfuerzos de la Administración —Reforma Tributaria, Ley del Mercado Único, Ley del Fomento de la Financiación Empresarial, o la Ley de Apoyo a Emprendedores y su Internacionalización—, no parecen ser suficientes y, en ocasiones, consiguen el efecto contrario. La clase empresarial reclama un enfoque integral con la participación coordinada de todas las administraciones, universidades y entidades formativas e instituciones financieras y que, junto a los empresarios, aborde las diferentes causas que producen este desajuste. Se proponen medidas que van desde fomentar una educación empresarial en las distintas etapas educativas hasta favorecer las alianzas y clusters *empresariales que se conviertan en ejemplos a seguir. Se trata de crear un conjunto empresarial más completo, con empresas de tamaños diversos, con el tamaño adecuado para competir globalmente, innovar y complementar la oferta en cada sector de actividad, obteniendo como resultado un ecosistema y una economía española más competitivos.*

Palabras clave: *estructura empresarial, producción, innovación.*
Clasificación JEL: *D21, L1, L11.*

1. Introducción

Tal y como asegura José Mª Abad en su artículo «La dimensión empresarial importa»[1] si bien la densidad de la pyme parece mantenerse constante entre los años 1999 y 2014, se pueden observar cambios en la composición de la radiografía: mientras la densidad de las empresas de tamaño pequeño y mediano se ha reducido, se ha producido a su costa una mayor densidad tanto de micro como de grandes empresas en el tejido empresarial español. Esta carencia es el denominado «vacío intermedio», que otorga

* Consultora Empresarial.
La autora agradece la participación y colaboración para la elaboración de este artículo a: JOSÉ MARÍA ABAD, Subdirector de Estudios y Relaciones Internacionales del ICO; Mª ELENA ALDANA, Directora de Estudios y Asuntos Europeos de Mercadona; GORKA BRIONES, Socio de Monitor Deloitte; JORDI CANALS, Decano de Escuela de Negocios IESE, Universidad de Navarra; CLEMENTE GONZÁLEZ, Presidente del Grupo Alibérico y ALBERTO TORNERO Director de Empresas de Alto Potencial y Emprendimiento de Pricewaterhouse Coopers (PwC).

[1] MARÍN, M. (ed.) (2015). *Los tres desafíos de la empresa española: productividad, dimensión e innovación.* Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).

a España un perfil de distribución por tamaño de las empresas más propio de economías en desarrollo que de una economía avanzada como la española. Por una parte, tanto la teoría económica como la evidencia empírica sugieren que el tamaño empresarial está directa y positivamente relacionado con la productividad; y la productividad de una empresa determina, a su vez, el nivel salarial de la misma y en consecuencia su capacidad para atraer mano de obra cualificada. Aunque es cierto que existen pymes de alto potencial compitiendo en sectores muy intensivos de conocimiento, la realidad es que la innovación también parece estar directa y positivamente relacionada con el tamaño, por lo que concluiremos que el debate y la propuesta de medidas sobre cómo ayudar a la pyme a aumentar su tamaño, resulta un tema prioritario para la economía española.

Precisamente por este reconocimiento hemos querido preguntar a destacados líderes empresariales, autoridades académicas y representantes de destacados observatorios profesionales su opinión acerca de esta realidad, y así conocer cuáles son los principales obstáculos que detectan para el crecimiento. Y obtener igualmente sus propuestas para saber qué medidas recomendarían para aumentar el tamaño y, por ende, la competitividad de las pymes españolas.

2. Relevancia de las pymes en la competitividad de la economía española

Para C. González, presidente del grupo Alibérico, la competitividad viene definida por una fórmula:

Competitividad = productividad x divisa + entorno.

En este sentido, se puede afirmar que:

a) Está claro que la productividad está ligada a una serie de factores de responsabilidad de las empresas y del empresario.

b) El entorno es algo totalmente ajeno a la empresa y que solo depende de la Administración local, autónomica y nacional. En definitiva, es el resultado de las medidas adoptadas por la clase política y los gobernantes.

c) Las empresas españolas en general tienen unas aceptables cifras de productividad en comparación con empresas similares de Europa o Norteamérica, es decir, por nivel tecnológico, facturación por persona o capacidad de innovación. Si bien hay algo que les limita: su tamaño medio es muy bajo.

d) El entorno en él que se tienen que mover no favorece ni apoya la competitividad, especialmente en las áreas y aspectos de fiscalidad, flexibilidad laboral, medioambientales o burocráticos, elementos todos ellos muy definidos y cuantificables, los cuales no han variado ni mejorado en estos últimos años.

e) El Gobierno y las Administraciones públicas deberían ser conscientes de la gran influencia que ese entorno tiene, perjudicando y limitando la competitividad de las empresas españolas, y todo ello no aparece en los programas electorales de los distintos partidos ni en las preocupaciones del Gobierno.

Como reconoce A. Tornero, director de emprendimiento de Pricewaterhouse Coopers (PwC), el apoyo a la creación y desarrollo de proyectos empresariales ha estado y está en la agenda de instituciones, administraciones, empresas y agentes sociales, pero junto con esta primera fase de creación empresarial cree que es clave ahondar en una de las asignaturas pendientes del tejido empresarial español: el tamaño de nuestras pymes.

En este sintético panel todos los participantes estuvieron de acuerdo en que la dimensión actual de las pymes españolas es un hándicap tanto para su propia competitividad como para la economía española, además de añadir interesantes reflexiones y algunos matices.

Así G. Briones, socio de Monitor Deloitte, aseguraba que la dimensión no es *per se* un problema para la competitividad. Incluso apuntaba que el reducido tamaño de la pyme tiene algunas ventajas que a veces no son valoradas, como la mayor tendencia a la innovación y la flexibilidad para adaptarse al entorno. Respecto al total de la economía, el problema no es tanto la dimensión de la pyme sino la falta de una «capa intermedia» nutrida entre las pequeñas y medianas empresas y la gran

corporación (es decir, empresas entre 250 y 1.000 empleados). En España existen grandes corporaciones de referencia con presencia internacional y un tejido importante de pequeña y mediana empresa, pero es necesaria esa empresa grande que pueda competir a nivel internacional; porque el problema es la falta de economías de escala y de alcance que se derivan de una dimensión reducida. En las economías de escala encontramos volúmenes de producción limitados que impiden conseguir costes competitivos y rentabilizar inversiones en automatización, innovación o I+D, entre otras. Por otro lado, en las economías de alcance la producción de un abanico limitado de productos dificulta asimismo las sinergias entre los mismos.

Con igual ponderación se manifiesta J. Canals, decano de IESE: la dimensión es una variable relevante, pero su necesidad real depende de las variables centrales de una empresa para competir: ventajas competitivas, posicionamiento en relación con otras empresas, o localización —más o menos global— de sus clientes. En general, para aquellas empresas que requieren un elevado volumen de inversión en bienes de capital, tecnología, marca e intangibles, u otros activos relevantes, la dimensión es clave para poder afrontar en condiciones ventajosas aquellas inversiones necesarias para su desarrollo a largo plazo.

A. Tornero afirma que «esta situación hace que se estén perdiendo importantes capacidades, tanto de los trabajadores como de las empresas, por no saber encontrar una solución a la baja competitividad. La cuestión del tamaño supone limitaciones relevantes que impactan en la viabilidad de estas empresas, esencialmente en su capacidad para sobrevivir a cambios de paradigma en los mercados en los que se encuentren o en épocas de crisis, responder a entradas de nuevos jugadores internos y externos en su mercado, capacidad de innovar y exportar, etc.; en definitiva, en su competitividad». Desde PwC, continúa, «entendemos que esta cuestión ha de suponer un reto y una oportunidad, tanto a nivel país como para una empresa de servicios profesionales».

Por esta razón, y después de más de 200 reuniones mantenidas con idéntico número de pymes por el área de empresas de alto potencial de PwC en los últimos años, una de las carencias identificadas por los empresarios**,** más allá de las necesidades concretas de su empresa, el hándicap del tamaño, se manifiesta, entre otros aspectos, en dos efectos concretos: *i)* la sensación de soledad del empresario en su proyecto y *ii)* la falta de acceso y atracción de talento. Esta situación se produce especialmente en proyectos liderados por un número muy reducido de socios —o incluso un único emprendedor—. En esta situación manifiestan que recae sobre ellos todo el peso de la empresa, considerando que en su entorno no tienen con quién compartir las reflexiones sobre estos procesos de crecimiento, y las dificultades que esto entraña.

Se pueden dar diversos motivos que generen esta soledad: desconfianza, percepción de falta de talento, ausencia de políticas que involucren a terceros, confusión entre propiedad y gestión en empresas familiares, etc.

A. Tornero continúa compartiendo su experiencia después de trabajar con más de 30 de esas compañías: ¿qué es, por tanto, lo que palía esta sensación tan limitante, según avanza la empresa, que puede provocar que el emprendedor tire la toalla del crecimiento? La respuesta, a su juicio, no es el número sino el talento.

Es muy común, cuando la compañía ya tiene cierto tamaño, que surjan los conflictos entre la necesidad de determinado tipo de talento y la capacidad de la empresa para pagarlo. Dicho de otro modo, es determinante la capacidad y/o la voluntad del empresario de destinar recursos económicos a determinado tipo de capital humano. Cuando una de estas compañías expone cuál es su proyecto, en muchas ocasiones su foco se centra en el negocio, y posteriormente suele argumentar necesidades de capital para cubrir la contratación de personas que ayudarán a conseguir esos resultados, pero es escasa la reflexión inversa: la necesidad de contar con personas de talento para que ayuden a pensar y desarrollar cómo será el proyecto de crecimiento.

Para el empresario no es fácil «sacar de sí mismo» el proyecto y «cosificarlo», y buscar talentos que le ayuden a proyectarlo. Es decir, no siempre se rodea de equipo para idear y configurar cómo va a ser su crecimiento, sino que el equipo servirá para ejecutar ese proyecto que él ya ha diseñado.

Según la experiencia de PwC, es radical la diferencia de las empresas en las que hay más de dos o tres personas —socios o personas de mucha confianza— que impactan directamente en el rumbo y el objetivo de la compañía frente a aquellas en las que esto recae sobre el empresario. Se demuestra un potencial mayor a la agregación del número cuando su labor suponga aportaciones relacionadas con sus capacidades y talento, y contribuyan a la construcción y ejecución del proyecto. Esto requiere del empresario otro tipo de capacidades, especialmente la de atraer y gestionar el talento. Es cierto que, generalmente, el talento busca retos y proyectos ambiciosos en los que sentirse parte.

Cuestiones como la de hacer partícipes a los directivos en las acciones de la compañía, que se sientan libres de opinar y con objetivos y no solo tareas, son aspectos totalmente aceptados en la gestión de grandes corporaciones, que es imprescindible trasladar a la pequeña y mediana empresa con vocación de crecimiento.

En algunas ocasiones se habla de «profesionalizar» la pyme. En opinión de PwC, el término es «proyectar» la pyme, es decir, pensar en cómo quiere el empresario y su equipo de confianza que sea la compañía, y de qué se tiene que dotar para conseguirlo. Luego serán las limitaciones financieras las que le obliguen a establecer prioridades, pero entendemos que este debe ser el orden y no el inverso.

Es también preciso ser imaginativo en la captación de este talento, y en ocasiones habrá que buscarlo primero fuera para luego incorporarlo. Para ello, hay que tratar de ofrecer y atraer talento y no solo con la capacidad económica para pagarlo —esto solo en fases iniciales—, sino con otro tipo de propuestas: ambición, participación futura, ecuanimidad, fiabilidad, entre otras.

Una de las consecuencias más importantes de un menor y más volátil nivel salarial, que se produce en las pyme, es que reduce la capacidad de las empresas de menor tamaño para captar mano de obra cualificada, situación que redunda en el nexo entre tamaño, productividad e innovación. En este sentido, de acuerdo con los datos de la Central de Balances del Banco de España (CBBE), mientras que los «técnicos y profesionales científicos e intelectuales de apoyo» representaban cerca del 17 por 100 del personal de las grandes empresas en 2013, apenas llegaban en las pymes al 3 por 100, según apunta J.M. Abad en su artículo de reciente publicación en la Fundación FAES.

Por tanto, la soledad que comentábamos anteriormente puede generar un círculo vicioso o virtuoso, según como lo afronte el empresario: si piensa que él es el dueño que sabe dónde ir y contrata para que lo ejecuten, necesitará personas cuyo talento sea para la ejecución, de modo que solo podrá evaluar si cumplieron con sus tareas. Si, por el contrario, trata de rodearse de talento que impacte en dónde y cómo llegar, y es capaz de atraer y gestionar ese talento, la sensación de soledad será mitigada, y por tanto no limitará la potencia de quien al final ha de ser el principal protagonista del crecimiento: el empresario emprendedor.

La cuestión de la creación de empleo por parte de las pymes vista desde el ángulo original de J. M. Abad es el siguiente: si bien es cierto que las empresas más pequeñas crean más empleo durante la fase expansiva del ciclo, también lo destruyen más en la parte contractiva, teniendo un efecto neutro, o incluso negativo, sobre el empleo en términos netos a lo largo del ciclo. Sin embargo, está de acuerdo en que las empresas más pequeñas son, en general, menos productivas, pagan salarios inferiores y más volátiles, innovan menos y están peor diversificadas. Esto sucede tanto por la parte del activo como por la del pasivo; exportan menos, son más frágiles, tienen una mayor tasa de mortalidad y una menor vida media, y, como resultado, una peor calidad crediticia que se traduce en peores condiciones de financiación. Estas características importantes a nivel

micro, pero no necesariamente a nivel macro, cobran, sin embargo, importancia. en la medida en que al ser compartidas por una parte sustancial de nuestro sector empresarial (efecto composición) se convierten en definitorias de nuestra estructura económica.

Según apunta Abad en el artículo de referencia (FAES, 2015), existen otras limitaciones evidentes:

— Por una parte, la limitada capacidad de las empresas de menor tamaño para diversificar su pasivo no se restringe solo al tipo de financiación, sino que también afecta al número de financiadores. Al fin y al cabo, la menor transparencia del prestatario eleva el coste de extracción de la información necesaria que asume el banco, quien, una vez inicie la relación con la pyme, hará todo lo posible por mantenerla como cliente, explotando la ventaja informacional que tiene y evitando el oportunismo (*free-riding)* de sus competidores. No es sorprendente, por tanto, que con datos del Banco de España, un 60 por 100 de las empresas españolas trabaje con un solo banco, un 20 por 100 con dos bancos, y solo el 20 por 100 restante lo haga con tres o más entidades financieras a la vez.

— Por otra parte, la durabilidad: mientras que la edad de las grandes empresas es superior a los diez años en el 90 por 100 de los casos, el 80 por 100 de las pymes tiene una edad inferior a los dos años y, finalmente, existe evidencia comparada de que el tamaño empresarial está negativa e inversamente relacionado con el fraude fiscal.

Tanto la menor rentabilidad como, sobre todo, los mayores niveles de informalidad registrados entre las empresas de menor tamaño, muy especialmente en el caso de los autónomos y de las microempresas, hacen que, pese a representar el 74 por 100 del empleo y el 63 por 100 del valor añadido en España, solo contribuyan con alrededor del 20 por 100 de los pagos fraccionados a cuenta del impuesto de sociedades devengado.

M. E. Aldana, evidenciando la apuesta estratégica de Mercadona por la innovación, añade que el problema de un menor tamaño se manifiesta igualmente en la innovación y en la internacionalización, ya que «para innovar se necesita músculo económico». La inversión en I+D y la transformación digital son fundamentales para poder estar a la vanguardia empresarial. A España todavía le queda recorrido, pese a que va mejorando poco a poco en este aspecto. Según palabras de Carmen Vela, Secretaria de Estado de I+D+i: en España estamos alcanzando un buen nivel, pero aún hay trabajo por hacer; solo el 52 por 100 de lo dedicado en España a I+D+i es generado por la empresa (*versus* la Unión Europea, con el 66 por 100 o Japón, con el 88 por 100). Según el estudio «Radiografía de la pyme 2014», que publica Sage, Soluciones de Gestión Empresarial, el principal motivo de pérdida de competitividad es la baja inversión en I+D+i.

Por otra parte, acentúa Aldana, el tamaño también es fundamental a la hora de exportar e implantarse en un país extranjero, lo que requiere unos buenos números que permitan hacer frente a los riesgos del comienzo y mantenerse a flote hasta conseguir unos clientes con relaciones duraderas. Aldana añade que las pymes son, por otra parte, imprescindibles en la cadena de valor de las grandes empresas nacionales.

Asimismo J. Canals remarca que en un mundo crecientemente conectado y global en el que las inversiones en intangibles como la marca son decisivas, la dimensión de la empresa es una variable crítica.

A pesar de los obstáculos mencionados derivados de su menor tamaño, también existe una gran coincidencia en confirmar la relevancia del papel que desempeñan las pymes en la economía española. Para J. Canals**,** el peso de las pyme en la economía española es muy alto en cualquiera de las diversas dimensiones que presentan: volumen de empleo, volumen de facturación o exportaciones. Sin embargo, el peso de las pymes en la I+D de la economía española es menor. El tamaño no les ayuda. Es necesario distinguir, en este caso, aquellas pymes que están integradas en la cadena de valor de sectores globales de gran tamaño —como automoción o química—, y que se benefician de los efectos externos de la innovación en el conjunto de aquella cadena de valor, respecto de las que no lo están.

Diversos estudios empíricos internacionales, continúa Canals, en Alemania y Estados Unidos, muestran dos conclusiones importantes sobre el papel de las pymes en una economía avanzada:

— La primera es que las pymes son el grupo de empresas que más empleo han creado en las últimas décadas, por delante de *startups* —que crean poco empleo por lo general— y de grandes empresas internacionales —que tienden a reducir empleo en sus países de origen debido al estancamiento de los mercados locales—.

— La segunda es que las pymes, en particular en Alemania, han sido las protagonistas —las denominadas *hidden champions*— de la globalización de la empresa alemana durante las últimas tres décadas, mediante sus estrategias muy enfocadas en cuanto a productos y clientes, y claramente de alcance global.

C. González, del Grupo Alibérico, ratifica que las pymes tienen un papel muy importante en la economía española, sin embargo, al estar volcadas fundamentalmente en el sector servicios y especialmente en torno al turismo, son muy sensibles y vulnerables a los cambios de ciclo o crisis económicas.

A. Tornero, directivo de PwC, se pregunta cómo siendo España un país de emprendedores, no logra generar compañías de tamaño mediano o grande. Y continúa con una reflexión interesante al respecto: la existencia del citado porcentaje del 99,88 por 100 de pymes en España, de las cuales el 92,4 por 100 son micropymes y el 6,4 por 100 pequeña empresa, demuestra que la vocación de desarrollar un proyecto empresarial propio está muy presente en la sociedad española. Así, no es extraño encontrar en el entorno personas que han decidido emprender y poner en marcha un nuevo negocio. Incluso en épocas de crisis, la fortaleza de esta voluntad de emprender en España ha seguido vigente, como demuestran las conclusiones del *Global Entrepreneurship Monitor*. Esta vocación emprendedora, impregnada en prácticamente todas las capas de la sociedad, genera dos efectos muy positivos sobre la promoción de la cultura del emprendimiento: es un ejemplo para otros y muestra a los futuros empresarios experiencias de éxito y fracaso.

En efecto, para desarrollar ecosistemas emprendedores es fundamental tener entornos próximos con referentes en los que fijarse a la hora de comenzar nuevos proyectos, ya que ayudan a mitigar posibles dudas a las incertidumbres propias de estos proyectos. Así, la existencia de otras personas en entornos cercanos, que ya han tenido una experiencia de riesgo y han puesto en marcha su propio proyecto empresarial, es un motor que anima a otros en situaciones de duda a desarrollar su propio proyecto. El hecho de que personas en entornos próximos hayan vivido la experiencia de desarrollar un negocio propio y, por tanto, sepan lo que esto implica en muy diversos aspectos —comerciales, de gestión y de relación con empleados, entre otros—, es otro elemento favorecedor para la puesta en marcha de negocios.

Por lo tanto, la pyme en España, además de su contribución en términos macro a la economía, genera un tejido de experiencias y referentes de proximidad en muchos ámbitos de la sociedad, que impacta en el carácter emprendedor de la sociedad española. Si el gran número de pymes españolas puede ser un motor para promover la cultura del emprendimiento, esto mismo llevaría a otra conclusión: el empresario en España genera empresas de tamaño reducido.

De esta forma no es extraño encontrar ejemplos de negocios propios —comercio, servicios, pequeña industria— pero no es tan común que sean de tamaño superior a una pequeña empresa. El reducido tamaño de las empresas españolas promueve la sensación de que es posible emprender un nuevo negocio, pero este no llegará a ser una empresa mediana o grande, y que el crecimiento, o bien es muy difícil de conseguir por factores propios o ajenos, o bien supone riesgos en la propia viabilidad y supervivencia del proyecto.

Esta experiencia y ejemplos supondrían un impacto en la ambición de crecimiento de los empresarios españoles. Por cuestiones exógenas o endógenas el

empresario en España genera un número muy relevante de compañías, pero la gran mayoría se quedan en fases iniciales, con un tamaño pequeño, siendo por tanto la referencia para quienes desean emprender de nuevo o crecer en su propio proyecto.

Concluye Tornero, desde la experiencia y reflexión alcanzada en PwC, que desde la perspectiva de la promoción de la cultura del emprendimiento, imprescindible para el crecimiento de cualquier proyecto empresarial, la existencia del elevado número de pymes en la economía española tiene un doble efecto positivo y negativo.

3. Obstáculos a los que se enfrentan nuestras pymes por su tamaño

Antes de preguntar a nuestros entrevistados sobre las medidas que propondrían para aumentar la competitividad de nuestras pymes, les pedimos identificar los obstáculos más importantes a los que se enfrentan las pymes a la hora de apostar por un mayor tamaño y alcanzar una mayor competitividad.

G. Briones, de Monitor Deloitte, apunta a la crítica de las bonificaciones fiscales o las exenciones de determinadas obligaciones legales, tales como la representación sindical o la necesidad de auditar, en cuanto una de las causas del tamaño limitado de las pymes españolas, alegando que las empresas no crecen más para evitar perder esos beneficios. Una observación detallada de los datos pone de manifiesto que, si bien estas bonificaciones producen distorsiones, estas tienen un impacto real limitado.

Por otra parte, reconoce que el origen de estas medidas no es perjudicar a las empresas que crecen sino favorecer a las pequeñas, eximiéndolas de determinadas obligaciones a las que deberían hacer frente.

Para J. Canals los obstáculos que bloquean el crecimiento de las pymes son de cuatro tipos: el primero, la calidad profesional de las personas y, en particular, la calidad de su equipo directivo; el segundo, el producto, ya que las actividades de innovación, investigación y desarrollo de las empresas deberían tener un reconocimiento social y un apoyo mucho más efectivo por parte de las administraciones; el tercero, la financiación: la necesidad de reducir la dependencia de la financiación bancaria y la posibilidad de acceder más fácilmente a inversores a largo plazo, con diversos tipos de instrumentos tales como la deuda participativa, los mercados de deuda u otros mecanismos similares; finalmente, la transmisión de la empresa tanto a familiares como a terceros. La transmisión es un mecanismo delicado que tiene unos efectos muy positivos cuando se puede realizar en buenas condiciones, o que puede ser el inicio del declive cuando los compromisos económicos que deben asumir los nuevos accionistas acaban mermando la capacidad de competir de la propia empresa.

M. E. Aldana, directiva de Mercadona, clasifica, sin embargo, estos obstáculos de la siguiente manera:

— El endeudamiento: tras años de desapalancamiento (recurriendo a recursos propios también por el difícil acceso al crédito) parece que la situación comienza a mejorar, pero la deuda privada ha sido un problema durante estos últimos años y aún ha de descender.

— La financiación: las pymes españolas se financian un 35 por 100 más caro que la media de la eurozona y un 77 por 100 más que sus homólogas alemanas. El programa de liquidez del Banco Central Europeo ha sido absorbido por el sector público *(*por el efecto *crowding out* se reduce el crédito en el sector privado y se incrementa en el sector público*).* Solo ahora comienza a llegar a las empresas.

— La tributación: el sistema tributario actual desincentiva el crecimiento.

— La burocracia: si bien en los últimos años se han realizado ciertas mejoras, como la creación de la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas, el establecimiento de un plan de racionalización normativa o la Ley de Garantía de Unidad de Mercado, entre otras.

— Los costes: los costes de los distintos suministros son más elevados en España que en otros países

de nuestro entorno y, a su vez, son más elevados en la Unión Europea que en Estados Unidos.

— Las deficiencias en innovación y medidas laborales. Por un lado, es necesario fomentar la innovación desde un punto de vista burocrático, tributario y financiero, y por otro, incrementar la productividad del trabajo, no vía moderación salarial sino reduciendo la tributación laboral e implantando sistemas de retribución en base a objetivos y productividad.

G. Briones, añade y refuerza algunos obstáculos más: las restricciones competitivas inherentes al tamaño medio reducido; el acceso a la financiación tanto del inmovilizado como del circulante (este último factor es especialmente importante en el entorno español, donde los usos del comercio requieren inversiones muy elevadas en la operativa diaria del negocio); la capacitación del talento, por el limitado desarrollo de programas de formación dual y la divergencia entre las necesidades de la empresa y los programas formativos actuales que limitan la productividad del talento (la mejora de la productividad entendida como ingreso/coste no se consigue por vía de mayores ingresos por hora trabajada sino por el menor coste de la hora trabajada); la inversión en I+D+i limitada y poco eficiente; la necesidad de profesionalización de la gestión, especialmente en las empresas de tamaño reducido; el reto de mantener el mercado único interior en España ante la profusión de normativa discrepante entre las distintas comunidades autónomas, que permita a las pymes ganar masa crítica antes de afrontar el reto de la internacionalización; y la falta de una cultura de emprendimiento que ofrezca una segunda oportunidad al empresario que haya pasado por una situación de quiebra.

Los obstáculos para las pymes empiezan desde la constitución de la empresa, por la complejidad y variedad regulatoria en las distintas comunidades. Dice C. González que, por el contrario, habría que conseguir que tuvieran ilusión por crecer, ganar tamaño, contratar y ser más competitivas. La realidad actual es totalmente opuesta, ya que con la normativa y legislación actual se desincentiva a las empresas para crecer.

El número de trabajadores no debería ser un problema, y sin embargo todo el mundo tiene presente las limitaciones y problemas para el pasar, laboral y sindicalmente, de 1 a 9 trabajadores, de 10 a 29, de 30 a 49 o de 50 a 100. Todos son problemas y obstáculos para crecer, continúa C. González Soler. En definitiva, concluye que los límites son sindicales, burocráticos, legislativos y de financiación.

Coincide A. Tornero, de PwC, en relación con las trabas administrativas y la complejidad de la regulación, en que existe en nuestro país una hiperregulación por parte de todas las Administraciones públicas (estatal, autonómica y local) que dificulta con un exceso de burocracia el desarrollo económico. Dentro del contexto general económico, continúa, existe una vasta literatura sobre los obstáculos a los que tienen que hacer frente las pymes en España, y podemos a modo de ejemplo citar algunos: falta de financiación y liquidez, alta morosidad, barreras normativas, trabas administrativas y falta de visibilidad, de competidores o de recursos humanos cualificados.

Por otro lado, las altas tasas de morosidad impactan directamente en los balances y estados de liquidez de las empresas que, junto a las dificultades de financiación, pueden ser cruciales para su supervivencia.

Es necesario hacer una mención especial al problema de la financiación, que es a la vez causa y consecuencia, puesto que las reducidas dimensiones de las empresas conllevan a que los operadores financieros endurezcan las condiciones para otorgar créditos. Esta situación se ha agravado con la crisis, tal y como recoge la *Survey on Access to Finance of SME in the Euroarea* del Banco Central Europeo.

Sigamos el análisis centrado en la figura del empresario propuesto por PwC. Con la experiencia de compañías que están enfrentándose a ese crecimiento —y que por tanto se encuentran en la práctica con estos obstáculos— podríamos encuadrar estas limitaciones en dos grupos: las relacionadas con el empresario como emprendedor y gestor, y la ausencia de un

contexto que ayude a disminuir la sensación de riesgo para aventurarse al crecimiento.

a) Obstáculos relacionados con el empresario. En este primer grupo podríamos mencionar dos que, según nuestra experiencia, son muy relevantes: la falta de proyección del proyecto empresarial y la dificultad para el acceso y atracción del talento. En relación con la falta de proyección, es común encontrarse con empresas que ya demuestran voluntad de crecer pero que, a la pregunta de cómo ven a la empresa dentro de tres o cinco años, no son capaces de dar una respuesta.

Incluso cuando se les pregunta cuál es su objetivo como empresarios —en cuanto a crear una compañía en la que desarrollar su actividad profesional por muchos años o hacer crecer su empresa para poder venderla a corto plazo y dedicarse a otras cuestiones— muchos de ellos ni siquiera se han planteado esa reflexión, que es completamente personal. Es cierto que en fases muy iniciales, en las que ni siquiera el modelo está mínimamente testado, este tipo de reflexiones pueden ser algo prematuras, pero en nuestra opinión no estaría de más tener algunas ideas al respecto.

En proyectos ya maduros —pequeñas empresas que quieren dar el salto a medianas, y medianas que pretenden ser grandes— opinamos que es fundamental que el empresario proyecte dónde quiere que esté su empresa en tres o cinco años, dónde se encuentra en este momento y qué pasos habría que dar para que eso ocurriera. No es tanto una cuestión de plan de negocio al uso. Muchas empresas lo tienen, pero en ocasiones el plan ha sido construido desde una situación actual, siguiendo inercias y según se espera que la compañía funcione agregando elementos a lo existente.

En procesos de crecimiento, generalmente lo hecho hasta el momento ha servido para llegar hasta donde se está. Pero si realmente se quiere crecer, es preciso ponerse un objetivo a medio plazo más ligado a la voluntad del empresario que a lo que él cree que puede pasar, porque lo que cree que puede ocurrir se basa en la experiencia y en previsiones lineales de futuro (aún con crecimientos exponenciales).

En cambio, poner un objetivo más ligado a lo que se quiere que ocurra a medio plazo e ir luego construyendo el camino a la inversa, hace reflexionar sobre qué camino adoptar, y si lo que valió hasta ahora valdrá también para llegar allí.

Si se permite el símil, es la diferencia entre diseñar una carrera a base de metas volantes, sin saber dónde estará la meta final, en lugar de saber dónde está la meta final e ir haciendo etapas.

Esta reflexión plantearía al empresario si tiene o no en su empresa las capacidades necesarias; si quiere que su financiación sea bancaria o con inversores, o si estos tendrán que ser financieros o industriales; si tendrá que luchar por los beneficios o, por el contrario, para ser comprado en el futuro; o buscar otros objetivos según la cuota de mercado, o su marca, entre otros. Todas estas cuestiones serán luego claves a la hora de hacer un plan de negocio que busque la consecución del objetivo final.

Estas reflexiones no son extrañas en grandes corporaciones, de hecho son de gran ayuda, ya que ubican al emprendedor en el sitio a donde quiere llegar y le hacen tomar conciencia de lo que es preciso, y de si determinadas decisiones que tome por el camino van en la línea de lo propuesto o no.

Otra de las barreras mencionadas es el acceso al talento. En el apartado 2 indicábamos cómo este era un hándicap para el crecimiento de la pyme española, si bien en muchas ocasiones respondía a un círculo vicioso: el empresario no puede con todo y busca gente que ejecute lo que piensa que ha de hacerse. Esto no siempre funciona, por lo que prefiere tener un entorno que pueda controlar, ya que los demás no le han dado respuesta. Así, mejor tener el control y no crecer a que la empresa se descontrole.

Creemos que no es necesario traer aquí las virtudes del talento de los entornos profesionales. Pero es cierto que estas cuestiones, muy extendidas en las grandes corporaciones, no se proyectan exactamente en la pyme.

De hecho, el crecimiento de la pyme no es una experiencia demasiado desarrollada en el tejido empresarial español. Y si bien existen capacidades que podrían definir el talento para acometer el crecimiento de una pequeña o mediana empresa, no serían exportables desde una gran compañía. La limitación de recursos económicos y lo reducido del tamaño de las pequeñas y medianas empresas hacen que los modelos de gestión propios de grandes empresas no sean adecuados, por lo que profesionales que han desarrollado allí sus capacidades son reacios a trabajar en una pyme, o su encaje es complejo. Se trataría en primer lugar de definir qué tipo de talento se necesita y luego encontrarlo.

Si se produjera en España un incremento de las empresas con alto crecimiento, este tipo de profesionales tendrían un mercado laboral propio que, por su heterogeneidad y necesidad de ir adaptándose podría ser muy atractivo para determinado tipo de talento.

b) Obstáculos relacionados con el entorno. Muchos pueden ser los elementos que podríamos citar como barreras en el entorno para aventurarse a hacer crecer una pyme: la necesidad de éxito actual, la presión social sobre el fracaso o la seguridad como un valor aceptado, entre otros.

Entre ellos podemos indicar dos que están íntimamente ligados: la falta de un grupo amplio de referentes de éxito en esta fase de crecimiento, y el conocimiento de las lecciones aprendidas en ese camino.

Hemos comentado cómo la existencia de un gran número de pymes en España es una muestra del carácter emprendedor de nuestro país. Pero por las mismas razones el tamaño medio también era un ejemplo —un mal ejemplo—. No existen apenas experiencias de éxito en crecimiento empresarial, por lo tanto los ejemplos a seguir por el empresario son los de la pequeña empresa controlable.

Cuando una compañía se plantea salir de su esfera de confort para crecer, hay un elemento que facilita mucho esa toma de decisión: que otros lo hayan hecho antes. Más aún cuando esta salida, que implica una apuesta por el crecimiento, puede poner en riesgo la supervivencia de la compañía, tal y como se la conoce hasta entonces.

Así, una de las barreras fundamentales es el desconocimiento de si alguien ha hecho algo parecido, y si ha aprendido de sus propios errores y aciertos. La existencia de referentes ayuda no solo a rebajar la posible ansiedad del empresario que quiere llevar a cabo ese crecimiento, sino que además sirve de elemento de contraste para otras personas que serán necesarias para llevar a cabo ese proyecto de crecimiento.

Conocer cómo lo han hecho otros es fundamental para evitar la sensación de pionero que no sabe a qué se va a enfrentar en el camino hacia el objetivo.

Por lo tanto, es preciso superar estas barreras basadas en la ausencia de referentes —bien porque no existen o son pocos, o bien porque no se conocen— y las experiencias ocultas que otros emprendedores se han encontrado en su camino hacia el crecimiento.

Porque conocer lo que otros han hecho, y las experiencias y lecciones aprendidas, son elementos que generan menor incertidumbre y evitan la sensación de entrar, con su empresa hoy consolidada, en un camino desconocido o sin referentes ni referencias.

4. Sugerencias para aumentar el tamaño de las pymes españolas

A la hora de proponer medidas correctoras y constructivas para que las pymes aumenten su competitividad, las respuestas son razonadas, generosas y acertadas.

Se adelanta M. E. Aldana pidiendo que las pymes se planteen crecer fomentando las fusiones y adquisiciones entre empresas, así como la entrada del capital riesgo, *crowdfunding* y el mecenazgo empresarial para nuevos proyectos emprendedores.

Solo ganando dimensión podrán innovar, exportar, ser más productivas y ganar competitividad.

Canals agrupa sus sugerencias para el impulso de la competitividad de las pymes en tres áreas. La primera, la formación y en particular en aquellas funciones

empresariales imprescindibles para competir a nivel global en el Siglo XXI: competencias digitales, gestión de redes internacionales, diseño y marca. Avanzar en este ámbito, con proyectos de formación profesional dual del máximo nivel, resulta imprescindible. La segunda, el impulso de la inversión y la innovación, mediante incentivos fiscales claros, tanto en la inversión como en los beneficios. En particular cuando las empresas están creando empleo neto. La tercera, el impulso de los *clusters* sectoriales y de las cadenas de valor sectoriales de ámbito global, de modo que las pymes puedan beneficiarse de su integración y cooperación en actividades de las empresas de mayor tamaño y experiencia. Estas tres áreas de acción ayudarían a mejorar el grado de internacionalización, el nivel de innovación y la digitalización de las pymes, y deberían ser los ejes de una política industrial eficaz de carácter horizontal en España.

Briones reconoce que las palancas de actuación de la Administración en este caso son limitadas y añade que desde una perspectiva teórica se podría incrementar el tamaño de las empresas de dos formas:

— Orgánica: tanto nacional como internacionalmente (flexibilización del mercado laboral, soporte a la exportación, potenciación de vías alternativas de financiación y mejora de los programas de I+D+i).

— Inorgánica: introduciendo reformas legales que ayuden a las fusiones de empresas (deducir los gastos producidos en las operaciones de fusiones y adquisiciones, F&A, tratamiento fiscal del fondo de comercio, etc.).

Adicionalmente, coincide con Canals en impulsar estrategias de colaboración entre pymes (*clusters*, servicios compartidos, externalización), así como ayudar a las pymes a plantear estrategias competitivas donde el tamaño sea una ventaja en lugar de un inconveniente (caso de las estrategias de nicho y diferenciación en lugar de estrategias de bajo coste).

Finalmente, la generación de marcos de colaboración entre la universidad y la empresa podría ayudar a la consecución de un doble objetivo. Por un lado, podría permitir que las necesidades de capacitación del talento de las empresas se vean satisfechas por la universidad y, por otro, ayudar a hacer más eficiente la inversión en I+D a través de la colaboración entre empresas para compartir los resultados de la investigación universitaria.

Mucho más sobre el terreno experiencial, el presidente del Grupo Alibérico, C. González recomienda varias medidas concretas:

— Eliminación de trabas administrativas y burocráticas.

— Flexibilidad laboral para los horarios, contratación y despido de trabajadores.

— Reducción/eliminación de delegados sindicales para empresas de menos de 30 empleados.

— Simplificación para la contratación de estudiantes en prácticas.

— Menor fiscalidad para los beneficios reinvertidos en la propia empresa.

— Igualdad de legislación y mercado único en las 17 comunidades autónomas.

— Que se cumpla a rajatabla la Ley de Morosidad para las grandes empresas y, sobre todo, para las grandes constructoras y para la Administración.

— Acceso sencillo y barato a la formación pública de sus empleados.

— Reducción de cinco a dos de los trámites administrativos para la exportación.

— Acceso más sencillo y barato a la financiación bancaria.

— Simplificación de sus contabilidades e información a las Administraciones.

Estas medidas las complementa Tornero desde una perspectiva macroeconómica, recordando que se han planteado aplicar diversas medidas para contribuir al crecimiento de la pyme española.

Así, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo en su agenda para el fortalecimiento del sector industrial apunta: *i)* desarrollar foros para la identificación de las necesidades de las grandes empresas y el encaje de las pyme; *ii)* aumentar mecanismos para incrementar la participación de las pymes en la ejecución de

grandes contratos; *iii)* medidas que favorezcan el acceso de las pymes a la contratación pública; *iv)* contratos en el exterior a través de G2G; *v)* posibilidad de establecer otros mecanismos de compensación de deudas con las Administraciones públicas; *vi)* favorecer programas e iniciativas de segunda oportunidad.

La Cámara de Comercio de Estados Unidos en España ha desarrollado 25 propuestas que divide en: *i)* entorno país; *ii)* entorno empresarial; *iii)* educación; *iv*) I+D+i. Entre ellas destacamos las siguientes: marco regulatorio empresarial y laboral, instrumentos de colaboración público-privada, inversión productiva, incremento de la base exportadora y acceso de la mujer a la alta dirección.

Por último, desde el ámbito de las asociaciones empresariales, el Círculo de Empresarios ha identificado siete tipos de medidas: *i)* reforma fiscal; *ii)* reformas laborales; *iii)* reformas administrativas; *iv)* acceso a la financiación; *v)* internacionalización; *vi)* innovación; *vii)* agrupación empresarial.

Por seguir en coherencia el análisis del empresario como un eje clave, PwC entiende que serían necesarias, entre otras medidas, aquellas que impacten en aspectos tan diversos como la competitividad, el talento, la capacitación del empresariado, las acciones del sector público y privado, la empleabilidad y la educación. Las medidas que proponemos no están ordenadas por su importancia, sino en función de si entendemos que su aplicación impactará en el corto, medio o largo plazo. Por último, estas medidas no pretenden ser las únicas ni ser pioneras. Lo que buscan es identificar, en función de lo indicado en este trabajo, las necesidades detectadas fruto de nuestra experiencia en el área de Empresas de Alto Potencial de PwC. Como acciones concretas que colaboren en hacer empresarios con ambición de crecimiento se plantea:

A) Identificación de casos de éxito en el crecimiento, con divulgación y transmisión de lecciones aprendidas.

Para impactar en aquellos empresarios que ya están en el proceso de crecer, o bien hayan tomado o estén valorando esa opción, entendemos que saber quién lo ha logrado en el pasado y las lecciones aprendidas puede ser muy relevante.

Esta medida ha de hacerse teniendo en cuenta dos aspectos: *i)* es preciso identificar referentes y lecciones aprendidas en cada fase —de micropyme a pequeña empresa, de pequeña empresa a mediana, y de mediana a grande— y *ii)* identificar elementos que estén relacionados con la problemática de un empresario que lidera un crecimiento, tratando de aislar cuestiones muy ligadas a la idiosincrasia del caso concreto (sector, composición del accionariado o antigüedad de la compañía, entre otros).

Es decir, el foco de las lecciones aprendidas es el crecimiento, y realizarse en la fase correspondiente.

La fórmula concreta podría variar según objetivos, público, y demás factores, para buscar el cumplimiento de los dos parámetros indicados.

B) Identificación del talento necesario para colaborar con el empresario en el crecimiento.

Sería preciso la identificación de: *i)* las capacidades necesarias, *ii)* dónde captar el talento y *iii)* cómo formarlo.

Para ello, sería muy recomendable la experiencia de empresas que ya hayan llevado a cabo este proceso, siendo muy relevante de nuevo el *faseado*, para evitar sensaciones de lejanía en el proyecto.

C) Dotar a los empresarios de capacidad de proyección de su empresa y gestión del talento.

Ayudar a los empresarios que estén implicados en o planteándose procesos de crecimiento para que se doten de capacidades para visualizar la proyección de sus proyectos, para la identificación *i)* de sus objetivos personales en relación con la empresa y *ii)* de los objetivos de su propia compañía a medio plazo.

Asimismo, será preciso dotar de herramientas de gestión del talento para estos empresarios, que permitan su identificación, atracción y mantenimiento sobre la base de la definición de estas capacidades propias y específicas necesarias para ayudar al crecimiento de la pyme.

D) Programas específicos de crecimiento de compañías.

Generación de programas de crecimiento de compañías con grupos cerrados y objetivos específicos e individualizados para cada empresa.

Programas que deberían estar *faseados,* ya que existen muchas iniciativas públicas e incluso privadas para fases empresariales muy iniciales[2], pero no son tantas las que se centran en el crecimiento de pequeña a mediana empresa y de mediana a grande.

En nuestra opinión, estos programas deberían tener un componente de experiencia de quienes hayan conseguido esos objetivos relativamente cerca en el tiempo, y dotar a los empresarios de habilidades propias centradas en los problemas y oportunidades ligadas al crecimiento de la compañía.

Además, estos programas pueden servir de puente entre pymes y grandes corporaciones, ya que el desarrollo del tamaño de la pyme impacta en las oportunidades de crecimiento y de negocio de las grandes empresas.

E) Formación en capacidades para el crecimiento de empresas en educación superior y formación profesional.

En muchas ocasiones se hace hincapié en la necesidad de incluir formación para el emprendimiento. En esto estamos completamente de acuerdo, y de hecho va en línea con la próxima medida que planteamos, esencialmente en educación secundaria y bachillerato.

Pero creemos que es interesante, una vez identificadas las capacidades necesarias para colaborar con el empresario, hacer que su proyecto empresarial crezca y que los estudiantes universitarios y de formación profesional puedan adquirir esas capacidades, dado que están en un momento próximo a su salida al mercado laboral.

Esta formación, que debería seleccionar los grados universitarios y los ámbitos de formación profesional que pudieran ajustarse más, se llevaría a cabo bajo la estructura académica más conveniente, tratando de impactar en la empleabilidad de estos profesionales, dotando asimismo a los empresarios de talento para estas funciones.

F) Formación en herramientas y habilidades.

Para que existan empresas que crezcan, en primer lugar han de existir emprendedores que las lideren o que ayuden a los empresarios a desarrollar estos proyectos. Para ello, entendemos que es preciso actuar en dos momentos distintos de la educación de nuestros jóvenes: bachillerato y educación secundaria.

En la enseñanza secundaria entendemos que deberían desarrollarse las habilidades necesarias relacionadas con el emprendimiento. Así, la creación de un proyecto empresarial tiene elementos —creatividad, trabajo en equipo, plazos, objetivos, riesgo, etc.— no muy distintos a otros campos como el deporte, que pueden ser perfectamente practicados en la escuela.

En bachillerato, un momento más próximo a la salida al mundo universitario o laboral, sería conveniente dotar de herramientas más relacionadas con la empresa (plan de negocio, terminología básica, etc.) que, con independencia de la posible formación posterior, siempre le podrían ser útiles tanto al alumnado como al futuro empresario y/o trabajador.

Muchas son las propuestas que se están haciendo en esta materia, y creemos que son fundamentales para que, a largo plazo, tanto el número como el tamaño y la calidad de nuestras pymes y grandes empresas sean claves para la competitividad y prosperidad del tejido empresarial español.

5. Conclusiones

Como expresa J. M. Abad, subdirector de Estudios y Relaciones Internacionales de ICO, sobre determinadas regulaciones, particularmente en los ámbitos administrativo, tributario, laboral y financiero, no existen incentivos para que las empresas más pequeñas evolucionen hacia segmentos de tamaño superior,

[2] Algunos programas sí se han desarrollado con éxito, como algunos de los llevados a cabo por Barcelona Activa o alguna Diputación Foral, así como proyectos de iniciativa público y privada, como el programa Cre100do.

generando ineficiencias notables a nivel microeconómico que, por el efecto composición al que dan lugar, se acaban trasladando al plano macroeconómico. Este efecto disuasorio se complementa por la falta de ejemplos a seguir y determinadas connotaciones de la figura del emprendedor español, como muy bien ha estudiado PwC desde su observatorio de empresas de alto potencial.

El elevado peso de las microempresas en la actividad económica hace que las pymes españolas, además de numerosas sean también más pequeñas que las de las economías de nuestro entorno. Más aún, lejos de ir convergiendo poco a poco con el perfil de las economías avanzadas, los datos de densidad empresarial por tamaño de empresa sugieren cierta involución, por la densidad de las microempresas y el crecimiento de las grandes empresas, mientras que se reducen las pequeñas y medianas.

Como ha quedado patente en las intervenciones de los distintos líderes de opinión, las empresas más pequeñas son menos productivas, menos competitivas y más frágiles, aunque en algunos sectores de alto valor añadido puedan tener determinadas ventajas competitivas, especialmente al ser más flexibles en la adopción de los cambios y disrupciones, sobre todo los tecnológicos.

Según Abad, estas características, importantes a nivel micro pero no necesariamente a nivel macro, cobran sin embargo importancia macroeconómica en la medida en que, al ser compartidas por una parte sustancial de nuestro sector empresarial, se convierten en definitorias de nuestra estructura económica. Tanto es así que, si manteniendo la misma productividad aparente por el tamaño empresarial que tienen las empresas españolas, aplicáramos la distribución por tamaño de empresa de Alemania, nos encontraríamos con que la productividad española subiría un 14 por 100, lo que nos da una idea de la importancia que tiene la distribución de las empresas por tamaño para la productividad empresarial a nivel agregado.

No es que la empresa grande sea siempre mejor, pero con este debate pretendemos llamar la atención sobre el elevado coste de oportunidad que supone para un país como España tener una distribución de empresas tan sesgada hacia las microempresas.

En definitiva, si queremos mejorar el potencial de crecimiento de nuestra economía, debemos seguir trabajando no solo en la adopción de medidas que permitan mejorar la productividad empresarial por tamaño, que es donde se ha centrado tradicionalmente la política económica, sino también en reformas que permitan incrementar el tamaño medio de nuestras empresas, ya que ello tendrá efectos duraderos sobre la productividad y el crecimiento de nuestra economía para cualquier nivel de productividad empresarial por tamaño. Porque, como bien nos ha recordado J.M. Abad, en contra de lo que habitualmente suele oírse, lo pequeño no solo no es maravilloso, sino que, en palabras de Peter Drucker (1946), es ineficiente e improductivo.

Alicia Coronil Jónsson*
Carlos del Campo Rodríguez**
María Grandal Bouza**

LA EMPRESA MEDIANA, SU APORTACIÓN AL CRECIMIENTO. MEDIDAS PARA FORTALECER EL TEJIDO EMPRESARIAL

Las empresas de mayor tamaño contribuyen positivamente al crecimiento y a la estabilidad económica de un país. Su mayor productividad, su oferta de empleo más estable, y un acceso a la financiación más fácil y a menor coste, favorece la tendencia a salir al exterior, innovar, acceder a la tecnología y desarrollar, retener y atraer talento. De ahí la necesidad de que las empresas ganen tamaño. Sin embargo, en España existen medidas fiscales, laborales y burocráticas que desincentivan su crecimiento. Superar los 50 empleados y/o una determinada cifra de facturación o de activos supone nuevas obligaciones, reduciendo su competitividad y su posibilidad de financiarse con fondos propios. Elevar estos umbrales desplazaría el efecto escalón, traduciéndose en un crecimiento del tamaño medio de nuestro tejido empresarial.

Palabras clave: *productividad, innovación, obstáculos al crecimiento, internacionalización.*
Clasificación JEL: *L11, L25, L510, L53.*

1. Introducción

Las bases del crecimiento económico de un país no pueden sustentarse únicamente, aun siendo importante, en el fomento del espíritu emprendedor, la facilidad y flexibilidad para crear nuevos negocios y la abundancia de micro y pequeñas empresas. El dinamismo económico debe ir más allá, combinando creación de empresas con el crecimiento de las ya existentes. Las empresas que consiguen crecer no solo adquieren experiencia, sino que, además, son más resistentes y poseen una visión más global para detectar sus oportunidades y afrontar sus retos.

Detrás del dinamismo, la internacionalización, la innovación y la mayor estabilidad económica de países como Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, está

* Directora de Economía del Círculo de Empresarios.
** Analista Económico del Círculo de Empresarios.

su tejido empresarial en el que conviven de forma más equilibrada las pequeñas empresas con un número superior de empresas de mayor tamaño, formando un ecosistema en el que la empresa mediana[1] juega un papel esencial.

Esta estructura empresarial facilitará que estos países se adapten con mayor flexibilidad a los nuevos retos globales, entre los que destacamos:

— La existencia de nuevos protagonistas del crecimiento mundial como son los países EAGLES[2] y los países frontera. Todos ellos potenciales mercados, pero también se erigen como nuevos competidores.

— Una nueva y creciente clase media en los países emergentes, que demandará más variedad de productos y servicios.

— El envejecimiento de la población de los países desarrollados, especialmente significativo en Alemania, España o Japón, con cambios en los patrones de consumo, ahorro e inversión.

— Factores de carácter geopolítico y energético.

— Nuevos flujos migratorios del talento al aparecer nuevos países receptores de este.

— Y una nueva revolución tecnológica de la mano de las tecnologías disruptivas, en el que la mayor digitalización y la automatización de los procesos productivos darán lugar a un cambio en la concepción del empleo tradicional.

Por tanto, las economías que tienen un tejido empresarial de mayor tamaño medio se caracterizan generalmente por ser más dinámicas, competitivas e internacionalizadas, y por tener más capacidad y habilidades para adaptarse a estos retos globales. De ahí la necesidad y urgencia de que las empresas españolas ganen tamaño.

2. El tejido empresarial español: distribución por tamaño y empleo

La crisis ha acentuado el reducido tamaño medio de nuestro tejido empresarial al avanzar el número de micro y pequeñas empresas: 99,3 por 100 en 2014 frente a 99,2 por 100 en 2009. Es decir, actualmente, el 99,3 por 100 de las empresas son micro y pequeñas con menos de 50 empleados; el 0,6 por 100 son medianas (entre 50 y 250 empleados) y el 0,1 por 100 son grandes (Gráfico 1). Estas cifras contrastan con las de Alemania y Reino Unido donde las microempresas pierden peso a favor de las pequeñas y medianas.

En concreto, actualmente el tejido empresarial español está formado por 3.186.878 empresas, de las cuales un 57,1 por 100 (1.820.000) se concentran en el sector «resto de servicios», en el que predominan las microempresas (el 84,6 por 100 tienen dos o menos empleados) (Cuadro 1).

En cuanto a la aportación de las empresas al valor añadido bruto (VAB), las medianas y grandes en España generan el 54 por 100 del VAB, a pesar de suponer solo el 0,7 por 100 de nuestro tejido empresarial. Sin embargo, la aportación de las medianas, 17 por 100, supera a la de las empresas medianas en Reino Unido y Francia, con un porcentaje más elevado de este segmento en su tejido empresarial (Gráfico 2).

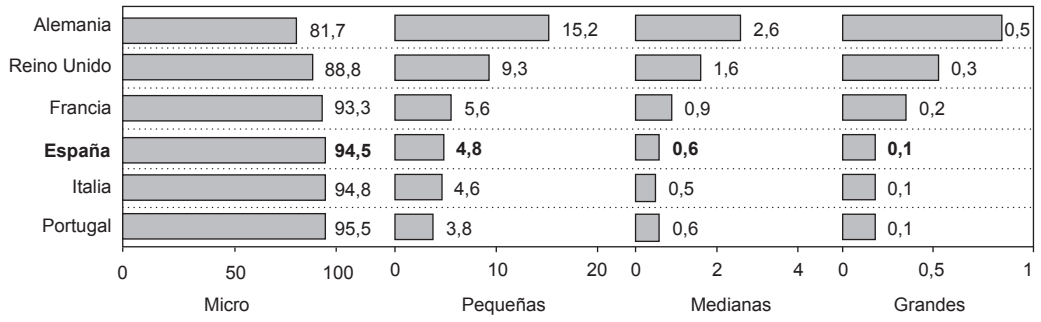
Respecto al empleo, las empresas medianas y grandes contribuyen de forma conjunta al 40 por 100 del empleo total en España (13 por 100 y 27 por 100 respectivamente), mientras que el 60 por 100 se genera en las empresas con menos de 50 trabajadores. Esta distribución condiciona el ritmo de recuperación del empleo tras la crisis. Durante el período 2009-2015 se observa que los ajustes de plantilla han afectado más a las empresas de menor tamaño, donde el empleo se redujo un 25 por 100, frente al 20 por 100 en la mediana y el 6 por 100 en las grandes empresas. De hecho, si

[1] La Comisión Europea tipifica las empresas, según el número de asalariados que tengan, como: (micro: entre 0 y 9 empleados, pequeñas: entre 10 y 49 empleados, medianas: entre 50 y 249 empleados, grandes: 250 y más empleados).

[2] EAGLES: China, India, Indonesia, Rusia, México, Nigeria, Arabia Saudí, Brasil, Turquía, Filipinas, Pakistán, Irak, Bangladés, Tailandia.

GRÁFICO 1

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO, 2014
(En % sobre el total)



FUENTE: EUROSTAT y OCDE, 2015.

CUADRO 1

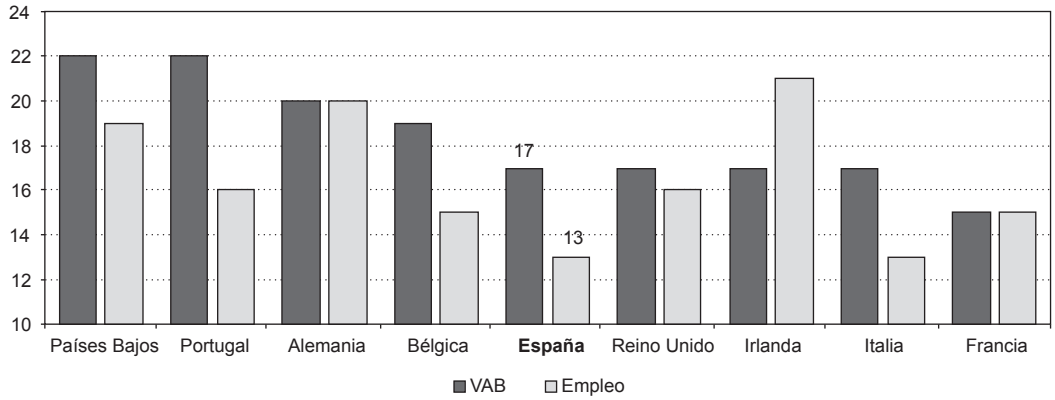
EMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO, 2008-2015

	Total	Industria	Porcentaje sobre total	Construcción	Porcentaje sobre total	Comercio	Porcentaje sobre total	Resto de servicios	Porcentaje sobre total
2015.....	3.186.878	198.004	6,2	405.849	12,7	763.930	24,0	1.819.095	57,1
2014.....	3.119.310	200.835	6,4	408.089	13,1	758.483	24,3	1.751.903	56,2
2008.....	3.422.239	245.588	7,2	501.056	14,6	843.212	24,6	1.832.383	53,5
2008-2014									
Variación empresas.....	-302.929	-44.753	14,8	-92.967	30,7	-84.729	28,0	-80.480	26,6
Porcentaje	-8,9	-18,2		-18,6		-10,0		-4,4	
2014-2015									
Variación empresas....	67.568	-2.831	4,2	-2.240	3,3	5.447	8,1	67.192	99,4
Porcentaje	2,2	-1,4		-0,5		0,7		-3,8	

FUENTE: INE y DIRCE, 2015

GRÁFICO 2

APORTACIÓN DE LA EMPRESA MEDIANA AL VAB Y AL EMPLEO, 2014
(En %)



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

España hubiera tenido la composición de Reino Unido durante la crisis, se habrían salvado más de 500.000 puestos de trabajo. Así, aunque España recuperará en 2015 el nivel del producto interior bruto (PIB) de 2007, no ocurrirá lo mismo con su tasa de desempleo, que en 2016 se situará solo ligeramente por debajo del 20 por 100 (19,7 por 100 según la OCDE).

3. Productividad

La productividad del trabajo aumenta con el tamaño empresarial, de forma que son las empresas medianas y grandes las que registran mayores ratios de VAB por empleado.

Como se ha señalado, la aportación de las empresas medianas españolas al VAB (17 por 100) es superior a su contribución al empleo (13 por 100), lo que en parte explica que la productividad por empleado en estas sea superior a la del total de la economía (Gráfico 3).

Las medianas y grandes empresas en España (0,7 por 100 de nuestro tejido empresarial) tienen una productividad comparable a la de sus homólogas de Alemania, Reino Unido y EE UU. Incluso en algunos casos es mayor para las empresas medianas si las comparamos con las de EE UU, y para las grandes respecto a Alemania y Reino Unido (Gráfico 4).

Por lo tanto, si el tejido empresarial español alcanzara el tamaño medio de Alemania, nuestra productividad agregada aumentaría un 13 por 100, lo que generaría la aparición de 15.000 nuevas empresas (12.000 medianas) y 400.000 nuevos puestos de trabajo (Círculo de Empresarios, 2014).

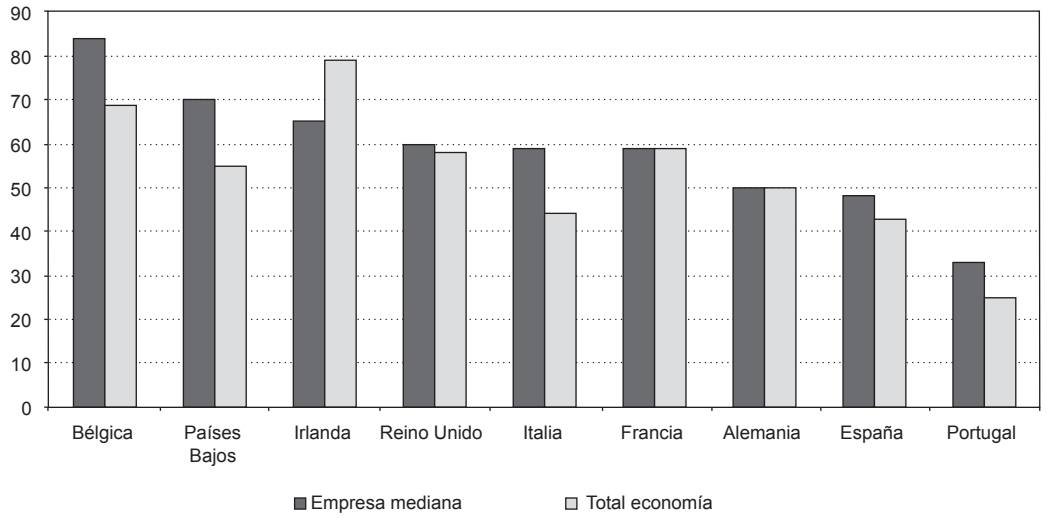
4. Innovación

El porcentaje de empresas innovadoras se incrementa significativamente con el tamaño empresarial.

En 2013 las empresas medianas españolas fueron más innovadoras de media (Gráfico 5), un 56 por 100 de ellas llevaron a cabo actividades de investigación y desarrollo (I+D) frente al 34 por 100 de empresas del conjunto de nuestra economía. Mientras, en Alemania y Reino Unido el porcentaje de empresas

GRÁFICO 3

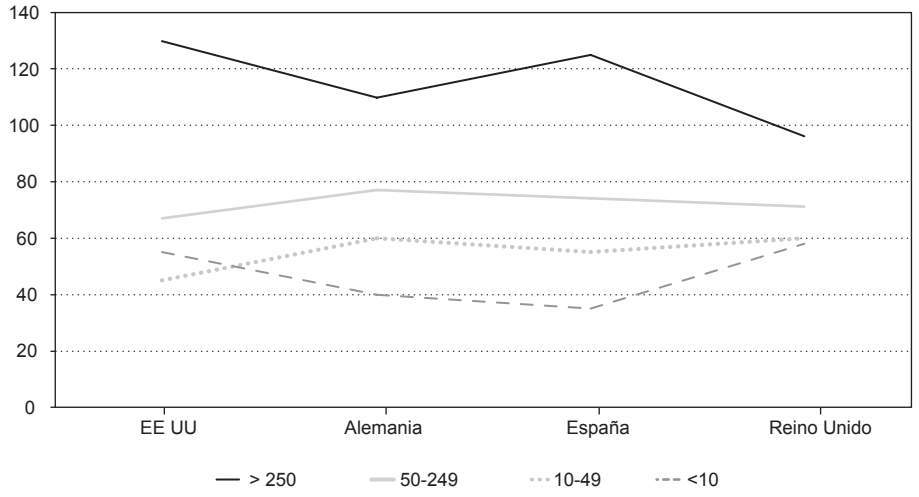
PRODUCTIVIDAD LABORAL, VAB POR EMPLEADO. MEDIA 2009-2014
(En miles de euros)



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

GRÁFICO 4

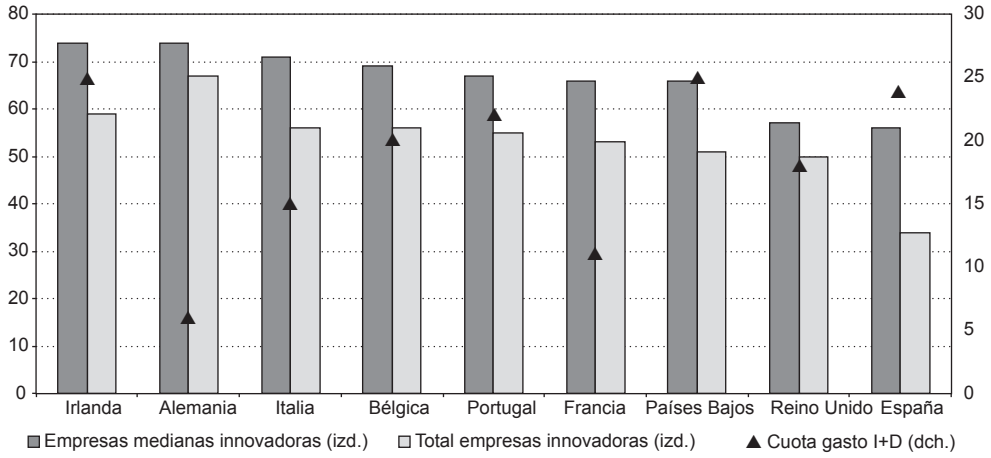
PRODUCTIVIDAD LABORAL POR TAMAÑO DE EMPRESA
(100 = media EE UU)



FUENTE: OCDE, 2013.

GRÁFICO 5

PROPORCIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS Y PORCENTAJE QUE INVIERTEN LAS MEDIANAS SOBRE EL GASTO EN I+D TOTAL, 2013



FUENTE: SAGE, CIS y EUROSTAT, 2015.

medianas que realizan este tipo de actividad fue similar a la media de sus economías. En el conjunto de la UE, Alemania e Irlanda son los países con un mayor porcentaje de empresas medianas innovadoras, un 74 por 100 en ambos casos.

En el mismo período, respecto al gasto en I+D, se observa que las empresas medianas de España, Portugal, Irlanda y Holanda contribuyeron en mayor proporción a la inversión total que sus homólogas alemanas. En Alemania, donde un 2,6 por 100 de las empresas son medianas, estas solo contribuyeron al 11 por 100 del gasto total en I+D (5.900 millones de euros), mientras que las empresas medianas españolas (0,6 por 100) aportaron el 24 por 100 (1.700 millones).

5. Internacionalización

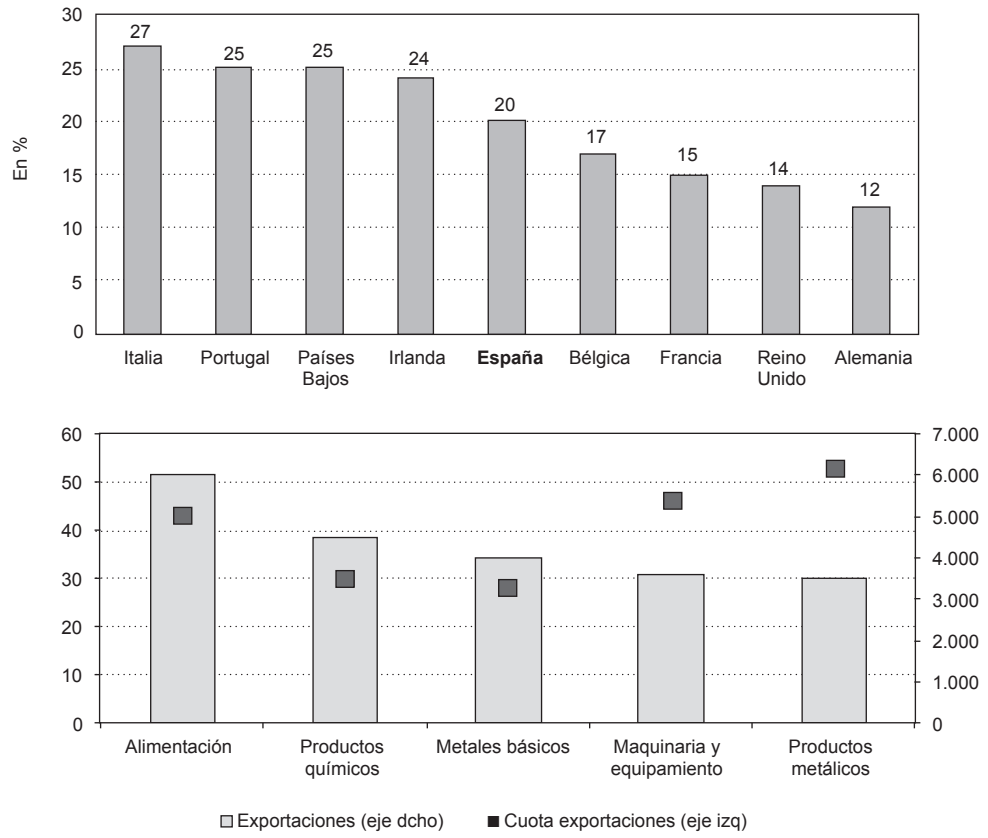
La evolución futura del sector exterior español está condicionada, en parte, por el reducido tamaño medio de nuestras empresas. La propensión a exportar aumenta a medida que la empresa crece. Así, en la economía española exportan un 90 por 100 de las grandes empresas, un 80 por 100 de las medianas y solo un 30 por 100 de las empresas con menos de 50 empleados (ICEX, 2014).

A este hecho se une el escaso peso de las empresas industriales, solo un 7,2 por 100 sobre el total de las empresas españolas no financieras, de las que un 2,4 por 100 son medianas y un 0,42 por 100 son grandes. De hecho en 2013 las empresas medianas industriales facturaron en el exterior el 35 por 100 de sus ventas, por encima del 33 por 100 de las grandes empresas y duplicando el porcentaje de las pequeñas.

Al analizar el comportamiento exportador de las empresas medianas respecto al total de la economía, en España su cuota exportadora es del 20 por 100 del total (Gráfico 6), cifra inferior a la de Italia (27 por 100) y Portugal (25 por 100), con un tamaño medio

GRÁFICO 6

CUOTA DE EXPORTACIONES DE LA EMPRESA MEDIANA SOBRE EL TOTAL



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

empresarial similar al nuestro. Este mejor comportamiento exportador de las empresas medianas italianas y portuguesas puede explicarse por su especialización industrial en productos más exportables (como por ejemplo bienes de equipo y textil).

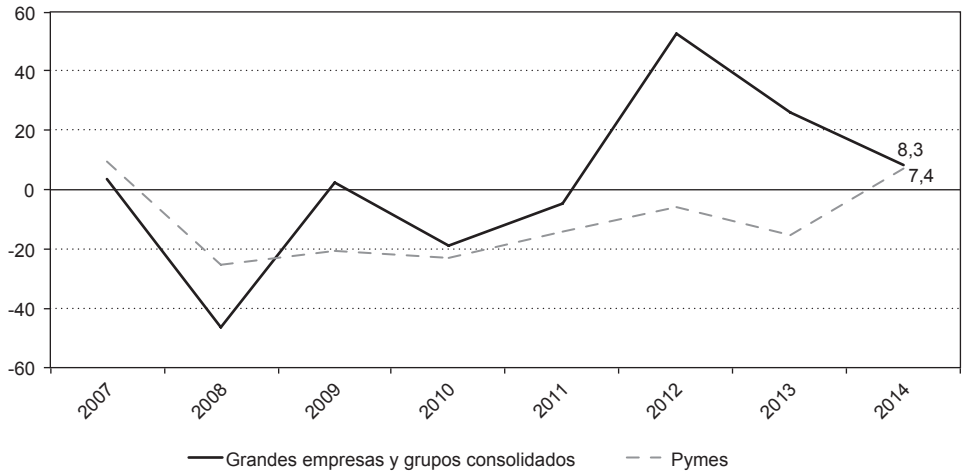
Las exportaciones de las empresas medianas en España principalmente se realizan en alimentación, productos químicos, metales básicos, maquinaria y equipamiento, y productos metálicos. Estos cinco sectores representaron el 15 por 100 del total de las exportaciones españolas en 2014 (Gráfico 6).

6. Ingresos fiscales

En términos evolutivos, al comenzar la crisis la caída de ingresos fiscales por beneficios empresariales fue mayor en las grandes empresas (-44 por 100 en 2008) respecto a las pymes (-25 por 100). Sin embargo, desde 2011 el grueso recaudado por el impuesto de sociedades procede, como media, un 86,7 por 100, de las grandes empresas y grupos consolidados, si bien se observa cómo tras siete años de caídas en su recaudación tributaria, las pymes vuelven a registrar tasas

GRÁFICO 7

VARIACIÓN DE INGRESOS POR IMPUESTO DE SOCIEDADES (En %)



FUENTE: AEAT, 2015.

positivas (7,4 por 100 en 2014), lo que avala la recuperación de la economía española (Gráfico 7).

Analizando en concreto los ingresos por impuesto sobre sociedades (IS) en 2013, se observa que el número de empresas declarantes en dicho ejercicio ascendió a 1.434.775, de las cuales un 0,9 por 100[3] son medianas y un 0,23 por 100 grandes. Son estos dos segmentos los que generan la mayor parte de los ingresos fiscales, un 81,4 por 100 del total (16,3 y 65,1 por 100 respectivamente), lo que justifica la necesidad de fomentar el crecimiento en tamaño de nuestras empresas (Gráfico 8).

Siguiendo el análisis de equiparar el tejido empresarial español al tamaño medio de Alemania, en el caso de que aparecieran 12.000 nuevas empresas medianas, se produciría como efecto adicional un incremento de la recaudación fiscal de aproximadamente el 0,36 por 100 del PIB.

7. Efecto arrastre

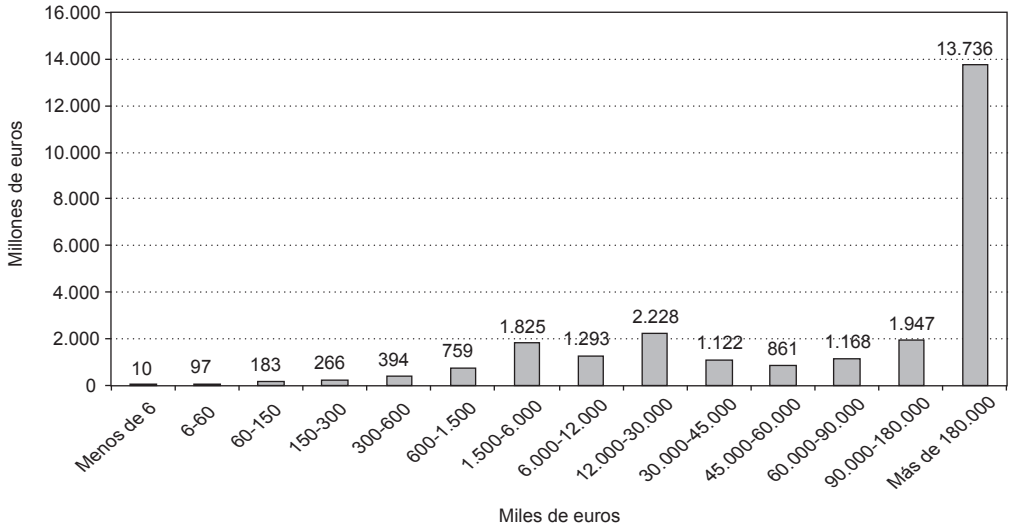
En la interacción entre grandes empresas y pymes, las primeras tienen un papel esencial a la hora de apoyar el crecimiento de las de menor tamaño, especialmente si consiguen integrarlas como proveedoras en su cadena de valor. De esta manera, las pymes al adoptar cambios de estructura y nuevos modelos de gestión, acceder a conocimientos, tecnología e innovación y a una mejor financiación, consiguen efectos positivos en términos de eficiencia, competitividad, internacionalización y creación de empleo.

A su vez, las grandes compañías también obtienen ventajas de esta integración, ya que las empresas de

[3] En el ámbito fiscal, y condicionados por la segmentación de datos de la Agencia Tributaria, consideramos como empresas medianas en nuestro análisis aquellas con ingresos entre 12.000.000 y 60.000.000 de euros, tratando de aproximarnos a la metodología europea en la que estas facturan entre 10.000.000 y 50.000.000 de euros.

GRÁFICO 8

CUOTA DEL EJERCICIO A INGRESAR (ESTADO), 2013



FUENTE: AEAT, 2015.

menor tamaño son más flexibles y ágiles en la producción y prestación de bienes y servicios, y sus conocimientos sobre el mercado local favorecen su acceso al mismo.

Por último, este ecosistema en el que conviven las empresas grandes y empresas de menos tamaño facilita el acceso a recursos, multiplica las fuentes de información, y amplía y diversifica la base de clientes.

8. Barreras del marco regulatorio al crecimiento de las empresas

En España, nuestro marco regulatorio presenta dos claros umbrales que limitan el crecimiento de nuestras empresas. En concreto, facturar 6.000.000 de euros y superar los 50 empleados produce un efecto escalón en la distribución de las empresas por tamaño, que se traduce en un menor incentivo a convertirse en medianas (Gráficos 9 y 10).

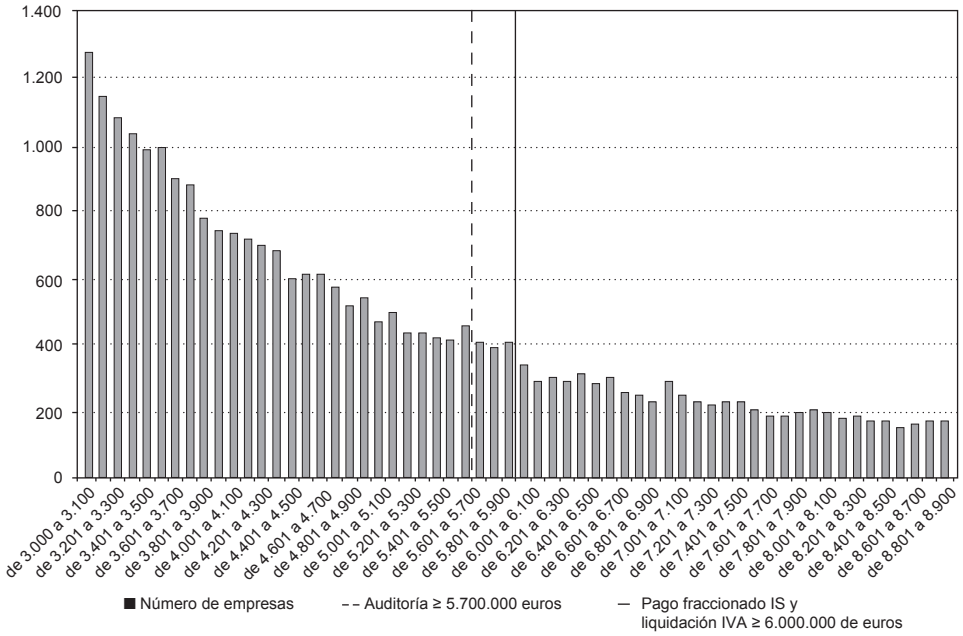
Estas discontinuidades se explican porque existen medidas fiscales, laborales y burocráticas que desincentivan el crecimiento del tamaño medio de nuestras empresas. Al superar los 50 empleados y/o una determinada cifra de facturación o de activos, aparecen nuevas obligaciones en estos ámbitos, reduciendo su competitividad (al elevar los costes de gestión), aumentando la necesidad de circulante y dificultando la posibilidad de financiarse con fondos propios. De hecho, la existencia de las mismas explica en parte la elevada concentración de empresas en los segmentos de micro y pequeña (Cuadro 2).

Desde el Círculo de Empresarios creemos que deben reformularse todas las medidas del marco regulatorio que discriminan por tamaño de empresa, ya sea haciendo referencia al número de empleados, a la cifra de facturación o al volumen de activos.

En el ámbito fiscal habría que avanzar en la simplificación del impuesto de sociedades, eliminando

GRÁFICO 9

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR CIFRA DE VENTAS, 2013



FUENTE: INFORMA, 2015.

deducciones y bonificaciones, y estableciendo un tipo único del 20 por 100 (en 2016 será del 25 por 100), siguiendo la experiencia de Reino Unido y Finlandia, de forma que todas las empresas compitan en igualdad de condiciones. Adicionalmente, sería aconsejable elevar el umbral de facturación en los pagos fraccionados del impuesto de sociedades y en la liquidación del IVA, así como la integración a la unidad de grandes contribuyentes, de 6.000.000 a 20.000.000 de euros, tomando como referencia la cifra inferior de facturación de los estudios sobre *mid-market* (Recuadro 1).

En el ámbito laboral, la constitución del comité de empresa, a decisión de los trabajadores, debería tener como cifra de referencia 100 o más empleados, como ocurre en Suecia y Bélgica, frente a los 50 previstos en el Estatuto de los Trabajadores. Sin perjuicio de que puedan existir otras representaciones legales o sindicales (como hasta ahora) en empresas de menor tamaño (delegados de personal, por ejemplo).

Por otra parte, el crédito horario podría ser acordado entre empresas y representantes de los trabajadores en función de las necesidades y realidad de estas, sin que necesariamente estuviera tasado legalmente en función de su tamaño[4].

En el terreno administrativo, sería positivo establecer una nueva auditoría abreviada para las empresas que cumplan dos de las siguientes tres circunstancias: activos entre 2.850.000 y 4.000.000 de euros, cifra de

[4] En una empresa de 50 a 100 empleados el comité lo forman cinco miembros, en la de 101 a 250 trabajadores son nueve miembros y en la de 251 a 500, 13 miembros. En cuanto al crédito horario, se incrementa desde 15 horas mensuales retribuidas a cada miembro del comité o delegado de personal en centros de trabajo de hasta 100 trabajadores, a 40 horas mensuales si el número de trabajadores es igual o mayor de 751 empleados.

CUADRO 2

OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO

Fiscal	Mercado laboral	Burocracia
Disminución de deducciones y bonificaciones e incentivos fiscales en el Impuesto de Sociedades. ● Pago fraccionado en el IS: — 18% sobre la cuota (< 6.000.000 de euros). — Desde 20% sobre la base imponible (≥ 6.000.000 de euros). ● Liquidación del IVA. — Trimestral (< 6.000.000 de euros). — Mensualmente (≥ 6.000.000 de euros). ● Integración en la unidad de grandes contribuyentes (≥ 6.000.000 de euros).	Creación comité de empresa: ≥ 50 trabajadores ● Elecciones ● Liberados ● Informar sobre ventas, producción, contratación… ● Programas de igualdad.	● Obligaciones mercantiles: — Auditorías. Dos de tres: ● Activo > 2.850.000 de euros; ● Cifra negocios neta > 5.700.000 de euros; ● ≥ 50 trabajadores. — Cuentas abreviadas. Dos de tres: ● Activo ≤ 4.000.000 de euros; ● Cifra negocios neta ≤ 8.000.000 de euros; ● < 50 trabajadores. ● Inspecciones de la Agencia Tributaria. ● Burocracia administrativa. ● Mayores costes de gestión.

FUENTE: Círculo de Empresarios, 2015.

RECUADRO 1

MID-MARKET

El hecho de que en la economía existan empresas que sin poder considerarse grandes tampoco son pymes tradicionales ha dado lugar a que se hable del *mid-market*. Este término agrupa a las empresas cuya cifra de facturación oscila entre los 20 y los 1.000 millones de euros. Actualmente, este segmento empresarial lidera la recuperación en muchas economías, que se traduce en mayor creación de empleo y beneficios, unido a un importante peso en la actividad exportadora de sus economías. Además, a pesar de suponer solo entre el 1 y el 3 por 100 del tejido empresarial en economías como Alemania, Reino Unido y EE UU, su contribución al VAB y al empleo del sector privado es importante.

En Alemania el *mid-market* está formado por 51.430 empresas (un 1,4 por 100 de los 3.700.000 que forman su tejido empresarial) y contribuyen al 16,6 por 100 del PIB. Estas empresas emplean a 8.368.770 trabajadores y durante el año 2013 crearon 116.000 nuevos puestos de trabajo.

En Reino Unido lo constituyen 37.742 empresas (el 1,7 por 100 sobre un total de 2.260.000 de empresas) y generan el 16,9 por 100 del PIB. Dan empleo a 4.100.000 trabajadores y durante 2013 crearon 80.000 puestos de trabajo.

Y por último el *mid-market* de EE UU lo forman 200.000 empresas que representan el 20,9 por 100 del PIB, equivalente a la quinta economía mundial, y emplean a 45.600.000 trabajadores. A lo largo de 2013 crearon 1.100.000 nuevos puestos de trabajo.

En el *mid-market* de los tres países predominan las empresas del sector industrial. El 29,9 por 100 del total en el caso de Alemania, el 21,2 por 100 en Reino Unido y el 20 por 100 en EE UU.

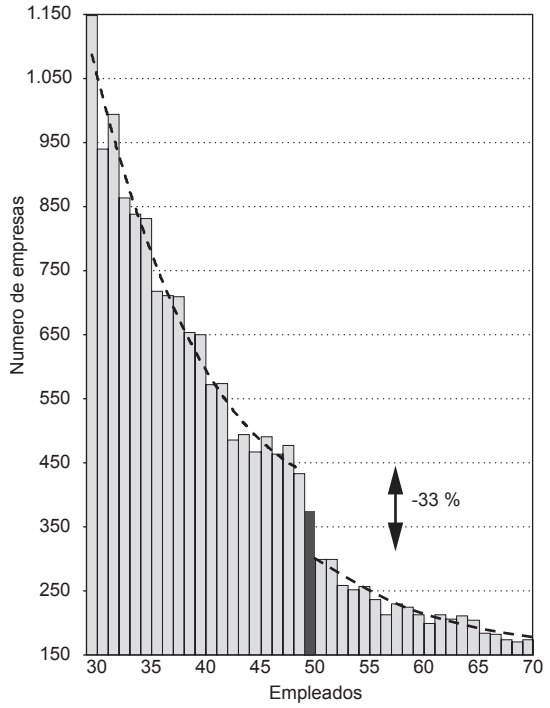
En cuanto a las previsiones sobre la evolución futura del segmento destaca:

	Incremento de ingresos (%)	Incremento de empleados	Incremento de ingresos por exportaciones (%)
Reino Unido	6,10	326.000	7,60
Alemania	4,80	150.000	4,60
EE UU	5,10	1.290.000	nd

FUENTE: GE Capital, 2015.

GRÁFICO 10

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS, 2013



FUENTE: INFORMA, 2015.

negocios neta entre 5.700.000 y 8.000.000 de euros, y/o menos de 50 trabajadores. De esta manera, se equipararían estos a los límites de presentación de las cuentas abreviadas: activo total inferior a 4.000.000 de euros, cifra neta anual de negocio menor a 8.000.000 de euros, y/o menos de 50 trabajadores.

Para afianzar su competitividad y viabilidad, las empresas españolas deben además acometer procesos de internacionalización e innovación, para lo cual necesitan disponer de mayor y mejor acceso a la financiación, capital humano formado y profesionalizado, y, en ocasiones, llevar a cabo procesos de cooperación y concentración empresarial. Todo ello requiere adoptar medidas adicionales, como las siguientes:

● Para mejorar el acceso al crédito y el desarrollo de nuevas fuentes de financiación:

— Revisar la regulación bancaria en materia de financiación empresarial, de forma que las exigencias de capital no penalicen los préstamos a la pequeña y mediana empresa. En la concesión de un crédito deben evaluarse la solvencia y la calidad crediticia de las empresas, sobre la base de unas cuentas debidamente auditadas.

— Fomentar el uso y reducir los costes asociados a los instrumentos de financiación no bancaria: fondos de deuda, fondos de capital riesgo, desarrollo del mercado alternativo de renta fija (MARF) y el mercado alternativo bursátil (MAB).

— Reconsiderar las limitaciones al *crowdfunding*, siguiendo el modelo de EE UU.

— Armonizar la Ley de Capital Riesgo con la normativa europea[5].

● Como hemos señalado, la dimensión empresarial es un factor esencial en la internacionalización de las empresas. Junto a las medidas propuestas para favorecer el crecimiento de estas, pueden llevarse a cabo otras que impulsen su salida al exterior y aumenten la base exportadora de nuestro tejido productivo:

— Mejorar la financiación de las empresas exportadoras mediante seguros de crédito, programas de coriesgos con entidades financieras a través de CESCE, fomento de las sociedades de garantía recíproca mediante garantías públicas *ad hoc*, y el desarrollo y seguimiento de los canales de financiación alternativos.

— Dotar de más recursos al ICEX y reforzar el papel de la diplomacia económica (embajadas,

[5] Con esta Ley han surgido problemas relacionados con las gestoras de capital riesgo que operen en compañías de *venture capital* que actúan en fases iniciales de los proyectos. Si bien se reducen los requisitos de gestión para las gestoras que invierten en proyectos pequeños, estos se mantienen en el caso de que se comercialicen los fondos entre determinados tipos de inversores. En la práctica se imponen a las gestoras unas cargas administrativas y de *compliance* inadecuadas a su tamaño, lo que produce un efecto contrario al perseguido por la directiva comunitaria (ASCRI).

oficinas comerciales, *Invest in Spain* como ventanilla única).

● Existe también una correlación positiva entre tamaño empresarial y capacidad de innovar, de ahí que se debería:

— Fomentar la colaboración de las empresas con los grupos e instituciones de educación superior e investigación.

— Limitar los avales que se exigen al conceder financiación para proyectos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

— Incluir como deducibles los costes del proceso de certificación para las empresas en proyectos de I+D+i.

— Permitir la aplicación simultánea de las deducciones fiscales I+D+i y las bonificaciones a las empresas con carácter general.

● Para garantizar la supervivencia de empresas viables consideramos que, aunque se han producido avances en la Ley Concursal, todavía hay aspectos de mejora:

— Facilitar la venta de unidades de producción y los acuerdos de refinanciación. En concreto, para el primer aspecto, proponemos eliminar la sucesión de deudas con Hacienda y la Seguridad Social al adquirir unidades de negocio[6].

— En los concursos de acreedores, permitir la aprobación de los convenios con mayorías más reducidas, y hacerlos vinculantes para los créditos privilegiados de Hacienda y Seguridad Social.

— Agilizar los procedimientos procesales y judiciales, y fomentar el arbitraje y la mediación; todo ello redundaría en una mayor seguridad jurídica.

● Los procesos de integración y concentración empresarial permiten aumentar el tamaño empresarial. Dada su complejidad consideramos que se debe asesorar y apoyar a las empresas en estos procesos, tanto en las fases previas como en las posteriores, por lo que sería aconsejable:

— Fomentar la aparición de nuevos programas de apoyo a empresas con alto potencial de crecimiento, en los cuales se compartan experiencias y buenas prácticas, tomando como referencia Cre100do, 100 nuevas grandes empresas, puesto en marcha por la Fundación Innovación Bankinter, el ICEX y el Círculo de Empresarios, junto a otras 13 entidades asociadas.

— Apoyar los procesos de concentración e integración de empresas mediante la identificación y definición de mapas de espacios de oportunidad y dimensión en los sectores de actividad.

— Fomentar procesos de cooperación o alianzas empresariales que permitan a las empresas tener la dimensión adecuada para salir a mercados exteriores o acceder a la contratación pública.

— Reactivar la deducción fiscal del fondo de comercio de fusiones, desaparecido desde el 1 de enero de 2015. Adicionalmente, introducir algún tipo de deducción específica para los gastos incurridos por las pequeñas y medianas empresas en este tipo de procesos.

[6] Una de las medidas más eficaces de cara a salvar empresas en concurso es la adquisición por un tercero de la empresa o de sus unidades productivas. Con la medida introducida en la última modificación de la Ley Concursal se produce la sucesión de las deudas con Hacienda y la Seguridad Social, constituyendo una traba a la hora de vender la empresa o sus unidades productivas.

Referencias bibliográficas

[1] AGENCIA TRIBUTARIA (2015). *Estadística por partidas del Impuesto sobre Sociedades 2013.*

[2] BOSTON CONSULTING GROUP (2013). *Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España.*

[3] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española*. Informe Anual 2015, Madrid.

[4] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *Medidas para favorecer el crecimiento de las empresas*, Madrid.

[5] GE CAPITAL (2013). *The European Mid-Market 2013-View from the Boardroom*. General Electric Capital.

[6] GE CAPITAL (2015). *The European Mid-Market 2015-View from the Boardroom*. General Electric Capital.

[7] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015.*

[8] SAGE (2015). *La aportación de las medianas empresas a las economías de la UE.*

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE SERVICIOS. EVOLUCIÓN, RETOS Y PERSPECTIVAS

Juan R. Cuadrado Roura, editor

Este libro supone una importante novedad en la literatura disponible en España sobre las exportaciones de servicios y su relevancia. Tanto en términos cuantitativos como cualitativos. El principal objetivo que animó la investigación en la que se basa esta obra fue contribuir a clarificar el papel que juegan, y pueden jugar, los servicios en las exportaciones españolas. Para lograrlo se integró en el equipo de trabajo a un buen número de expertos en los distintos temas, que se abordan en nueve capítulos cuya programación de contenidos y primeros avances fueron sometidos a un proceso previo de evaluación crítica externa.

Número de páginas: 300
ISBN-13: 978-84-92737-22-2
Precio (IVA incluido) papel: 40,00 €

Instituto de Estudios Económicos
C/ Castelló, 128 – 6ª. 28006 Madrid
91 782 05 80
www.ieemadrid.es – iee@ieemadrid.es

José Luis Bonet Ferrer*
Raúl Mínguez Fuentes**

CRECIMIENTO DE LA DIMENSIÓN DE LA PYME ESPAÑOLA POR LA VÍA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

La economía española ha asumido plenamente el reto de la internacionalización, y uno de los protagonistas principales son las empresas. En particular las pymes, que conforman el grueso de nuestro tejido exportador e importador. Para estas, consolidarse en el negocio internacional supone aumentar gradualmente el promedio intercambiado, así como el número de operaciones, mercados y productos comerciados. Dinámicas que aceleran el aprendizaje e introducen cambios en la operativa y estrategia de la pyme y, en definitiva, estimulan el crecimiento de su tamaño.

Palabras clave: *exportaciones, tamaño empresarial, globalización.*
Clasificación JEL: *F1, M1.*

1. Introducción

La actividad económica actual no se entiende sin el concepto de globalización en las relaciones comerciales e industriales: el mundo es un solo mercado.

La globalización es un proceso relativamente reciente, de particular relieve en las tres últimas décadas, caracterizado por el dinamismo en las relaciones económicas, políticas y sociales a escala mundial. Según la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013) «el comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales ha aumentado a un ritmo medio anual de alrededor del 7 por 100 en los 30 últimos años, hasta alcanzar un máximo de 18 billones y 4 billones de dólares, respectivamente, en 2011».

Por su parte, los flujos de inversión exterior se han incrementado a un ritmo promedio anual del 18,1 por 100 desde 1980, mientras que la producción mundial también ha aumentado en dicho período, aunque a menores tasas de crecimiento (3 por 100 anual).

Entre los factores impulsores de la globalización cabe destacar la desregulación de los mercados internacionales, las dinámicas de migración entre los diferentes países, el desarrollo y extensión de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), la innovación en los procesos y en la gestión de los recursos, los avances en las infraestructuras y medios de transporte, los impulsos políticos en aras del

* Presidente de la Cámara de Comercio de España.
** Director del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de España.

aumento y consolidación de los intercambios mundiales de bienes y servicios (acuerdos comerciales), o los inéditos procesos de integración económica (por ejemplo NAFTA, Unión Económica y Monetaria, ASEAN, etc.).

En este escenario, uno de los efectos de la crisis económica de los últimos años ha sido la gradual moderación del crecimiento del comercio mundial, lo cual podría interpretarse como un retroceso del impulso globalizador. Sin embargo, más allá de la evolución de las transacciones de mercancías, otros elementos como los movimientos de inversión, de personas o de información permiten refrendar que la globalización, lejos de retroceder, es una consolidada realidad presente (OMC, 2014).

En consecuencia, las empresas, las Administraciones públicas y los individuos han visto modificado sustancialmente su entorno vital, con la aparición de nuevas oportunidades derivadas de la globalización, pero también surgen nuevas amenazas.

En este escenario, la presencia exterior de las empresas es clave para entender la competitividad de la economía. El siguiente apartado repasa la interacción entre internacionalización y el tamaño empresarial, para posteriormente analizar el caso español. En particular, se realiza una aproximación a la trayectoria internacional de nuestro tejido exportador de pymes, para ofrecer finalmente una serie de conclusiones.

2. Internacionalización y tamaño empresarial

Hasta muy avanzado el Siglo XX, la información e investigación sobre el sector exterior se concentró esencialmente en la esfera macroeconómica, siendo limitadas las aproximaciones a las características microeconómicas del fenómeno.

A partir de finales del pasado siglo, comienzan a surgir líneas de análisis con un mayor enfoque hacia la empresa transnacional y sus características, recogiendo los trabajos pioneros de Coase (1937), Vernon (1966) y Dunning (1980), entre otros.

Desde entonces, los avances en torno al análisis microeconómico del comercio internacional han cambiado sustancialmente en la última década. Las recientes investigaciones teóricas y empíricas han sobrepasado el enfoque de países y sectores para reorientarse hacia las empresas, buscando completar las teorías tradicionales del comercio exterior (Bernard *et al.,* 2012).

El proceso de expansión internacional de la empresa aparece influido por múltiples perspectivas, resultado de la combinación de la existencia de ciertas ventajas específicas de la empresa (de carácter productivo, tecnológico, organizativo, gerencial y/o comercial) con un relativo gradualismo en la adquisición de aprendizaje para la internacionalización, etc.

En este sentido, es preciso resaltar que la vertiente internacional de las empresas no solo debe asociarse a la exportación, sino que esta dimensión y aprendizaje exterior también se obtienen por la vía de la importación, la inversión transnacional, la colaboración o la adquisición de conocimiento.

Internacionalización y tamaño empresarial son dos realidades con una estrecha relación directa. Tanto la probabilidad de que una empresa exporte, como la duración y la intensidad exportadora, aumentan con el tamaño debido a la existencia de: economías de escala en la producción, que aumenta la tendencia de las empresas más grandes hacia la exportación; el mejor acceso a la financiación, que facilita la inversión necesaria en los procesos de internacionalización; o la mayor capacidad para acceder a la información, lo que reduce la percepción del riesgo (Cámaras de Comercio, 2006 y Círculo de empresarios, 2015).

El trabajo seminal centrado en compañías heterogéneas e intercambios internacionales fue desarrollado por Melitz (2003), a partir del cual se relacionan los exportadores con las empresas más productivas, más intensivas en capital y con mayores salarios. Estas empresas internacionalizadas afrontan notables costes fijos o hundidos, de suerte que solo las más productivas pueden asumirlos (así, la exportación no sería fruto de una productividad adquirida a través de

la experiencia internacional —*learning by exporting*—, sino el resultado de una ganancia previa de productividad —autoselección o *self selection*—). Los trabajos de autores como Melitz (2003), Das *et al.* (2007), Arkolakis (2010) o Albornoz *et al*. (2012), ponen asimismo de relieve que la relación entre productividad y costes hundidos no solo explica el inicio de la actividad exportadora, sino también su duración.

En este sentido, los avances empíricos hasta la fecha son relativamente escasos, identificándose tres principales causas asociadas a la permanencia en la exportación: la diversificación de mercados y productos (Volpe y Carballo, 2008 y Tovar y Martínez, 2011), la heterogeneidad de los mercados de destino (Pallardó *et al*., 2013) y las redes de información existentes (Cadot *et al*., 2010; Lederman *et al.*, 2010 y Fernandes y Tang, 2014).

Otra línea de investigación se ha centrado en el análisis de la exportación secuencial. Es decir, dado el desconocimiento sobre los mercados internacionales de destino, las empresas optan por iniciarse en el negocio internacional de modo modesto, reduciendo los inherentes costes variables, con el fin de adquirir gradualmente información clave sobre su capacidad competitiva en el mercado. Sobre esta base, toman la decisión más apropiada acerca de su permanencia en el mercado a través de una exportación gradual (*sequential exporting*) (Albornoz *et al*., 2012).

Las pymes generalmente optan por esta presencia gradual en los mercados de exportación, con el fin de conseguir atesorar paulatinamente un conocimiento que les permita decidir sobre su continuidad y, en su caso, posible expansión a otros mercados. A medida que aumenta el aprendizaje de la pyme en el negocio internacional, consolidando su presencia, los efectos sobre su productividad, capacitación y tamaño son positivos.

Se identifica, en definitiva, un doble hecho estilizado. En primer lugar, el tamaño de la empresa es un condicionante clave para la exportación. Las empresas con mayor dimensión acumulan activos (productividad, recursos, salarios, rentabilidad, información, capital relacional, innovación, etc.) que facilitan la exportación (De Lucio *et al*., 2014). Por otro lado, cuando una compañía consigue insertarse en el negocio internacional se ve estimulada a mejorar continuamente su capacidad competitiva, con efectos positivos asimismo sobre el crecimiento de su tamaño.

3. La empresa española internacionalizada

Situación global

La globalización ha sido el desencadenante de un cambio estructural positivo para la economía española: la internacionalización.

Las empresas españolas se han incorporado definitivamente a la economía global a través de un creciente proceso de internacionalización que ha llevado a muchas de ellas a ocupar posiciones de liderazgo mundial en sus respectivos sectores o categorías.

Es evidente que ha habido un cambio de comportamiento, de suerte que el tejido empresarial ha asumido que la competitividad, e incluso la supervivencia, pasan por intensificar el proceso de expansión exterior.

De hecho, España ha conseguido mantener su posición competitiva en el contexto mundial durante los años de crisis, mejorando incluso su situación respecto a los países del entorno[1] (por ejemplo en términos de cuota de mercado).

Durante la década de 2000, España ha conseguido unos notables niveles de internacionalización avanzando firmemente por la senda propia de los países desarrollados. En términos de comercio exterior, las exportaciones de bienes y servicios suponen alrededor del 35 por 100 del PIB (INE), situándose España en el número 18 entre los países exportadores y el 17 como importador mundial de mercancías (OMC).

[1] Algunos indicadores de competitividad global de España: WEF World Economic Forum - Global Competitiveness Index (construido para 144 países): posición 2014/2015: 35; posición 2013/2014: 35, IMD International Institute for Management Development – World Competitiveness Scoreboard (construido para 60 países): posición 2014: 39; posición 2013: 45 y BANCO MUNDIAL – Doing business classification (construido para 189 países): posición 2015: 33; posición 2014: 32.

En el comercio de servicios, España es el 9º exportador mundial y el 16º importador.

De hecho, como revela el Gráfico 1, en la actualidad exportan sus productos 147.731 compañías españolas, de las cuales 45.842 empresas lo hacen de modo regular, cifras que implican fuertes crecimientos, del 58,4 por 100 y 37,7 por 100 desde 2003, respectivamente.

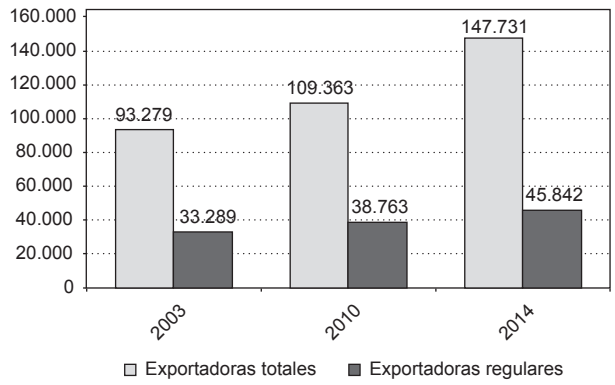
La inmensa mayoría del tejido exportador e importador español está compuesto por pymes, tal y como presenta el Gráfico 2.

En el contexto europeo (Cuadro 1) la proporción de pymes, especialmente microempresas, entre el colectivo exportador es mayoritaria en términos relativos para el caso español.

Sin embargo, el volumen global exportado, así como en el apartado importador, adolece de una excesiva concentración en un número reducido de compañías, como queda patente en los registros de la Agencia

GRÁFICO 1

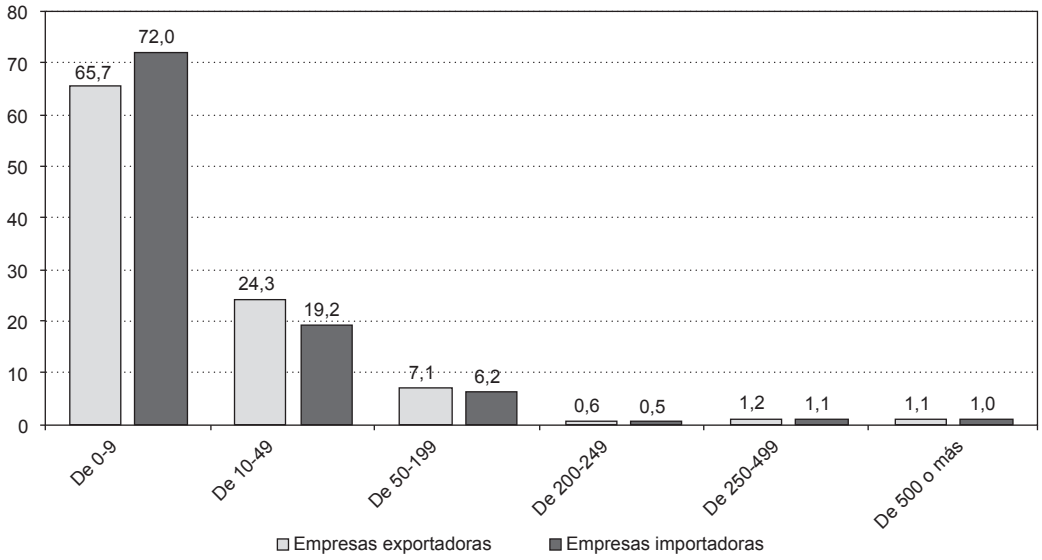
NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

GRÁFICO 2

EMPRESAS ESPAÑOLAS CON OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR POR TAMAÑO, 2013 (% de empresas por estrato de asalariados)



FUENTE: Agencia Tributaria, 2013 (comercio exterior según las características de la empresa).

CUADRO 1

EMPRESAS EUROPEAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO, 2010
(En % sobre el total de compañías exportadoras del país)

	De 1-9	De 10-49	De 50-249	De 250 y más	Desconocido	Total
Alemania	40,6	34,6	16,1	5,4	3,3	100
Austria	76,5	15,9	5,0	1,3	1,3	100
Bulgaria	40,9	16,5	6,3	1,6	34,6	100
Chipre	56,3	30,2	6,1	1,1	6,3	100
Dinamarca	74,1	15,9	6,3	2,2	1,5	100
Eslovaquia	65,4	21,8	7,2	2,5	3,2	100
Eslovenia	53,9	27,9	8,9	2,5	6,8	100
España	**60,4**	**29,6**	**7,9**	**1,2**	**0,9**	**100**
Estonia	75,2	11,8	5,3	1,4	6,3	100
Finlandia	39,9	26,4	13,3	3,5	16,8	100
Francia	65,2	23,9	6,8	2,2	1,9	100
Grecia	65,4	22,4	7,8	3,2	1,3	100
Hungría	66,9	23,6	7,1	2,1	0,2	100
Italia	51,9	28,4	12,3	6,1	1,3	100
Letonia	67,5	22,7	7,4	1,3	1,1	100
Lituania	61,4	28,4	7,7	1,4	1,2	100
Luxemburgo	49,9	33,6	10,8	1,8	3,9	100
Malta	49,2	29,3	13,5	3,7	4,4	100
Países Bajos	17,1	11,2	5,5	1,6	64,6	100
Polonia	52,7	20,5	12,0	2,9	11,8	100
Portugal	68,2	22,7	6,6	1,6	1,0	100
Reino Unido	42,2	32,6	17,6	6,1	1,6	100
República Checa	51,4	30,3	14,4	2,8	1,1	100
Rumanía	71,4	17,5	6,1	1,5	3,5	100
Suecia	45,4	15,3	5,2	1,2	32,9	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, 2015 (International trade by Enterprise Characteristics - *http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics#Total_trade_balance)*

Estatal de Administración Tributaria (Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales): las 1.000 primeras empresas exportadoras vendieron 2/3 partes del conjunto de las exportaciones (65,7 por 100 del total); mientras que el 73 por 100 del valor exportado lo realizó el 1 por 100 de las empresas exportadoras.

Los grandes y medianos exportadores, aquellos que exportan más de 50.000 euros anuales, representan tan solo la cuarta parte del total de empresas exportadoras. El 10 por 100 de las compañías que más exportan es responsable del 88 por 100 de las ventas totales.

En 2014, el número de empresas cuyo volumen de exportación fue superior a los 250.000.000 de euros fue de 101. Este centenar de empresas es responsable del 40,9 por 100 del total de la exportación española. Entre 50.000.000 y 250.000.000 de euros de exportación tenemos 488 empresas, que representaron el 20,3 por 100 del total de la exportación española. En suma, 589 empresas fueron responsables de un 61,2 por 100 de la exportación total española.

Respecto a la concentración, no ha habido una modificación sustancial en los últimos años. Así, como pone de manifiesto el Cuadro 2, las 100 primeras empresas

CUADRO 2

CONCENTRACIÓN DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA POR EMPRESAS
(En % acumulado por número de exportadores)

	2003	2010	2014
Las 5 primeras	12,3	9,5	9,8
Las 10 primeras	17,7	14,9	15,4
Las 25 primeras	24,0	22,7	25,0
Las 100 primeras	35,2	38,1	40,8
Las 1.000 primeras	63,5	66,6	67,9
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

exportadoras representaron un 35,2 por 100 del total de la exportación en 2003, un porcentaje que incluso ha aumentado gradualmente en 2014 (hasta 40,8 por 100).

La fuerte atomización de las empresas españolas[2] hace que su tamaño no sea competitivo frente al de sus competidores internacionales (Círculo de Empresarios, 2015), y es lo que determina que el porcentaje de empresas que exportan sea pequeño, en comparación con otros países.

Por lo tanto, uno de los principales desafíos de la economía española pasa por el aumento en el tamaño y la exportación de las pymes, para lo cual las grandes empresas pueden servir de tractoras.

Aproximación a la interrelación tamaño-internacionalización en la empresa española

El presente trabajo aborda un análisis específico sobre la dinámica exportadora de las pequeñas y medianas empresas españolas. En particular, es razonable establecer el supuesto de que las empresas que acceden a los mercados exteriores por primera vez son mayoritariamente pymes. En este escenario, muchas de estas compañías abandonarán el negocio internacional en los primeros años; mientras que otras empresas lograrán consolidar su presencia exterior a medida que adquieren mayor experiencia. Para este grupo de compañías que sobreviven, es significativo conocer el volumen del comercio exterior, así como el número de países con los que establecen transacciones, el número de productos intercambiados o el número de operaciones aduaneras registradas. La evolución de estos indicadores para las empresas que se inician en el negocio internacional, principalmente pymes, determina en definitiva no solo su trayectoria internacional sino también su crecimiento como empresa y, por ende, su propia dimensión.

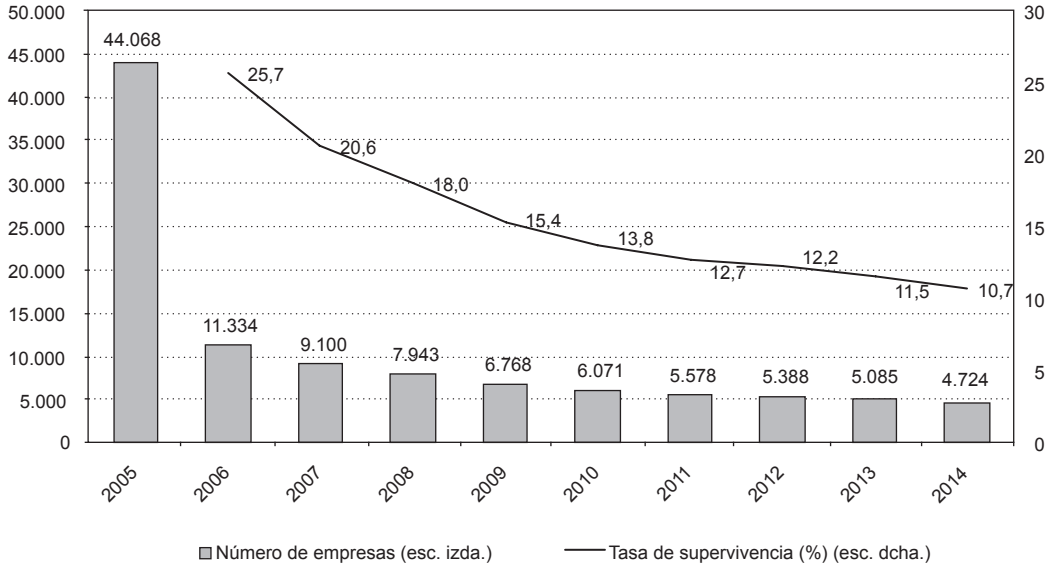
Para abordar este análisis es preciso utilizar la información aduanera disponible, para lo cual se han seleccionado las compañías que inician *ex novo* su actividad como exportadoras (o importadoras) en el año 2005. Tal y como figura en el Gráfico 3, en el año 2005 comenzaron a exportar 44.068 empresas, la inmensa mayoría de las cuales se correspondería con pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se aprecia un notable abandono (o mortalidad exportadora), de suerte que al año siguiente, en 2006, únicamente permanecían exportando 11.334 compañías, con una tasa de permanencia (o supervivencia exportadora) del 25,7 por 100. Al final del período, en el año 2014, únicamente 4.724 empresas que iniciaron la exportación en 2005 continuaban en el negocio internacional, con una tasa de supervivencia, por tanto, del orden del 10,7 por 100.

El análisis de las características de los flujos de exportación, ofrecido por el Cuadro 3, pone de manifiesto que a medida que las compañías permanecen en el mercado internacional, atesorando experiencia, el volumen exportado en promedio crece de modo continuo. Así, frente a los 115.295 euros que supuso la exportación media de las nuevas compañías exportadoras en el año 2005, las compañías que

[2] En España el 99,5 por 100 de las compañías son pymes, aportan el 62 por 100 del valor añadido y el 75 por 100 del empleo (INE).

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS* ESPAÑOLAS, 2005



NOTA: * Exportaciones FOB (*free on board*).
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

lograron permanecer en los mercados internacionales consiguieron multiplicar sus ventas al exterior a un ritmo medio del 56,6 por 100 anual (lo que es lo mismo, un 977 por 100 entre 2005 y 2014). Especialmente significativo es el incremento experimentado al año siguiente de iniciar la aventura internacional: la exportación media se incrementó en un 431,1 por 100 en un único ejercicio.

Sin duda, esta dinámica permitió a las nuevas empresas exportadoras del año 2005 incrementar su cifra de negocio global sustancialmente, consolidando determinadas habilidades y empujando el crecimiento de la propia dimensión de la compañía.

Esta lectura queda asimismo confirmada al considerar la trayectoria de las operaciones de exportación registradas. En su primer año, las nuevas empresas exportadoras del año 2005 formalizaron en promedio cinco operaciones de venta en el exterior, frente a las 111 transacciones registradas en las aduanas españolas en 2014 por aquellas nuevas empresas exportadoras de 2005 que permanecieron en el negocio internacional.

Otra aproximación relevante es la obtenida a partir del conocimiento del número de productos y de mercados exteriores atendidos. Las empresas que comenzaron a exportar en el año 2005 lo hacían únicamente a un único destino. Las compañías de este colectivo que consiguieron consolidarse en el escenario internacional vendieron en el año 2014 sus mercancías a un promedio de cuatro países.

Además de la diversificación geográfica, las nuevas empresas exportadoras ampliaron el catálogo de productos exportados, pasando de un único capítulo en el año 2005 a dos tipos diferentes de bienes para aquellas compañías que permanecían en el mercado exterior en 2014.

CUADRO 3

INDICADORES DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Evolución y promedios anuales)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valor exportado (euros)	115.295	612.340	668.677	712.042	708.291	865.362	1.146.881	1.157.939	1.225.891	1.241.702
Operaciones (número)	5	26	29	38	48	66	82	89	93	111
Países destino (número)	1	1	2	2	2	2	3	3	4	4
Productos exportados (número) .	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

En definitiva, las empresas que emprendieron el proceso de internacionalización vieron cómo a medida que se consolidaban en los mercados internacionales se incrementaba el volumen medio exportado, así como el número de operaciones, destinos y productos intercambiados. Dada la prevalencia de las pymes entre las nuevas exportadoras, es posible inferir que estas fuerzas actuaron como impulsoras del crecimiento de las compañías internacionalizadas. Dicho de otro modo, la internacionalización estimula y consolida el aumento del tamaño empresarial.

El análisis por comunidades autónomas, a partir de los datos disponibles en los Anexos A y B, corrobora las tendencias observadas a escala nacional. En primer lugar, el notable abandono de la práctica exportadora por parte de las nuevas empresas que se aventuran a vender en el exterior, especialmente significativo al año siguiente. No obstante, existen sensibles diferencias por regiones para las empresas que comenzaron a exportar en 2005, con índices de supervivencia en el año 2014 que varían entre el 8,6 por 100 de Baleares, el 11,1 por 100 de Andalucía o el 11,8 por 100 de Canarias, y el 33,0 por 100 de La Rioja o el 40,2 por 100 del País Vasco.

Las empresas exportadoras que se mantenían en el negocio internacional en el año 2014 experimentaron un incremento sustancial en el promedio exportado y generalizado en todas la comunidades autónomas, oscilando desde un avance medio anual del 115,6 por 100 en Navarra hasta el 23,9 por 100 de Baleares.

Asimismo, las nuevas compañías exportadoras del año 2005 vieron aumentado sustancialmente el número de operaciones de venta de sus mercancías al resto del mundo en todas las regiones, con Canarias como caso extremo con las 848 transacciones registradas en promedio en 2014.

Otra característica común es el incremento unánime en el número de destinos de la exportación. Las compañías de todas las comunidades autónomas vieron cómo se multiplicaban los clientes internacionales entre 2005 y 2014.

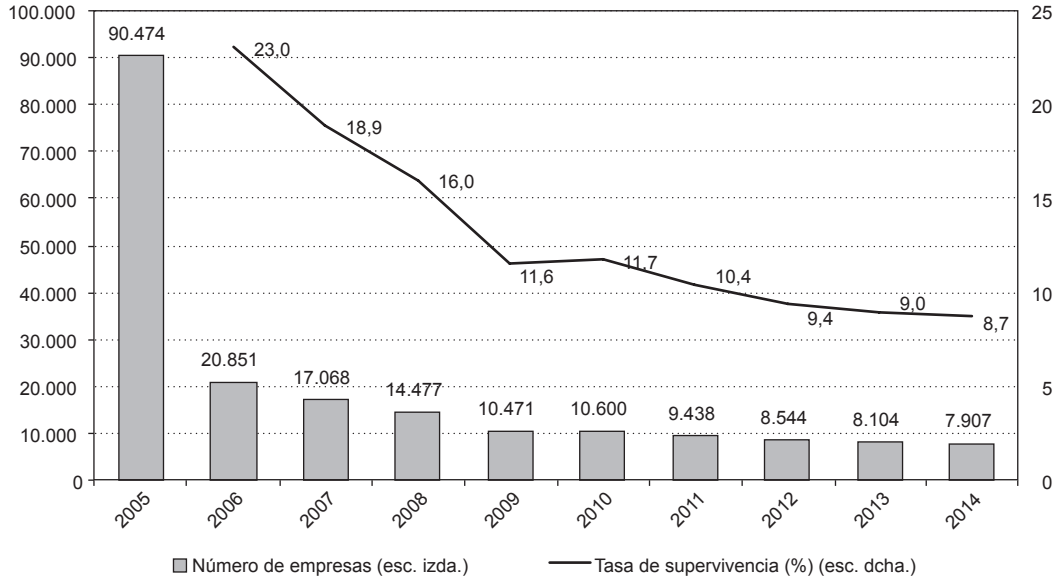
Por último, en la mayoría de las regiones españolas, las compañías que iniciaron su exportación en el año 2005 y consiguieron afianzarse, aumentaron la variedad de productos exportados en el año 2014.

En definitiva, la práctica exportadora, al menos durante los primeros años, se asocia a un incremento considerable en la sofisticación y volumen intercambiado. Este hecho implicaría una mayor robustez y recursos de la empresa, con el consecuente aumento en la dimensión.

Desde la vertiente importadora se confirman las dinámicas descritas en materia exportadora. Así, el

GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS* ESPAÑOLAS, 2005



NOTA: * Importaciones en términos CIF (*cost, insurance and freight*).
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

número de nuevas compañías importadoras en el año 2005 es prácticamente el doble que el de empresas exportadoras, 90.474 frente a 44.068. Si bien, como revela el Gráfico 4, las tasas de supervivencia son similares, con una diferencia de apenas dos puntos porcentuales (8,7 por 100 en 2014 para la nuevas importadoras de 2005, frente a 10,7 por 100 en 2014 para las nuevas exportadoras de 2005).

Los principales indicadores mostrados en el Cuadro 4, ponen de relieve que el volumen importado en promedio por las nuevas empresas importadoras de 2005 pasó de 86.326 euros en dicho ejercicio, a los 1.022.118 de euros alcanzados en 2014, una notable variación del 1.084 por 100 (incremento medio interanual del 59,5 por 100). Por su parte, el número de operaciones de estas nuevas empresas importadoras pasó de las cuatro transacciones registradas en 2005 a las 67 contabilizadas en el año 2014. También los países proveedores así como los productos importados se doblaron en promedio para cada empresa durante ese mismo período.

Por comunidades autónomas el examen es semejante, con un aumento generalizado entre 2005 y 2014 en el volumen importado, así como en el número de operaciones de importación, países de origen y productos comprados al exterior por parte de las nuevas empresas que comenzaron a importar en el año 2005 (ver Anexo B con la información estadística).

En suma, las nuevas compañías internacionalizadas, bien sea en su dimensión exportadora o importadora, que consiguen permanecer en el negocio exterior, registran notables crecimientos en sus niveles de participación internacional. Teniendo en consideración que la dimensión media del tejido empresarial español es reducida, es lógico inferir que buena parte de las compañías que emprenden por primera vez el reto de exportar/importar sean pymes. El análisis muestra,

CUADRO 4

INDICADORES DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Evolución y promedios anuales)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Valor exportado (euros)	86.326	478.772	527.215	577.279	606.608	668.178	835.603	930.350	941.350	1.022.118
Operaciones (número)	4	22	27	31	39	46	50	56	64	67
Países destino (número)	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Productos exportados (número) .	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

para aquellas empresas que logran incorporar con éxito la perspectiva internacional en su operativa y estrategia, la existencia de una trayectoria de paulatina consolidación y fortaleza por la vía de una mayor actividad exterior. Lo cual se debería traducir, con el tiempo, en el progreso del proyecto empresarial en términos de innovación, sofisticación, capital relacional, experiencia, capacitación y, por supuesto, dimensión, entre otros aspectos.

4. Conclusiones.

El debate académico destaca que las compañías más productivas son capaces de exportar (*self selection*), mientras otras aproximaciones apuntan que una mayor orientación exportadora favorecería el crecimiento y la productividad (*learning by exporting*). Una cuestión inconclusa sobre la cual se debe continuar explorando y aportando avances analíticos.

Para el caso español destacan dos evidencias. En primer lugar, el tejido exportador está compuesto principalmente por pymes, con una intensa concentración del volumen total intercambiado en un número reducido de compañías. En segundo lugar, las nuevas empresas exportadoras e importadoras, fundamentalmente pymes que consiguen consolidarse en el negocio internacional, aumentan progresivamente el valor medio intercambiado, así como el número de operaciones, mercados y productos comerciados.

Estos hechos sugieren la incorporación de notables fuerzas transformadoras en la operativa y estrategia de las pymes que inician el reto de la internacionalización, con probables efectos positivos sobre el crecimiento de su tamaño.

El factor que limita el crecimiento a mayor ritmo de las exportaciones de la economía española es, por tanto, el tamaño de la empresa. Se trata de un reto insoslayable que exige información, análisis y acción, tanto en el ámbito empresarial como en el institucional, a través de la creación de las condiciones idóneas para su impulso.

España tiene la oportunidad de aprovechar, en mayor medida, los beneficios derivados de la creciente presencia internacional a través de la consolidación de la actividad exportadora (e importadora) de las pymes. En este sentido, es clave continuar con los esfuerzos para reducir los obstáculos a la internacionalización que encuentran las pymes, como son los altos costes del proceso, la falta de financiación o las asimetrías en la disposición de determinadas informaciones, además de estimular la productividad, la innovación, el capital relacional, las habilidades

gerenciales o, de modo global, la dimensión media de la empresa[3].

Referencias bibliográficas

[1] AGENCIA TRIBUTARIA (2013). Comercio exterior según las características de la empresa. Recuperado el 7 de septiembre de 2015 de*: http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/gl_es/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Memorias_y_estadisticas_tributarias/Estadisticas/Comercio_exterior/Datos_estadisticos/Descarga_de_Datos_Estadisticos/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa/Datos_de_Comercio_Exterior_por_caracteristicas_de_la_empresa.shtml*

[2] ALBORNOZ, F.; CALVO, H. F.; CORCOS, G. y ORNELAS, E. (2012). «Sequential Exporting». *Journal of International Economics*, vol. 88, nº 1, pp. 17-31.

[3] ARKOLAKIS, C. (2010). «Market Penetration Costs and the New Consumers Margin in International Trade». *Journal of Political Economy*, vol. 118, nº 6, pp. 1151-1199.

[4] BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. y SCHOTT, P. K. (2012). «The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade». *Annual Review of Economics*, vol. 4, pp. 283-313.

[5] CADOT, O.; IACOVONE, L.; PIEROLA, D. y RAUCH, F. (2010). «Success and Failure of African Exporters». *Journal of Development Economics*, vol. 101, nº C, pp. 284-296.

[6] CÁMARAS DE COMERCIO (2006): *Empresas españolas. Competitividad y tamaño*. Madrid, Ed. Cámaras de Comercio.

[7] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española. Informe anual 2015.* Madrid.

[8] COASE, R. H. (1937). «The Nature of the Firm». *Economica*, New Series, vol. 4, nº 16, noviembre, pp. 386-405.

[9] DAS, S.; ROBERTS, M. J. y TYBOUT, J. R. (2007). «Market Entry Costs, Producer Heterogeneity and Export Dynamics». *Econometrica*, vol. 75, nº 3, pp. 837-873.

[10] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA, F. (2014). «Características de las pymes exportadoras de bienes». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 877, marzo-abril, pp. 27-41.

[11] DUNNING, J. H. (1980). «Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests». *Journal of International Business Studies*, vol. 11, nº 1, pp. 9-31.

[12] FERNANDES, A. y TANG, H. (2014). «Learning to Export from Neighbors*». Journal of International Economics*, vol. 94, nº 1, pp. 67-84.

[13] LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M. y PAYTON, L. (2010). «Export Promotion Agencies: Do they Work?». *Journal of Development Economics,* vol. 91, pp. 257-265.

[14] MELITZ, M. (2003). «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity». *Econometrica*, vol. 71, pp. 1695-1725.

[15] OFICINA ESTADÍSTICA DE LA UNIÓN EUROPEA (EUROSTAT) (2015). International Trade by Enterprise Characteristics. Recuperado el 22 de julio de 2015 de: *http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_by_enterprise_characteristics#Total_trade_balance*

[16] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2013). *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio.* Ginebra.

[17] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014). *Informe sobre el Comercio Mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC.* Ginebra.

[18] PALLARDÓ, V., REQUENA, F. y PÉREZ, E. S. (2013). «The Duration of Firm Destination Export Relationships: Evidence from Spain, 1997-2006». *Economic Inquiry*, vol. 51, nº 1, pp. 159–180.

[19] TOVAR, J. y MARTÍNEZ, L. R. (2011). «Diversification, Networks and the Survival of Exporting Firms». *Documentos CEDE*, Facultad de Economía, Universidad de los Andes, vol. 08, pp. 1-46.

[20] VERNON, R. (1966). «International Investment and International Trade in the Product Cycle». *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 80, nº 2, pp. 190-207.

[21] VOLPE, C. y CARBALLO, J. (2008). «Survival of New Exporters in Developing Countries: Does It Matter How They Diversify? Globalization, Competitiveness & Governability». *GCG Georgetown University*, vol. 2, nº 3, pp. 30-44.

[3] A título de ejemplo, destacar iniciativas es este sentido como *Cre100do (https://www.**cre100do**.es), el Club de Marcas de Alto Potencial (MAPI) (http://www.marcasrenombradas.com/club-mapi/mapi/) o XPANDE - Plan de expansión internacional para pymes (http://www.camara.es/es/comercio-exterior/plan-de-expansion-internacional-para-pymes).*

ANEXO A

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A1A

NÚMERO DE NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS Y PERMANENCIA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	5.702	1.923	1.727	1.499	1.118	856	728	662	676	635
Aragón	873	308	247	219	199	204	172	189	197	180
Asturias	328	120	99	92	80	81	72	81	88	80
Baleares	859	162	138	106	93	87	94	90	78	74
Canarias	1.897	384	350	310	267	280	274	248	211	224
Cantabria	172	57	48	55	54	51	60	51	51	39
Castilla y León	910	363	283	242	256	253	238	227	228	207
Castilla-La Mancha	729	270	241	207	210	205	198	193	181	162
Cataluña	11.227	3.493	2.969	2.548	2.337	2.176	1.981	1.924	1.835	1.751
Com. Valenciana	4.587	1.540	1.272	1.114	992	880	859	866	815	765
Extremadura	226	89	80	81	70	73	62	63	72	63
Galicia	1.243	529	449	410	349	331	306	282	258	245
La Rioja	191	106	68	71	66	63	64	69	63	63
Madrid	8.434	1.968	1.591	1.419	1.198	1.123	1.376	1.385	1.351	1.264
Murcia	661	244	229	235	218	184	178	169	165	149
Navarra	411	153	144	131	99	107	105	105	92	97
País Vasco	1.350	620	515	523	442	436	551	602	561	543
España	**44.068**	**11.334**	**9.100**	**7.943**	**6.768**	**6.071**	**5.578**	**5.388**	**5.085**	**4.724**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A2A

TASA DE PERMANENCIA DE LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS (En %)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	33,7	30,3	26,3	19,6	15,0	12,8	11,6	11,9	11,1
Aragón	35,3	28,3	25,1	22,8	23,4	19,7	21,6	22,6	20,6
Asturias	36,6	30,2	28,0	24,4	24,7	22,0	24,7	26,8	24,4
Baleares	18,9	16,1	12,3	10,8	10,1	10,9	10,5	9,1	8,6
Canarias	20,2	18,5	16,3	14,1	14,8	14,4	13,1	11,1	11,8
Cantabria	33,1	27,9	32,0	31,4	29,7	34,9	29,7	29,7	22,7
Cataluña	31,1	26,4	22,7	20,8	19,4	17,6	17,1	16,3	15,6
Castilla y León	39,9	31,1	26,6	28,1	27,8	26,2	24,9	25,1	22,7
Castilla-La Mancha	37,0	33,1	28,4	28,8	28,1	27,2	26,5	24,8	22,2
Extremadura	39,4	35,4	35,8	31,0	32,3	27,4	27,9	31,9	27,9
Galicia	42,6	36,1	33,0	28,1	26,6	24,6	22,7	20,8	19,7
Madrid	23,3	18,9	16,8	14,2	13,3	16,3	16,4	16,0	15,0
Murcia	36,9	34,6	35,6	33,0	27,8	26,9	25,6	25,0	22,5
Navarra	37,2	35,0	31,9	24,1	26,0	25,5	25,5	22,4	23,6
País Vasco	45,9	38,1	38,7	32,7	32,3	40,8	44,6	41,6	40,2
La Rioja	55,5	35,6	37,2	34,6	33,0	33,5	36,1	33,0	33,0
Com. Valenciana	33,6	27,7	24,3	21,6	19,2	18,7	18,9	17,8	16,7
España	**25,7**	**20,6**	**18,0**	**15,4**	**13,8**	**12,7**	**12,2**	**11,5**	**10,7**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A3A

NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS: VALOR EXPORTADO Y SU EVOLUCIÓN
(Promedio anual en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	159.104,5	877.695,3	613.263,1	583.963,3	694.106,6	1.569.611,4	2.421.401,9	2.112.829,3	1.810.694,7	1.836.916,9
Aragón	193.650,6	687.003,0	776.126,9	730.384,4	752.054,1	1.041.911,0	1.420.745,0	1.288.375,2	1.108.278,5	1.176.335,6
Asturias	130.114,7	502.664,7	539.988,1	502.235,8	377.888,1	565.029,4	715.033,1	822.346,4	583.542,5	518.463,3
Baleares	39.055,5	127.901,2	123.152,8	152.922,1	229.116,9	98.354,8	105.962,4	94.178,9	97.799,0	71.908,8
Canarias	7.695,6	27.464,6	42.403,0	187.105,2	219.715,1	234.566,2	278.984,3	361.659,4	358.202,7	525.589,3
Cantabria	64.273,4	461.210,2	691.031,0	790.894,0	509.868,2	947.921,2	596.658,3	590.656,7	612.682,9	771.465,8
Cataluña	75.881,3	279.487,6	339.467,9	404.610,8	354.153,3	423.227,4	531.539,6	624.017,5	590.353,9	592.851,9
Castilla y León	153.571,8	292.787,4	447.762,5	762.320,6	270.165,9	338.425,9	741.851,1	659.185,2	1.143.832,9	1.324.668,7
Castilla-La Mancha	48.867,9	274.070,6	402.685,1	468.088,0	463.563,1	555.532,0	595.671,2	398.715,2	422.165,3	457.788,6
Extremadura	158.795,8	504.790,8	655.767,4	744.525,0	657.077,4	693.724,6	1.296.680,9	1.062.742,5	1.178.599,7	990.129,8
Galicia	1.057.897,2	3.537.346,4	2.812.732,8	1.316.323,8	1.422.753,5	666.039,4	2.007.322,2	2.708.933,9	3.460.563,5	1.592.399,5
Madrid	47.618,7	222.396,5	290.380,8	344.768,6	397.778,3	388.829,4	240.181,8	262.051,9	299.174,8	308.949,1
Murcia	358.003,5	441.392,6	961.745,4	324.371,9	1.106.867,9	372.792,4	425.705,1	428.635,4	580.444,8	537.687,8
Navarra	74.135,2	559.722,7	1.205.050,8	3.654.359,7	2.062.699,0	1.731.878,9	1.998.282,9	1.416.610,8	1.831.569,0	3.862.717,5
País Vasco	278.048,4	1.176.199,2	1.508.151,1	1.647.094,7	1.622.171,5	1.945.017,9	1.755.354,1	1.639.152,8	1.783.802,4	1.752.511,1
La Rioja	147.672,3	398.246,9	691.337,7	851.888,7	845.215,2	969.736,4	967.913,7	638.004,1	537.306,5	566.044,6
Com. Valenciana	51.746,8	244.593,6	366.796,9	500.021,5	487.441,0	591.023,4	612.437,5	607.265,7	637.879,3	808.230,3
España	**115.295,0**	**612.340,2**	**668.677,0**	**712.042,4**	**708.291,2**	**865.362,5**	**1.146.881,3**	**1.157.939,3**	**1.225.890,8**	**1.241.702,3**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A4A

OPERACIONES REGISTRADAS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005 (Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	3	11	13	17	27	42	51	58	61	75
Aragón	4	16	17	18	19	24	33	32	30	35
Asturias	2	11	17	19	16	15	18	14	12	11
Baleares	1	6	7	8	9	7	5	5	5	6
Canarias	1	7	11	64	422	514	606	694	721	848
Cantabria	3	15	16	17	18	13	14	24	23	77
Cataluña	9	48	46	58	31	38	56	63	68	70
Castilla y León	3	8	10	14	13	15	21	28	25	30
Castilla-La Mancha	3	10	12	12	12	18	24	23	15	17
Extremadura	7	23	27	28	18	22	28	39	25	40
Galicia	9	25	26	26	41	47	53	73	83	85
Madrid	3	15	22	26	30	40	33	27	27	30
Murcia	7	36	34	30	33	35	36	38	52	65
Navarra	3	13	18	30	39	36	37	48	73	81
País Vasco	4	17	22	25	41	51	40	41	51	51
La Rioja	4	10	14	18	21	24	29	26	25	24
Com. Valenciana	3	12	14	14	15	24	31	35	37	42
España	**5**	**26**	**29**	**38**	**48**	**66**	**82**	**89**	**93**	**111**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A5A

PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	2	2	2	3	3
Aragón	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4
Asturias	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2
Baleares	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Canarias	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Cantabria	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Cataluña	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Castilla y León	1	1	2	2	2	2	3	3	3	4
Castilla-La Mancha	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Extremadura	1	1	2	2	2	2	3	3	2	3
Galicia	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3
Madrid	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Murcia	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3
Navarra	1	1	2	2	2	2	3	3	4	3
País Vasco	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3
La Rioja	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3
España	**1**	**1**	**2**	**2**	**2**	**2**	**3**	**3**	**4**	**4**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO A (continuación)

Información sobre las nuevas empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A6A

CAPÍTULOS EXPORTADOS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005 (Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Aragón	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2
Asturias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Baleares	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Canarias	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Cantabria	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cataluña	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Castilla y León	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Castilla-La Mancha	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
Extremadura	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Galicia	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Madrid	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2
Murcia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Navarra	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
País Vasco	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
La Rioja	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Com. Valenciana	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
España	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A1B

NÚMERO DE NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS Y PERMANENCIA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	9.737	2.256	1.795	1.460	1.090	1.017	906	797	783	761
Aragón	1.675	449	382	341	232	240	202	203	182	176
Asturias	1.289	331	293	268	196	182	161	146	137	141
Baleares	2.977	632	514	442	322	310	272	245	221	231
Canarias	12.787	3.005	2.468	2.130	1.589	1.605	1.567	1.500	1.452	1.515
Cantabria	783	194	170	150	111	100	92	94	92	89
Cataluña	17.954	4.662	4.023	3.508	2.561	2.385	2.099	1.945	1.834	1.737
Castilla y León	2.382	645	515	445	350	325	283	263	252	249
Castilla-La Mancha	1.309	450	345	338	232	247	203	190	180	195
Extremadura	560	169	143	124	110	93	90	76	75	72
Galicia	3.808	917	744	601	443	435	355	347	341	341
Madrid	18.863	4.510	3.766	3.205	2.302	3.128	2.890	2.553	2.320	2.245
Murcia	1.389	413	352	294	246	226	187	195	191	178
Navarra	978	232	204	167	129	138	129	118	113	133
País Vasco	3.632	910	768	705	541	489	456	422	396	393
La Rioja	352	111	103	100	78	61	62	58	54	47
Com. Valenciana	9.336	2.603	2.076	1.736	1.217	1.118	1.032	897	821	784
España	**90.474**	**20.851**	**17.068**	**14.477**	**10.471**	**10.600**	**9.438**	**8.544**	**8.104**	**7.907**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A2B

TASA DE PERMANENCIA DE LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS (En %)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	23,2	18,4	15,0	11,2	10,4	9,3	8,2	8,0	7,8
Aragón	26,8	22,8	20,4	13,9	14,3	12,1	12,1	10,9	10,5
Asturias	25,7	22,7	20,8	15,2	14,1	12,5	11,3	10,6	10,9
Baleares	21,2	17,3	14,8	10,8	10,4	9,1	8,2	7,4	7,8
Canarias	23,5	19,3	16,7	12,4	12,6	12,3	11,7	11,4	11,8
Cantabria	24,8	21,7	19,2	14,2	12,8	11,7	12,0	11,7	11,4
Cataluña	26,0	22,4	19,5	14,3	13,3	11,7	10,8	10,2	9,7
Castilla y León	27,1	21,6	18,7	14,7	13,6	11,9	11,0	10,6	10,5
Castilla-La Mancha	34,4	26,4	25,8	17,7	18,9	15,5	14,5	13,8	14,9
Extremadura	30,2	25,5	22,1	19,6	16,6	16,1	13,6	13,4	12,9
Galicia	24,1	19,5	15,8	11,6	11,4	9,3	9,1	9,0	9,0
Madrid	23,9	20,0	17,0	12,2	16,6	15,3	13,5	12,3	11,9
Murcia	29,7	25,3	21,2	17,7	16,3	13,5	14,0	13,8	12,8
Navarra	23,7	20,9	17,1	13,2	14,1	13,2	12,1	11,6	13,6
País Vasco	25,1	21,1	19,4	14,9	13,5	12,6	11,6	10,9	10,8
La Rioja	31,5	29,3	28,4	22,2	17,3	17,6	16,5	15,3	13,4
Com. Valenciana	27,9	22,2	18,6	13,0	12,0	11,1	9,6	8,8	8,4
España	**23,0**	**18,9**	**16,0**	**11,6**	**11,7**	**10,4**	**9,4**	**9,0**	**8,7**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A3B

NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS: VALOR IMPORTADO Y SU EVOLUCIÓN
(Promedio anual en euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	100.661,3	635.498,8	336.921,8	415.585,2	468.983,6	626.849,2	867.254,9	826.803,7	827.516,5	868.156,6
Aragón	66.905,6	373.556,2	451.338,9	509.295,0	648.061,5	706.360,1	687.247,8	846.471,7	641.468,2	1.220.546,9
Asturias	31.645,2	162.488,1	428.122,1	177.665,1	192.255,4	267.828,3	430.414,0	468.450,8	303.376,1	258.390,9
Baleares	23.745,3	163.415,6	116.701,5	161.598,0	118.577,7	424.308,7	142.698,4	66.540,8	82.124,1	75.774,3
Canarias	11.994,9	32.092,1	44.995,2	38.834,8	37.816,0	34.382,1	37.548,3	39.375,2	33.099,7	31.286,3
Cantabria	43.362,2	264.808,4	219.932,1	381.949,0	284.313,4	304.474,3	297.818,9	296.947,9	235.587,2	367.247,0
Cataluña	88.918,7	459.754,9	536.525,2	578.116,7	831.085,1	925.018,8	1.159.223,5	1.417.518,9	1.286.410,7	1.344.922,7
Castilla y León	132.366,8	798.898,5	973.908,4	1.126.876,5	936.742,2	992.525,3	1.407.011,2	1.290.936,1	1.356.145,0	1.427.908,0
Castilla-La Mancha	153.946,8	644.339,5	762.758,2	780.857,4	670.778,7	650.496,1	757.845,3	587.810,1	1.223.735,8	1.129.369,9
Extremadura	89.043,3	227.533,2	249.358,8	326.236,1	182.302,3	263.074,9	277.458,5	229.042,7	198.414,8	351.852,5
Galicia	452.063,4	1.476.642,4	584.907,0	677.127,6	827.556,6	710.056,1	1.301.455,4	1.423.618,9	1.460.488,5	1.320.386,6
Madrid	65.396,9	475.742,6	650.337,3	751.892,4	534.009,4	512.337,9	610.280,6	676.818,4	865.396,6	1.043.084,9
Murcia	201.835,6	504.761,2	1.056.865,7	650.924,2	797.567,3	700.263,6	1.055.319,2	1.205.512,2	897.470,5	925.781,0
Navarra	43.482,0	484.632,2	610.439,0	401.368,9	428.359,0	562.622,8	757.070,3	999.050,5	1.014.695,9	1.326.712,8
País Vasco	84.424,5	363.383,1	559.483,0	583.509,6	543.097,7	660.873,6	788.951,0	754.788,5	786.717,0	871.467,6
La Rioja	56.460,8	325.409,7	442.268,6	409.948,8	333.575,6	483.736,8	391.123,2	366.102,5	371.383,5	426.701,5
Com. Valenciana	52.827,1	266.683,4	422.801,8	421.638,7	461.042,2	497.445,9	605.102,4	500.097,4	542.048,4	591.218,7
España	**86.326,1**	**478.772,2**	**527.215,1**	**577.279,4**	**606.607,7**	**668.177,9**	**835.603,2**	**930.349,7**	**941.350,0**	**1.022.117,8**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A4B

OPERACIONES REGISTRADAS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005 (Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	4	15	20	22	31	43	39	47	53	52
Aragón	4	20	25	39	86	91	83	82	89	114
Asturias	4	18	21	16	15	32	25	27	30	30
Baleares	3	13	17	17	19	26	25	22	27	26
Canarias	2	7	9	9	10	10	11	20	23	23
Cantabria	4	12	16	16	17	32	25	28	34	30
Cataluña	6	27	28	33	40	47	52	68	89	100
Castilla y León	4	23	23	22	29	37	43	47	44	43
Castilla-La Mancha	6	19	24	20	26	21	21	25	28	29
Extremadura	2	8	8	8	8	25	15	17	19	26
Galicia	4	16	20	22	30	37	42	52	49	54
Madrid	3	21	31	35	44	43	45	39	44	43
Murcia	6	21	31	31	35	52	45	41	42	49
Navarra	3	11	15	19	31	34	38	45	50	43
País Vasco	3	18	25	35	61	81	90	100	112	99
La Rioja	5	23	24	24	27	31	29	29	37	48
Com. Valenciana	5	27	33	34	30	38	54	65	68	76
España	**4**	**22**	**27**	**31**	**39**	**46**	**50**	**56**	**64**	**67**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A5B

PAÍSES DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005
(Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Aragón	1	1	1	2	2	2	2	2	2	3
Asturias	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Baleares	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2
Canarias	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cantabria	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Cataluña	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Castilla y León	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Castilla-La Mancha	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2
Extremadura	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Galicia	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Madrid	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Murcia	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
Navarra	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2
País Vasco	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
La Rioja	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
España	**1**	**1**	**1**	**1**	**1**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ANEXO B (continuación)

Información sobre las nuevas empresas importadoras por comunidades autónomas, 2005

CUADRO A6B

CAPÍTULOS IMPORTADOS Y SU EVOLUCIÓN CORRESPONDIENTES A LAS NUEVAS EMPRESAS IMPORTADORAS, 2005 (Número en promedio anual)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Andalucía	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Aragón	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
Asturias	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Baleares	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3
Canarias	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cantabria	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Cataluña	1	2	2	2	2	2	3	3	3	3
Castilla y León	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Castilla-La Mancha	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Extremadura	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2
Galicia	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Madrid	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Murcia	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Navarra	1	1	2	2	2	2	2	3	3	2
País Vasco	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
La Rioja	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Com. Valenciana	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3
España	**1**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**	**2**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Agencia Tributaria.

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

La revista Economistas es la publicación periódica del Colegio de Economistas de Madrid. A lo largo del año se editan dos números ordinarios monográficos y uno de volumen doble extraordinario, que recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en nueve áreas del ámbito económico.

Información, ventas y suscripciones:
Colegio de Economistas de Madrid
C/ Flora, nº 1 - 28013 Madrid
Tel.: 91 559 46 02 - Fax: 91 559 29 16
revista.economistas@cemad.es
www.colegioeconomistasmadrid.com

Juan Antonio Mielgo Carrizo*

UNA REFLEXIÓN SOBRE EL TAMAÑO EMPRESARIAL EN ESPAÑA

En el artículo se realiza un análisis descriptivo de la demografía empresarial española, comparándola con un promedio europeo, así como con Alemania como país de referencia por ser una economía con elevada productividad y tamaño empresarial. También se identifican una serie de determinantes que pueden estar detrás de las diferencias de tamaño empresarial entre países. Partiendo de los factores determinantes identificados, se enumeran una serie de propuestas generales de actuación orientadas a aumentar el tamaño de nuestras empresas, y en última instancia su productividad. Entender las causas del reducido tamaño de las empresas españolas es relevante a la hora de elaborar políticas económicas orientadas a aumentar la productividad de nuestro país.

Palabras clave: *pequeña y mediana empresa.*
Clasificación JEL: *L11 , L22.*

1. Introducción

En España existen más de 3.000.000 de empresas, de las cuales cerca del 95 por 100 tienen menos de diez empleados y más del 80 por 100 no llega a tres[1]. Esta atomización del tejido empresarial español, mayor que el de las economías de nuestro entorno, puede ser uno de los factores que están detrás del comportamiento de la productividad y del diferencial aún existente con países como Alemania o Estados Unidos.

Por otro lado, el buen desempeño de la gran empresa española, con una productividad igual o superior a la de sus pares europeos y con una destacada presencia internacional en tamaño y participación en sus sectores de referencia[2] (siendo muchas de ellas líderes mundiales en sus sectores), constituye un claro ejemplo del impacto positivo que un aumento del tamaño del conjunto de la población empresarial podría tener para la economía, tanto en términos de productividad como de generación de empleo.

2. Principales rasgos del tamaño medio actual de la empresa española

Una de las características del sector empresarial español es su elevada atomización. Según las estadísticas del Directorio General de Empresas (DIRCE), en

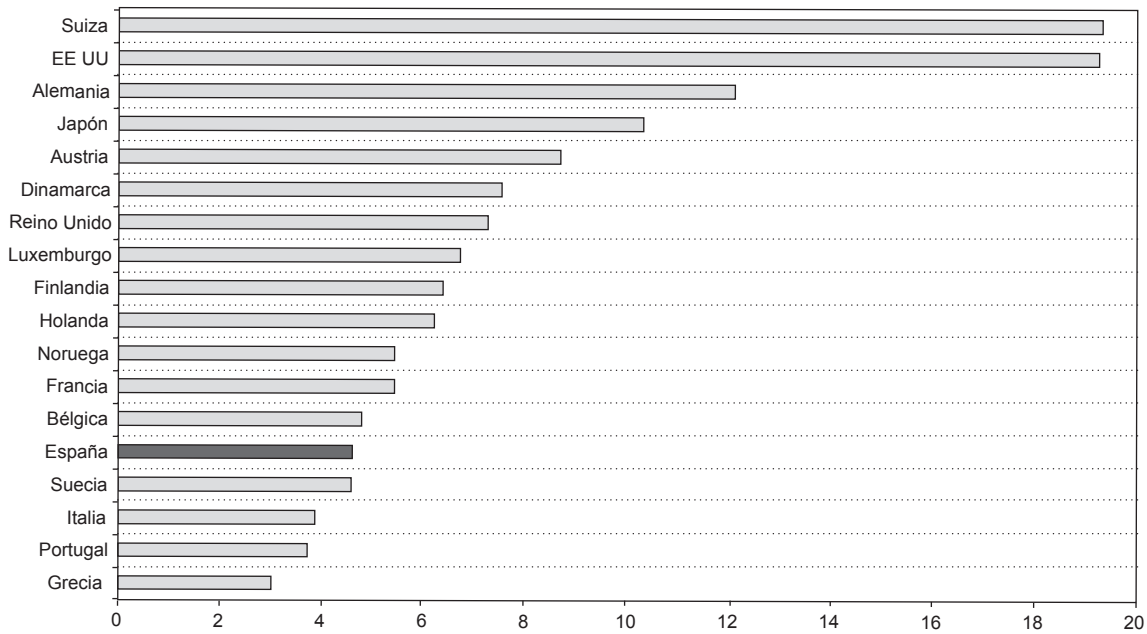
* Director de Economía y Estructura Financiera de Telefónica.

[1] Datos DIRCE 2015. Incluyen también autónomos.

[2] De las 75 empresas del IBEX en 2014, el 64 por 100 de su cifra de negocios procede del exterior. De las 25 empresas españolas que el MSCI seleccionaba a 31 de marzo de 2015 para sus índices de Bolsas desarrolladas, casi la mitad ocupaban un puesto entre los diez primeros por capitalización en su sector en el mundo («Posición internacional de la empresa cotizada española», Telefónica-BME, 2015).

GRÁFICO 1

TAMAÑO MEDIO DE LAS EMPRESAS. COMPARACIÓN INTERNACIONAL
(En nº empleados/empresa, 2012 o último año disponible)



FUENTE: «Entrepreneurship at a Glance 2015» (OCDE, 2015).

promedio, desde 1999 el 94,6 por 100 de las empresas fue de menos de diez empleados (microempresas). Este porcentaje nos sitúa entre las economías desarrolladas con menor tamaño empresarial (en comparativa internacional el porcentaje de microempresas suele oscilar entre el 70 por 100 y el 95 por 100), tanto en términos de número de empleados, como por unidad de PIB (Gráfico 1).

Por otro lado, y atendiendo a la evolución histórica de la distribución empresarial desde la entrada en el euro y frente a la relativa estabilidad en la estructura empresarial en los años precrisis, desde el año 2008 se observa una creciente fragmentación empresarial, con un mayor peso de las empresas sin asalariados (fundamentalmente personas físicas) en detrimento principalmente de la pequeña empresa (de 10 a 49 empleados). Así, en 2015, las empresas sin asalariados alcanzaron el 55 por 100 del total de empresas, cuatro puntos porcentuales (pp) más que en 2007 (Gráficos 2 y 3).

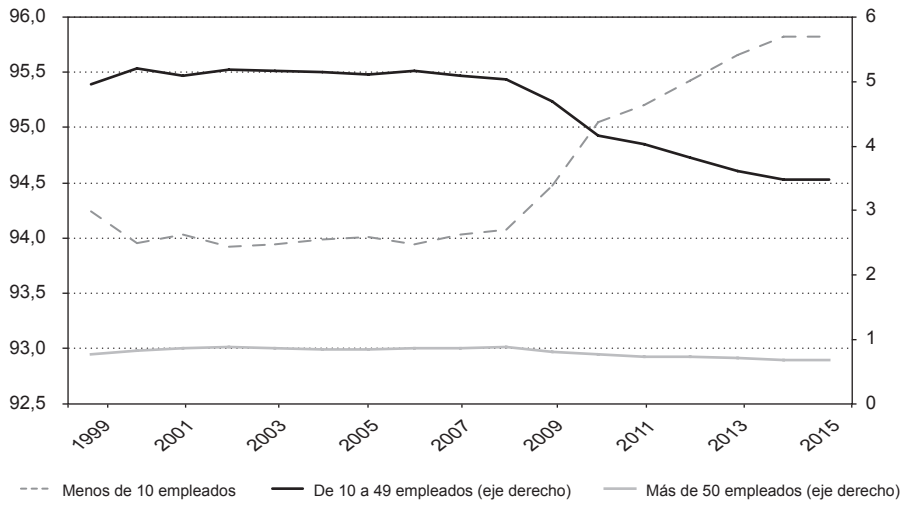
A día de hoy, si tomamos como base de comparación el promedio de países de la Unión Europea (UE), utilizando como fuente de datos los proporcionados por Eurostat[3], destacan los siguientes hechos:

a) El tamaño medio de una empresa española (4,6 trabajadores) es un 30 por 100 inferior al promedio de la UE (6,3) y tiene menos de la mitad de empleados que la empresa media alemana (unos 12 empleados

[3] Análisis elaborado en base a los datos proporcionados por Eurostat y estimaciones de la Comisión Europea. Estos datos difieren de los publicados por el DIRCE en tanto que excluyen del análisis dos sectores de actividad: *i)* agricultura, ganadería y pesca (grupo A según clasificación CNAE), y *ii*) actividades financieras y de seguros (grupo K).

GRÁFICO 2

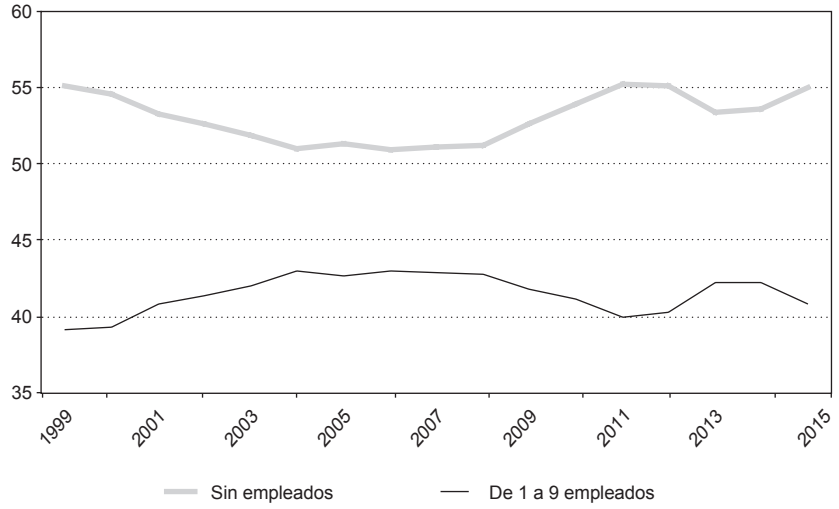
EVOLUCIÓN HISTÓRICA EN ESPAÑA DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO
(En % sobre total de empresas)



FUENTE: DIRCE (INE).

GRÁFICO 3

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS EMPRESAS DE MENOS DE DIEZ EMPLEADOS
(En % sobre total de empresas)



FUENTE: DIRCE (INE).

CUADRO 1

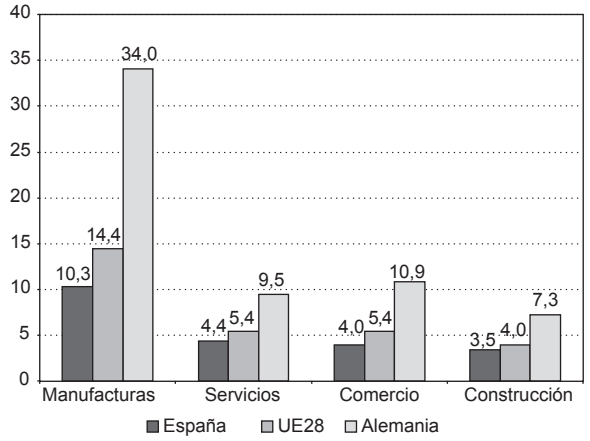
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO (En % empresas)

	España	UE28	Alemania
Microempresas ..... (menos de 10 trabajadores)	94,5	92,3	81,7
Pequeñas ..... (de 10 a 49 trabajadores)	4,7	6,5	15,3
Medianas ..... (de 50 a 249 trabajadores)	0,6	1,1	2,6
Grandes ..... (más de 250 trabajadores)	0,1	0,2	0,5

FUENTE: Comisión Europea en base a estimación para 2015.

GRÁFICO 4

TAMAÑO MEDIO DE LAS EMPRESAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD (En nº trabajadores por empresa)



FUENTE: Elaborado en base a estimaciones de la Comisión Europea y Eurostat (2014).

por empresa). Como se ha mencionado anteriormente, la gran diferencia está en el mayor peso relativo de microempresas (superior en el caso de España en 2,2 pp frente al promedio de la UE, y en casi 13 pp frente a Alemania), que se compensa fundamentalmente con un menor protagonismo de la pequeña y mediana empresa (entre 10 y 249 empleados) (Cuadro 1).

b) España presenta un menor tamaño empresarial en prácticamente todos los sectores de actividad, produciéndose la mayor diferencia en el sector de manufacturas, con un tamaño medio de la empresa española casi un 30 por 100 inferior al promedio europeo, y equivalente a una tercera parte del tamaño de la empresa manufacturera alemana media (Gráfico 4).

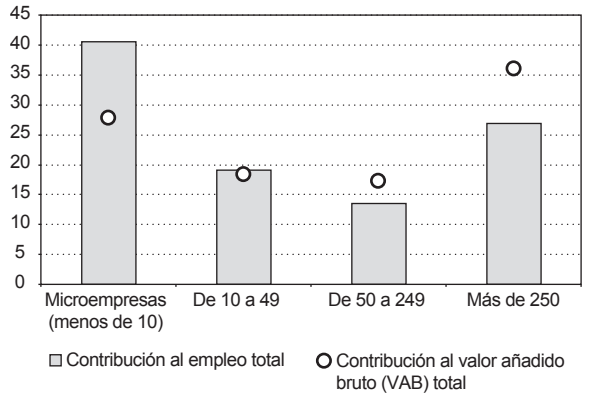
c) La mayor participación de las microempresas también se refleja en variables como el empleo y el valor añadido. Las microempresas en España agrupan en torno al 40 por 100 del empleo total, 12 pp más que el promedio de la UE28 y el doble que en Alemania. Por otro lado, las microempresas generan el 28 por 100 del valor añadido total en España *versus* el 21,5 por 100 en la UE y el 18 por 100 en Alemania, lo que refleja una menor productividad de las empresas españolas frente a sus comparables. Además, la menor productividad de las microempresas respecto de sus pares europeos es generalizada por sectores (la única excepción sería la productividad del sector manufacturero, similar a la del promedio de la UE28, aunque un 21 por 100 inferior a la de Alemania).

Esto no ocurre en el resto de estratos de asalariados, donde la productividad de las empresas españolas es similar, si no superior a la de sus pares europeos (Gráficos 5, 6 y 7). Así, el conjunto de empresas medianas y grandes (más de 50 empleados), representando menos del 1 por 100 del total de empresas, aglutinan al 40 por 100 del empleo y generan el 54 por 100 del valor añadido total. Por tanto, la estructura demográfica de nuestras empresas está sesgada hacia el segmento menos productivo (las microempresas).

En conclusión, la principal razón para impulsar el crecimiento de nuestras empresas, fundamentalmente de las

GRÁFICO 5

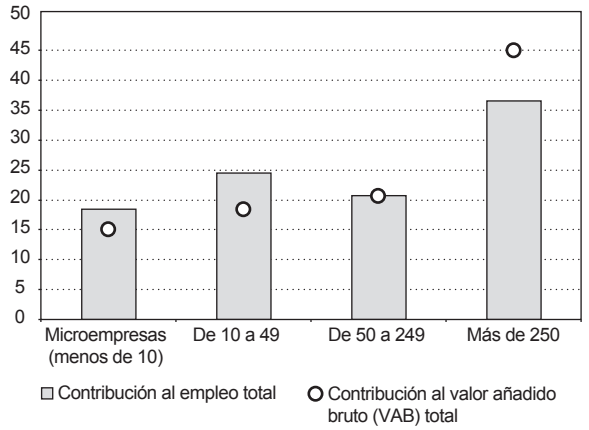
CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO Y AL VAB POR TAMAÑO EMPRESARIAL EN ESPAÑA, 2015 (En % del total)



FUENTE: Elaborado en base a estimaciones de la Comisión Europea y Eurostat (2014).

GRÁFICO 6

CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO Y AL VAB POR TAMAÑO EMPRESARIAL EN ALEMANIA, 2015 (En % del total)



FUENTE: Elaborado en base a estimaciones de la Comisión Europea y Eurostat (2014).

microempresas hacia el grupo de las pequeñas y medianas empresas, está en el impacto que este cambio de estructura tendría en términos de productividad; así, manteniendo las productividades actuales en cada uno de los segmentos, si España tuviera la estructura empresarial del promedio de la UE28, su productividad aumentaría en casi un 7 por 100, y si se adecuara a la estructura alemana, la productividad aumentaría un 12 por 100, lo que reduciría en torno a un 40 por 100 las actuales brechas de productividad existentes (Gráfico 8).

3. Aumento del tamaño empresarial y productividad: canales de impacto

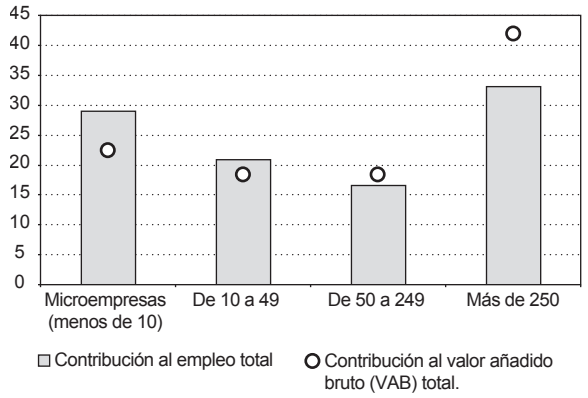
Tener un elevado porcentaje de empresas de reducida dimensión puede ser señal de un elevado dinamismo en la creación de empresas. Pero también, como ocurre en el caso español, puede ser el reflejo de la incapacidad de las empresas jóvenes de crecer y consolidarse, con el consecuente impacto negativo en términos de productividad. La relación positiva entre dimensión empresarial y productividad, y en última instancia PIB per cápita, ha sido abordada por la literatura económica desde distintos puntos de vista (Mora-Sanguinetti y Fuentes, 2012 y Huerta y Salas, 2014). El principal canal de impacto sería el aumento de la productividad total de los factores, y en concreto a través de dos vías:

a) Mayor capacidad e impulso para la innovación. Las empresas de mayor tamaño invierten más en I+D, en tecnología, en formación de su personal y, en definitiva, son más innovadoras. El mejor aprovechamiento de las economías de escala, la mayor capacidad para asumir el coste fijo de este tipo de inversiones (más costoso para las empresas de menor dimensión) y unas menores restricciones financieras a las que se enfrentan las empresas de mayor tamaño, estarían detrás de este comportamiento.

La relación positiva existente entre tamaño empresarial e innovación en España puede observarse, en el

GRÁFICO 7

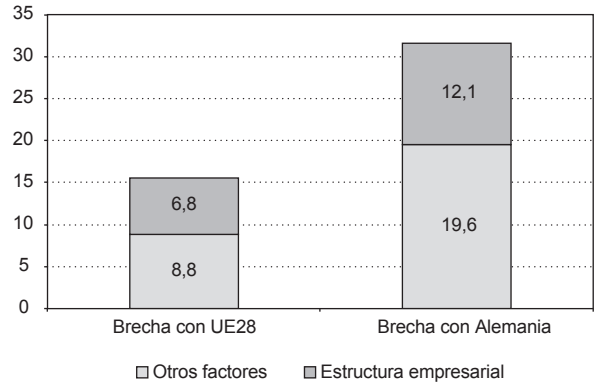
CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO Y AL VAB POR TAMAÑO EMPRESARIAL EN LA UE28, 2015 (En % del total)



FUENTE: Elaborado en base a estimaciones de la Comisión Europea y Eurostat (2014).

GRÁFICO 8

DETERMINANTES DE BRECHA DE PRODUCTIVIDAD DE ESPAÑA CON EL PROMEDIO DE LA UE28 Y CON ALEMANIA (En % medido como VAB/empleo)



FUENTE: Elaborado en base a estimaciones de la Comisión Europea y Eurostat (2014).

caso español, en los resultados de la encuesta de actividades innovadoras del Instituto Nacional de Estadística (INE), realizada a una muestra de empresas de más de diez empleados: el porcentaje de empresas que innovan (en proceso, producto y/u organización) es cuatro veces superior en las empresas grandes que en las pymes, diferencia que se mantiene tanto en el sector servicios como en el industrial (Gráfico 9). Por otro lado, dentro de las empresas que invierten, la innovación supone un mayor esfuerzo para las empresas de menor tamaño: el gasto en actividades innovadoras como porcentaje de la cifra de negocios en estas empresas (2,8 por 100) es casi el doble que el llevado a cabo por las grandes empresas (1,6 por 100).

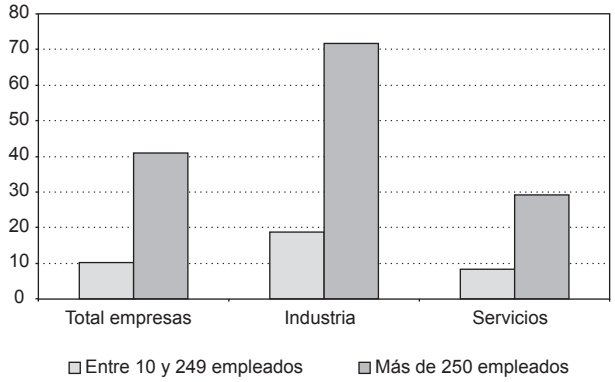
En comparación internacional, y para una muestra de 33 países, la OCDE (2013) obtiene que, en promedio, el porcentaje de grandes empresas que innovan[4] (55 por 100) es prácticamente el doble que en el caso de las pymes (27 por 100).

b) Mayor propensión exportadora. En España, el 90 por 100 de las exportaciones totales lo llevan a cabo empresas de más de 250 empleados, es decir, menos del 0,5 por 100 del total de empresas de nuestra economía. Si bien no está claro cuál es la causa y cuál el efecto, y existiendo literatura en ambos sentidos, el hecho es que tamaño empresarial e internacionalización van de la mano. En el caso de las empresas industriales en España, la encuesta de estrategias industriales (ESEE) realizada por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), muestra un porcentaje de empresas exportadoras sustancialmente mayor en las empresas grandes (más de 200 empleados según la clasificación de la ESEE) frente a las pequeñas (casi un 50 por 100 superior), mientras que la propensión industrial a exportar (exportaciones/ventas) de las empresas grandes es prácticamente el doble que la de las pequeñas empresas (Gráfico 10). La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en un análisis reciente (OCDE, 2015), llega a esta misma ratio de dos a uno en propensión exportadora

[4] Innovación de producto, proceso, *marketing* o de organización.

GRÁFICO 9

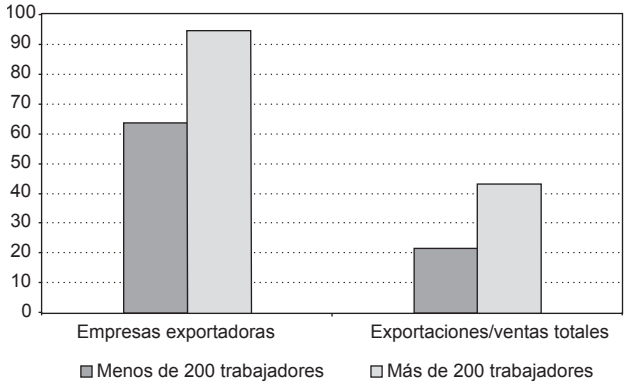
PORCENTAJE DE EMPRESAS INNOVADORAS EN ESPAÑA, 2013 (En % sobre el total de empresas)



FUENTE: Encuesta sobre innovación en las empresas 2013 (INE).

GRÁFICO 10

PERFIL EXPORTADOR EN EMPRESAS INDUSTRIALES SEGÚN TAMAÑO, 2013 (En %)



FUENTE: Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) y SEPI.

entre pymes y grandes empresas industriales para una muestra amplia de 23 países.

Además, el aumento del tamaño de nuestro tejido empresarial puede traer consigo otras externalidades positivas, más allá del aumento de productividad. Un ejemplo estaría en la economía sumergida, aspecto en el que España ocupa una posición destacada a nivel internacional[5]: la mayoría del empleo sumergido se encuentra entre los autónomos y las empresas de menos de cinco empleados que concentran cerca del 80 por 100 del total del empleo sumergido (Consejo empresarial para la competitividad, CEC, 2015).

4. Determinantes del tamaño empresarial

A la hora de identificar las medidas necesarias para aumentar el tamaño de nuestras empresas, es fundamental analizar cuáles son los obstáculos a su crecimiento. Estos pueden agruparse fundamentalmente en dos categorías:

a) Factores externos, o del entorno, con impacto en el crecimiento de las empresas. En este grupo se encuentra la calidad regulatoria e institucional, la legislación fiscal y laboral con impacto en el tamaño empresarial, y los canales de acceso a la financiación.

b) Factores internos, que condicionan el funcionamiento y organización interna de la entidad: calidad de la gestión (profesionalización, organización y formación), espíritu emprendedor e incluso aspectos «culturales» muchas veces imperceptibles pero que pueden llegar a ser relevantes.

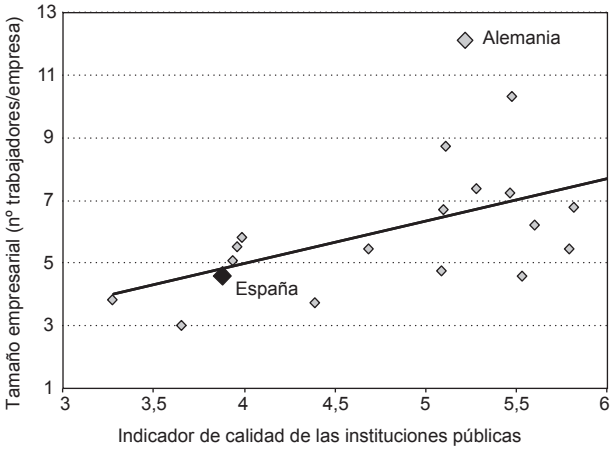
Dentro de los factores externos, la calidad institucional de una economía (medida en términos del funcionamiento de su sistema judicial, protección de los derechos de propiedad, transparencia, eficiencia del Gobierno, y seguridad) muestra una relación positiva con el tamaño empresarial, a la vez que es un factor determinante de las diferencias de productividad

[5] El nivel de economía sumergida se estima en torno al 23 por 100 del PIB (del cual un 11 por 100 del PIB sería fraude laboral) muy superior al de países comparables como Alemania o Francia (15 `por 100 del PIB) (CEC, 2015).

entre distintas economías (ver los trabajos de Kumar, Rajan y Zingales, 2001). Esta variable del entorno facilita el crecimiento empresarial, en tanto que genera seguridad jurídica en las relaciones comerciales y favorece la cooperación entre empresas. En un análisis comparado de 20 economías desarrolladas[6] (en su mayor parte europeas) de la relación entre el tamaño empresarial[7] y la calidad institucional (indicador de calidad de las instituciones públicas, publicado por el World Economic Forum)[8], el tamaño medio de las empresas españolas estaría en línea con su posición relativa en términos de calidad institucional. Aumentar la transparencia en el funcionamiento de las instituciones, la eficiencia del marco legal en la resolución de disputas, reducir la corrupción, y aumentar la independencia y eficiencia judicial son algunos de los aspectos donde España necesita mejorar, según la última versión de dicho informe (WEF, 2015) (Gráfico 11).

GRÁFICO 11

CALIDAD INSTITUCIONAL Y TAMAÑO EMPRESARIAL



FUENTE: WEF (2015) y OCDE (2015).

Otro factor que se identifica como determinante de la dimensión de las empresas de una economía es la regulación, tanto en términos de volumen y complejidad (un exceso de carga regulatoria está asociado a un menor tamaño empresarial), como de contenido (regulaciones y normativas establecidas en función del tamaño de las empresas suelen generar distorsiones en la distribución de las mismas frente a una situación de asignación eficiente de los recursos).

Un ejemplo de la mayor cantidad y complejidad regulatoria a la que se enfrentan las empresas en nuestro país se observa en los indicadores «Doing Business» (Banco Mundial, 2015), relativos al proceso de abrir una empresa en España: no solo el número de trámites es superior al promedio europeo, sino que existe una heterogeneidad significativa en cuanto a regulación entre las distintas comunidades autónomas[9], lo que dificulta la labor del empresario a la hora de emprender/ampliar su actividad. Comparando el indicador de carga regulatoria publicado por el WEF con el tamaño empresarial para una muestra de 20 países, la menor dimensión de las empresas españolas también estaría en línea con el que cabría esperar en cuanto a la carga burocrática a la que se enfrentan las empresas frente a la de otros países comparables (Gráfico 12).

Por otro lado, en cuanto al contenido, la legislación española, tanto laboral como fiscal, recurre en determinados casos al tamaño empresarial para la fijación de umbrales de cara a aplicar medidas más o menos exigentes, dando, con carácter general, un tratamiento más favorable a las empresas de menor dimensión. Algunos ejemplos sobre este tema serían: *i)* en materia laboral, la obligatoriedad de establecer un comité de empresa

[6] Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Eslovenia, España, Estonia, Holanda, Italia, Japón, Lituania, Luxemburgo, Noruega, Polonia, Portugal, Suecia, Grecia y Reino Unido.

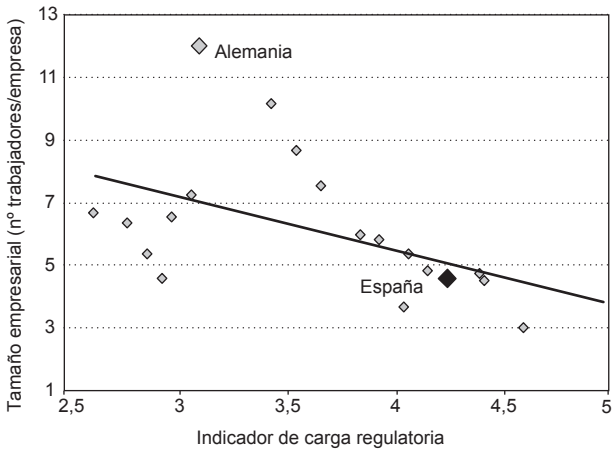
[7] OCDE 2015.

[8] World Economic Forum (WEF, 2015).

[9] En España, para abrir una empresa, son necesarios, en promedio nacional, nueve trámites (entre 7 y 12 trámites según la comunidad autónoma), frente a cinco en el promedio de la UE (Banco Mundial, 2015).

GRÁFICO 12

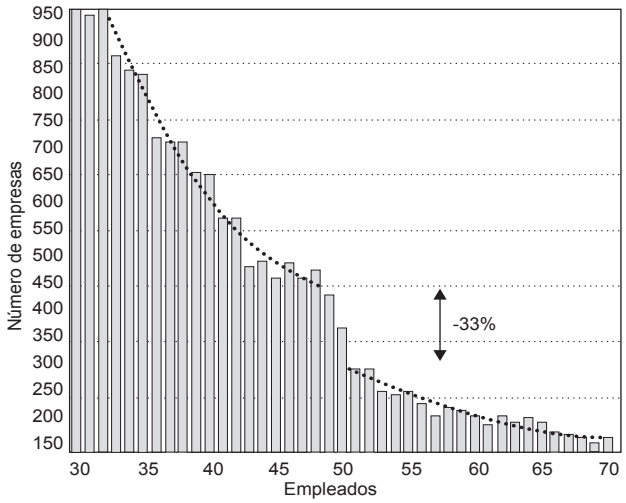
CARGA REGULATORIA Y TAMAÑO EMPRESARIAL



FUENTE: WEF (2015) y OCDE (2015).

GRÁFICO 13

ESPAÑA: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS, 2013



FUENTE: Círculo de Empresarios y BBVA Research a partir de INFORMA.

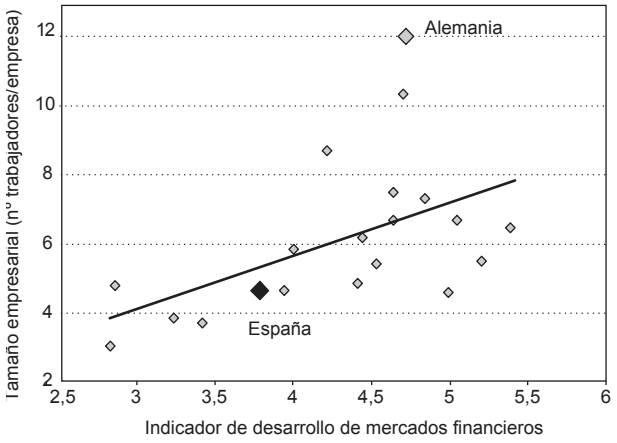
aparece a partir de los 50 empleados; *ii)* la obligatoriedad de formular y auditar las cuentas también queda establecida en función de la dimensión empresarial, ya sea en términos de activos totales, cifra de negocios o número de empleados (fijándose una vez más el umbral de 50 empleados); *iii)* en el ámbito fiscal, las empresas que facturan más de 6.000.000 de euros pasan a considerarse grandes contribuyentes, soportando un tipo superior en los pagos fraccionados del impuesto de sociedades. Además, pasan a realizar liquidaciones mensuales en vez de trimestrales. Todo ello trae consigo una menor capacidad de financiación, reduce el circulante y aumenta los costes de gestión (ver el documento al respecto del Círculo de Empresarios, 2015).

Este tipo de regulaciones genera una serie de distorsiones en la propia evolución demográfica de las empresas, pudiendo actuar como barreras o desincentivos al crecimiento de las mismas. La evidencia empírica del impacto de este tipo de regulaciones se puede observar en la distribución del número de empresas por unidad de tamaño con un «efecto acumulación» de empresas en el rango 45-50 empleados, para producirse posteriormente una caída más abrupta que en otros países en el número de empresas a partir de los 50 empleados (Gráfico 13).

Un tercer factor externo que influye sobre el tamaño empresarial es el acceso y grado de diversificación de las fuentes de financiación y, en definitiva, el grado de desarrollo del sistema financiero de una economía. De una simple comparación para 20 economías desarrolladas del indicador de desarrollo de los mercados financieros elaborado por el WEF con el tamaño medio de sus empresas (Gráfico 14), se extrae una relación positiva: aquellas economías con mercados financieros más desarrollados tienen, en general, empresas de mayor tamaño, al contar con mecanismos de financiación que les permiten acometer los proyectos de inversión necesarios para continuar creciendo.

GRÁFICO 14

DESARROLLO DE MERCADOS FINANCIEROS Y TAMAÑO EMPRESARIAL



FUENTES: WEF (2015) y OCDE (2015).

España, en desarrollo de mercados financieros, ocupa la posición 77 de 144 países en el *ranking* elaborado por el WEF, muy por debajo de lo que le correspondería en función de su PIB per cápita, posición que se va hasta el último decil de la muestra en el subcomponente de facilidad de acceso al crédito (posición 131). Además, en su último informe de competitividad (WEF, 2015) este mismo organismo identifica para España el acceso a la financiación como el principal problema para hacer negocios en nuestro país, por delante de otras cuestiones como la fiscalidad, la regulación laboral o la burocracia.

Esta situación se agrava para el caso de las pymes, que se enfrentan a un mayor coste de financiación bancaria que las empresas de mayor tamaño (en lo que llevamos de 2015, el diferencial de tipos de interés promedio de los préstamos por valor inferior a 1.000.000 de euros respecto de los de mayor importe es de 150 puntos básicos, muy superior al del promedio de la zona euro o Alemania) consecuencia, en parte, de los mayores problemas de información asimétrica existentes entre prestamista y prestatarios (Gráfico 15). A este hecho se le une la gran dependencia del sector empresarial general, y de las pymes en particular, de la financiación bancaria (representa casi el 70 por 100 de las fuentes de financiación total de las empresas), dependencia que se convierte en obstáculo al crecimiento en el momento en que la oferta de fondos procedente de esta fuente se ve reducida drásticamente, como ha ocurrido en la reciente crisis financiera internacional.

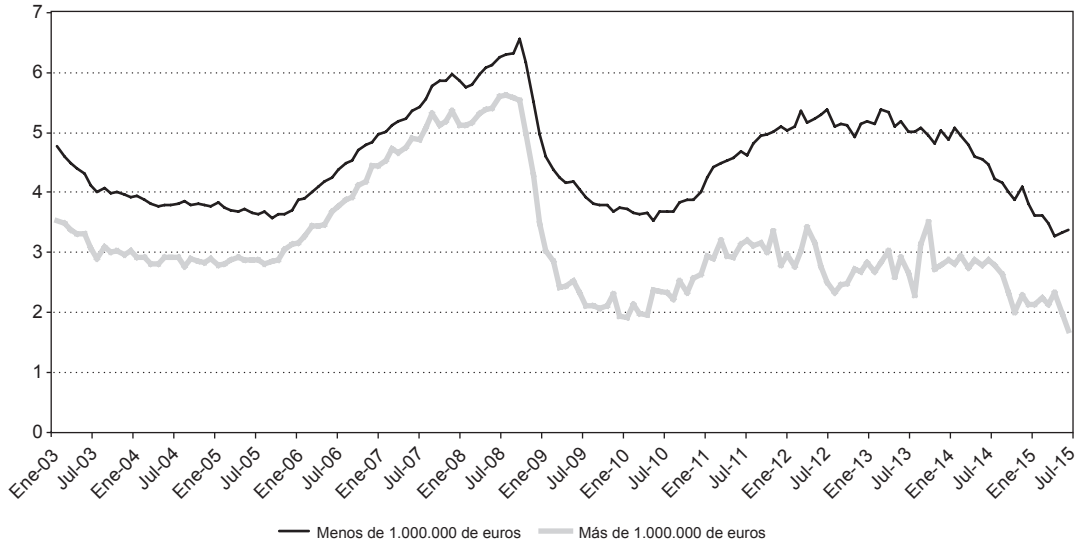
En cuanto a los factores internos, el estudio de Huerta y Salas (2014) identifica la calidad de la gestión interna como uno de los aspectos que más influye sobre la dimensión de las empresas. Este concepto engloba desde la profesionalización de la gestión, el capital humano de la compañía, y hasta el propio modelo organizativo. Tomando este enfoque como punto de partida, y en base a los indicadores de competitividad empresarial publicados por el WEF, elaboramos un indicador compuesto de calidad de la gestión empresarial, como el promedio ponderado de las puntuaciones obtenidas por cada economía en los siguientes subíndices: «profesionalización de la gestión», «formación del *staff* en su puesto de trabajo», y «grado de delegación de autoridad». Como es de esperar, el indicador compuesto muestra una relación positiva con el tamaño empresarial (Gráfico 16).

La posición de España en cada uno de los subíndices mencionados es muy inferior, tanto al promedio de países UE4 (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) como a la propia Alemania, habiendo en todos estos aspectos un considerable margen de mejora. Así, tanto en formación en el puesto de trabajo como en delegación de autoridad, más del 65 por 100 de los 140 países que tiene en cuenta el WEF en su informe se encuentran mejor posicionados que España (Gráfico 17).

Un último factor a tener en cuenta, también con potencial impacto en la dimensión empresarial, es el grado de cooperación y concentración empresarial. En este sentido, la formación de *clusters* sectoriales en

GRÁFICO 15

TIPOS DE INTERÉS NUEVAS OPERACIONES DE CRÉDITO A ENTIDADES NO FINANCIERAS (En %, todos los plazos, media ponderada)



FUENTE: Banco de España.

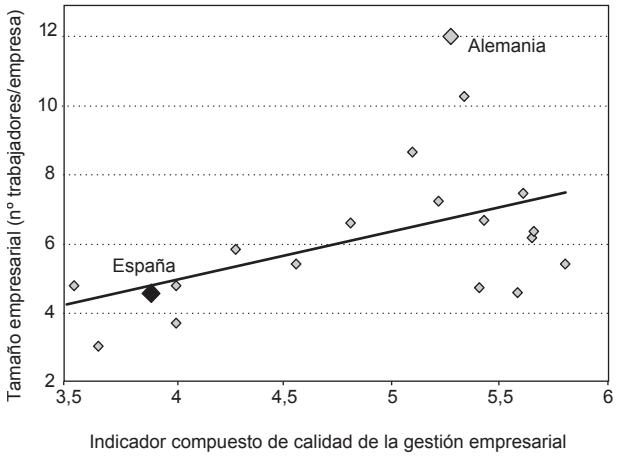
los que las empresas cooperan, innovan y comparten conocimientos representa un primer estadio para favorecer el crecimiento empresarial. La relación positiva existente entre el indicador de desarrollo de *clusters* empresariales publicado por el WEF y el tamaño empresarial de los países de la muestra son indicio del impacto favorable de esta variable sobre el crecimiento de las empresas. Atendiendo a la posición que ocupa España en dicho indicador, también existiría margen de mejora en este campo para alcanzar la posición de países como Alemania (Gráfico 18).

5. Digitalización de la economía, palanca para el crecimiento empresarial

Además de los factores comentados en el apartado anterior, el desarrollo de las nuevas tecnologías digitales y su grado de adopción por las empresas en función de su tamaño merece mención aparte.

GRÁFICO 16

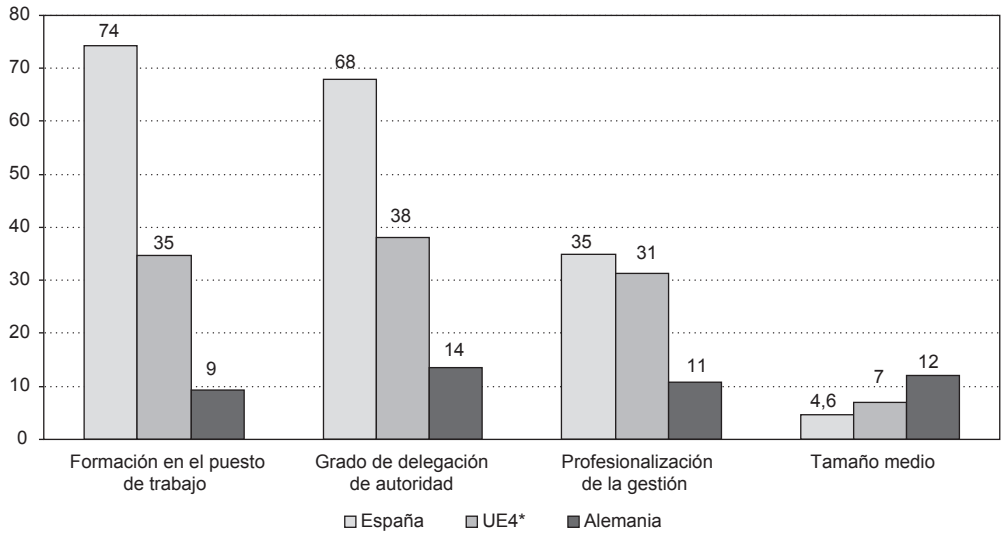
CALIDAD DE LA GESTIÓN Y TAMAÑO EMPRESARIAL



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del WEF (2015) y OCDE (2015).

GRÁFICO 17

INDICADORES DE CALIDAD DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y TAMAÑO MEDIO DE LA EMPRESA (En % de países mejor posicionados en el *ranking* del WEF *versus* nº empleados/empresa)



NOTA: * UE4: promedio de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.
FUENTE: Elaboración propia en base a datos del WEF y OCDE.

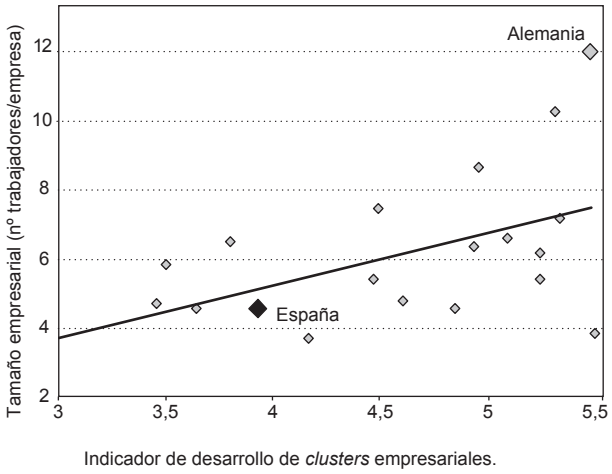
En una era como la actual, en la que nos encontramos inmersos en la denominada «segunda ola de innovación tecnológica» (aplicaciones móviles, redes sociales, *cloud computing, big data* e Internet en las casas)[10], el sector empresarial europeo (y el español) va con retraso en este proceso de cambio, especialmente en el caso de las pymes. Así, mientras que el 47 por 100 de los consumidores de la UE realizan compras *online* (37 por 100 en España), solo el 14 por 100 de las pymes (17 por 100 en España) utilizan Internet como canal de venta. Este desfase es más acusado cuanto menor es el tamaño de la empresa: conforme a un estudio de la Comisión Europea[11], el 41 por 100 de las pymes (de 10 a 249 empleados) europeas son «no digitales»[12] (el doble que en el caso de las grandes empresas), mientras que tan solo un 1,7 por 100 hace un uso completo de las nuevas tecnologías digitales. Para el caso español, el índice de digitalización empresarial (IDE) elaborado por el Observatorio ADEI muestra esta misma imagen, con unas pequeñas empresas menos digitalizadas que la media nacional, y a mucha distancia de las grandes empresas (Gráfico 19).

Impulsar la digitalización en las empresas de menor tamaño es fundamental, entre otros factores, por el enorme efecto palanca que tiene para el crecimiento empresarial: se estima que el crecimiento de una pyme puede ser entre dos y tres veces superior si se embarca

[10] Comisión Europea (2015).
[11] Comisión Europea (2015).
[12] No han adoptado ninguna de las cuatro tecnologías digitales comentadas (móvil, medios sociales, *cloud computing* y *big data*).

GRÁFICO 18

DESARROLLO DE *CLUSTERS* EMPRESARIALES Y TAMAÑO EMPRESARIAL



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del WEF (2015) y OCDE (2015).

CUADRO 2

IMPLANTACIÓN DE LAS TIC EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS SEGÚN TAMAÑO (En % de empresas)

	Pyme y gran empresa	Microempresa
Con acceso a Internet	98,3	67,7
Con página web corporativa	75,8	28,7
Utilización de medios sociales	36,9	31,8
Compra de algún servicio de *cloud computing*	15,0	8,1
Formación en TIC a empleados	22,9	3,4

FUENTE: FUNDETEC, 2014.

en la denominada «transformación digital»[13]. Diversos estudios avalan este diferencial de crecimiento en favor de las empresas digitalmente más maduras para países como Alemania o Francia (Roland Berger, 2014).

En un contexto europeo, España se encuentra en línea con la media de la UE en la mayoría de los indicadores que al respecto publica la Comisión Europea: sin embargo, el margen de mejora en términos absolutos, y pese a los avances logrados en los últimos años con la puesta en marcha de la Agenda Digital, aún es considerable. El informe «e-pyme 2014» (Fundetec, 2015) destaca como claves dos aspectos a mejorar: el déficit de formación en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) de muchos profesionales (una adecuada formación es necesaria para estar al día en los últimos avances tecnológicos) y, en segundo término, y a su vez derivado del primer factor, la escasa implantación del *cloud computing* (herramienta muy orientada a la pequeña empresa, entre otros factores por el ahorro en costes que conlleva)[14]. Esta necesidad de mejora es más urgente si cabe en el caso de las microempresas, donde todavía existe una brecha digital considerable con la situación de las empresas de mayor tamaño, pese a haberse reducido en los últimos años (Cuadro 2).

6. Conclusión: líneas de actuación para aumentar el tamaño empresarial

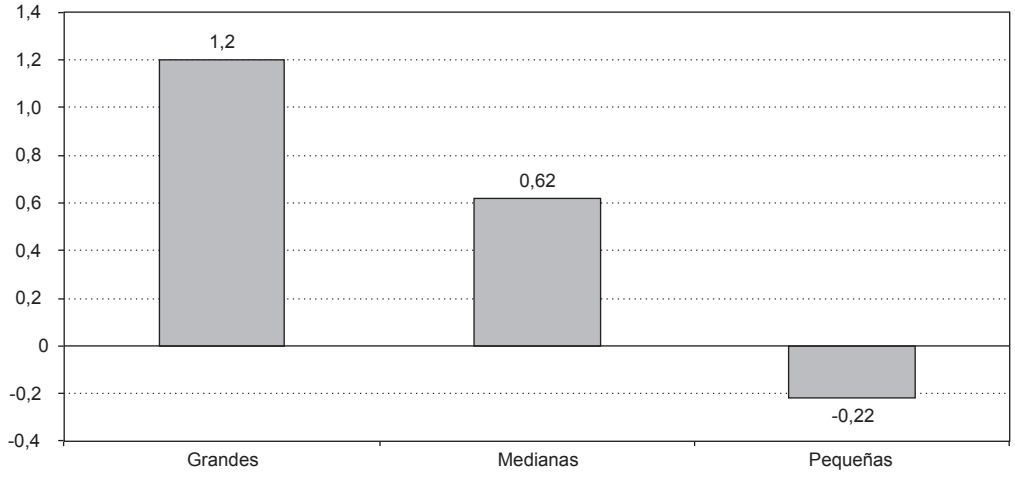
El reducido tamaño de la población empresarial española constituye uno de los obstáculos al crecimiento de productividad de nuestra economía, y al cierre del

[13] «Entrepreneurship 2020 action plan, reigniting the entrepreneurial spirit in Europe».

[14] Según la Comisión Europea, la computación en nube puede contribuir con unos 450.000 millones de euros al PIB de la UE entre 2015 y 2020, y favorecer la creación de casi 1.000.000 de puestos de trabajo en el mismo período (FUNDETEC, 2015).

GRÁFICO 19

ÍNDICE DE DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA POR TAMAÑO EMPRESARIAL, 2013
(Normalizado respecto a la media nacional)



FUENTES: Observatorio ADEI (para el Análisis y el Desarrollo Económico de Internet).

diferencial existente con la de países como Alemania. Factores del entorno como el marco institucional, regulatorio o grado de desarrollo de nuestros mercados financieros, y otros internos como la profesionalización de la gestión, formación en el puesto de trabajo o grado de delegación de responsabilidades están detrás de la atomización de nuestro tejido empresarial. Teniendo en cuenta estos factores, las líneas de actuación necesarias para aumentar el tamaño de nuestras empresas se agruparían en los siguientes bloques:

A) Continuar profundizando en las reformas estructurales para aumentar la productividad de la economía, ya que de ejecutarse traerían consigo, entre otros efectos positivos, un aumento de nuestro tamaño empresarial: son las relativas al marco institucional y regulatorio en general (reducción de trabas administrativas, aplicación efectiva de la ley de unidad de mercado y mayor eficiencia del sistema judicial).

Por otro lado, toda medida orientada a favorecer la internacionalización de las empresas o la innovación (inversión en I+D), también es favorable para el aumento del tamaño de nuestras empresas, ya que ambas variables van de la mano con la dimensión empresarial, como prueban los análisis teóricos y la evidencia empírica al respecto.

B) Reconsiderar todas las normativas que tienen en cuenta de manera expresa la dimensión de las empresas como umbral para fijar distintos grados de exigencia, tanto en materia laboral como fiscal, ya que penalizan el crecimiento empresarial. Estudios realizados para otros países (Garicano, 2012) muestran cómo el impacto negativo de este tipo de normativas tanto en términos de bienestar como de PIB puede llegar a ser considerable.

C) Ahondar en el desarrollo de los mercados financieros y fuentes de financiación externa alternativas al crédito bancario, como son el acceso a los mercados de capitales, intensificando el desarrollo del mercado alternativo de renta fija (MARF) y el mercado alternativo bursátil (MAB), el capital riesgo u otros

mecanismos de financiación más acordes a la dimensión de las pequeñas empresas (*crowdfunding*). La ley 5/2015 de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial es un importante avance en este sentido[15].

D) Impulsar la profesionalización de la gestión empresarial, potenciando la formación empresarial de los emprendedores, gestores de pymes y cuadros de mando, y fomentando modalidades de gestión que deleguen la responsabilidad en jerarquías inferiores. Hoy en día existen plataformas digitales de educación y otras iniciativas gratuitas sumamente útiles y eficientes para ello.

E) Favorecer la cooperación y coordinación empresarial, a través de varias iniciativas: *i)* desarrollo de *clusters* o agrupaciones de empresas en las que se comparta el conocimiento y la innovación (por ejemplo con mucho éxito en el País Vasco), y *ii)* desarrollo de plataformas para que las pymes contraten servicios tecnológicos a institutos de gran tamaño, especializados en proporcionar transferencia de conocimientos, tecnología e innovaciones de productos y procesos (CEC, 2014).

Finalmente, y aparte de los factores «tradicionales» identificados, con impacto en el tamaño empresarial, es importante subrayar que la era de innovación tecnológica en la que nos encontramos supone una gran oportunidad, hoy en día infrautilizada, para que las empresas de menor tamaño impulsen su crecimiento. Así, se estima que una pyme puede acelerar su crecimiento entre dos y tres veces mediante la adopción de las nuevas tecnologías digitales. Por tanto, es fundamental hacer énfasis en la necesidad de acelerar la implantación de las nuevas tecnologías digitales dentro de la empresa como palanca para el crecimiento empresarial, y especialmente en aquellas de menor tamaño, donde la brecha es mayor.

[15] Esta norma nace con un doble objetivo: *i)* facilitar el acceso de las pymes a la financiación bancaria y *ii)* avanzar en el desarrollo de fuentes de financiación alternativas como son el mercado de capitales. Además, por primera vez se establece un régimen jurídico para las actividades de *crowdfunding*.

Referencias bibliográficas

[1] BANCO MUNDIAL (2015). *Doing Business* en España 2015.

[2] BOLSAS Y MERCADOS ESPAÑOLES (2015). «Posición internacional de la empresa cotizada española». *Informe 2015.*

[3] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española. Informe anual 2015*. Documentos Círculo.

[4] CONSEJO EMPRESARIAL PARA LA COMPETITIVIDAD (2014). *España 2018*.

[5] EUROPEAN COMMISSION (2015). «Digital Transformation of European Industry and Enterprises». *Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship.*

[6] FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016.*

[7] FUNDETEC Y OBSERVATORIO NACIONAL DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN (2015). «Análisis sectorial de la implantacion de las TICs en la pyme española». *Informe e-pyme 14.*

[8] GARICANO, L.; LEGARGE, G. y VAR REENEN, J. (2012). «Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France». *NBER Working paper,* nº 18.841.

[9] HUERTA, A. y SALAS, V. (2014) «Tamaño de las empresas y productividad de la economía española. Un análisis exploratorio». *Revista Mediterráneo Económico,* nº 25, pp. 167-189.

[10] KUMAR, K. B.; RAJAN, R. G. y ZINGALES, L. (2001). «What Determines Firm Size?» *NBER Working paper,* nº 7.208.

[11] MORA-SANGUINETTI, J. S y FUENTES, A. (2012). «An Analysis of Productivity Performance in Spain Before and During the Crisis: Exploring the Role of Institutions». *OECD Economic Department Working Papers,* nº 973. OECD Publishing.

[12] OBSERVATORIO ADEI (2014). *Digitalización y desempeño empresarial.* Nota técnica. Analistas Financieros Internacionales (AFI).

[13] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2015*). «Entrepreneurship at a Glance 2015».* OECD Publishing, París.

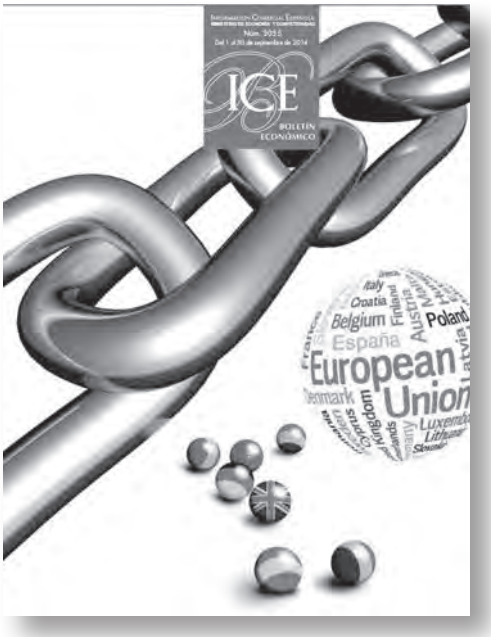
[14] ROLAND BERGER STRATEGIC CONSULTANTS (2014). *The Digital Journey, an Opportunity for France.*

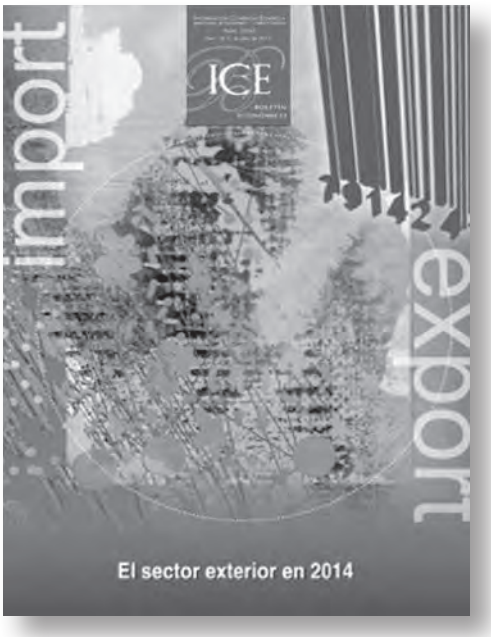
BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS





www.revistasICE.com

Miriam Montañez Núñez*
Ana Rubio González **
Macarena Ruesta Baselga***
Camilo Ulloa Ariza*

LA FINANCIACIÓN DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

La reducida presencia de empresas grandes limita el crecimiento de la productividad. Entre las principales barreras para ganar dimensión está la falta de acceso a financiación en condiciones adecuadas. Aunque este aspecto ha mejorado recientemente, lo ha hecho más para las empresas medianas que para las pequeñas y microempresas. Diversas medidas se están poniendo en marcha para la simplificación de los trámites, el apoyo al emprendimiento y la apertura exterior, la mejora de la información sobre las pymes, la reducción del riesgo para los financiadores, la eficiencia del sistema financiero o el desarrollo de la financiación no bancaria.

Palabras clave: *productividad, crédito, estructura empresarial.*
Clasificación JEL: *G21, G23, L11.*

1. Introducción

La caída del PIB registrada a partir de 2008 ha detenido, al menos temporalmente, el proceso de convergencia de la economía española con los países más desarrollados de la Unión Europea (UE). En particular, el producto por persona en edad de trabajar es actualmente un 25 por 100 menor al observado en las ocho economías más ricas de la UE. Esta diferencia puede explicarse casi en su totalidad por dos factores: la elevada tasa de paro y el bajo nivel de productividad por trabajador en comparación con dichas economías. Respecto a este último factor, existen diferentes elementos que pueden explicar la brecha desfavorable a España, entre los que destaca el menor tamaño medio de las empresas que componen el tejido productivo. En particular, la evidencia muestra que la escala es fundamental para explicar la productividad por trabajador. De hecho, si las grandes empresas españolas crearan el mismo porcentaje de empleo que en Alemania se eliminaría el diferencial en productividad que existe con dicho país. Por lo tanto, fomentar el crecimiento de las empresas

* Economista de la Unidad de España. BBVA Research.
** Economista Jefe de la Unidad de Sistemas Financieros. BBVA Research.
*** Economista de la Unidad de Sistemas Financieros. BBVA Research.

debería de ser uno de los objetivos fundamentales de la política económica.

Dentro de las barreras que impiden que las pequeñas y medianas empresas (pymes) alcancen un mayor tamaño en España se encuentran elementos como la regulación laboral, el sistema impositivo, el capital humano o el acceso y coste de la financiación. Nuestro artículo se centra en este último aspecto y presenta un diagnóstico de la situación actual, de las mejoras que se están produciendo y de las propuestas que pueden ayudar a impulsar el crédito a las pymes.

En el apartado 2 se describe la situación general del tejido empresarial español y demuestra cómo la reducida presencia de empresas de mayor tamaño limita el crecimiento de la productividad. Además, se realiza un resumen de cuáles son las principales barreras ante las que se encuentran las empresas españolas más pequeñas y que les impiden ganar dimensión. Estas pueden estar relacionadas con su entorno (como las rigideces del mercado laboral, la excesiva regulación o la falta de acceso a instrumentos de financiación a condiciones adecuadas) o estar vinculadas a sus propias decisiones (formación, innovación).

En el apartado 3 se analiza la situación de acceso a la financiación en la que se encuentran las empresas de menor tamaño, así como las medidas que desde instancias públicas y privadas se están proponiendo para fomentarla. Según la encuesta de acceso a la financiación (SAFE) del Banco Central Europeo (BCE) el acceso a la financiación ya no es un problema tan relevante como lo fue en el pasado, y un porcentaje cada vez mayor de las pymes obtienen el importe solicitado completo o casi completo, con unas mejores condiciones tanto de precio como de garantías. Sin embargo, estas mejoras son más palpables en las empresas medianas que en las pequeñas y microempresas. A pesar de que las perspectivas del crédito bancario han mejorado sustancialmente, aún queda camino por recorrer para recuperar niveles de concesión suficientes.

En el apartado 4 se recogen las medidas que desde instancias públicas y privadas se están poniendo en marcha para fomentar la financiación a las pymes. Estas medidas se encuentran orientadas a la simplificación de los trámites, el apoyo al emprendimiento y la apertura exterior, el incremento de la calidad en la información sobre las pymes, la reducción de riesgos para los proveedores de recursos, los avances en la eficiencia del sistema financiero o el desarrollo de vías alternativas de financiación no bancaria. Finalmente, en el apartado 5 se cierra el artículo con las conclusiones.

2. Situación y barreras al crecimiento del tejido empresarial español

España cuenta con un tejido empresarial dual en el que conviven un elevado porcentaje de empresas de tamaño muy reducido con un pequeño grupo de empresas de elevada dimensión, muy competitivas, productivas, innovadoras e internacionalizadas.

El análisis comparativo internacional de la estructura empresarial pone de relieve la escasa presencia en España de las empresas de mayor tamaño, tan solo un 0,7 por 100 del total tienen más de 50 empleados[1], frente al 94 por 100 de empresas con menos de diez trabajadores. La baja representación de grandes empresas explica por qué el tamaño medio del conjunto de empresas españolas es comparativamente reducido. En concreto, según las estimaciones de Eurostat, en España el número medio de trabajadores por empresa es de 4,6 en 2015, menos de la mitad del correspondiente a Reino Unido o Alemania, uno de los tamaños más reducidos de los principales países de la UE[2], y muy lejos de los 19 empleados por empresa de Estados Unidos[3] (Gráfico 1 y Gráfico 2).

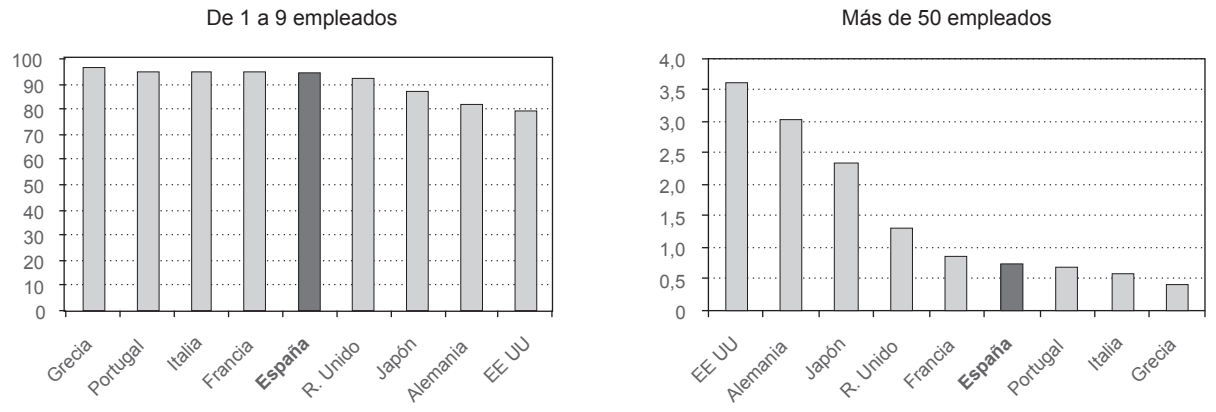
[1] Según la Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea de 6 de mayo de 2003, se considera microempresa: de 1 a 9 empleados, pequeña empresa: de 10 a 49 empleados, mediana empresa: de 50 a 249 empleados y gran empresa: 250 o más.

[2] Tan solo Eslovaquia, Grecia, Italia, Portugal y República Checa tienen un tamaño medio de empresa menor al de España.

[3] OCDE (2015), *Entrepreneurship at a Glance 2015*, OECD Publishing, Paris. *http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-en*

GRÁFICO 1

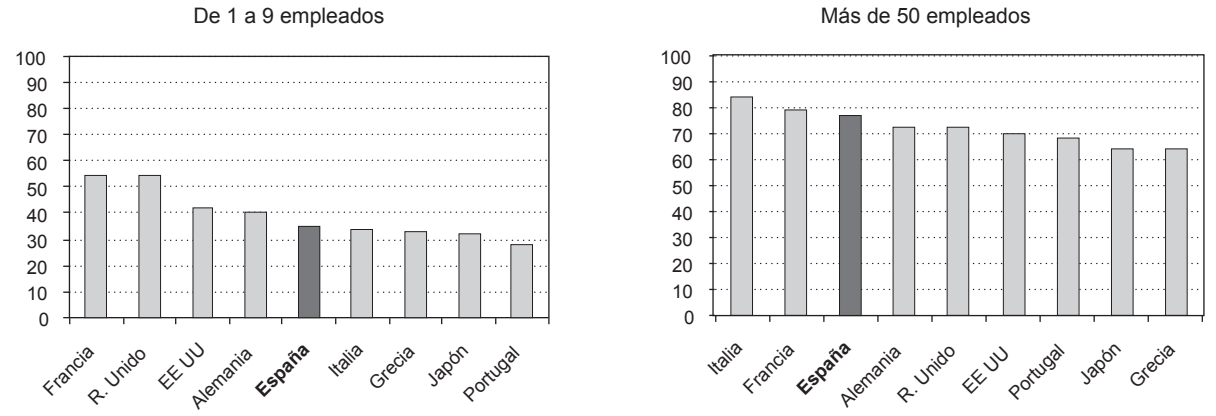
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS
TOTAL ECONOMÍA
(En %)



NOTA: Datos de 2012 o último año disponible.
FUENTE: Entrepreneurship at a Glance 2015. OECD.

GRÁFICO 2

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO POR NÚMERO DE EMPLEADOS
SECTOR MANUFACTURERO*
(En %)



NOTA: * Valor añadido por persona empleada, índice+250 empleados=100. En 2012 o último año disponible.
FUENTE: Entrepreneurship at a Glance 2015. OECD.

¿Por qué es importante impulsar el crecimiento de las empresas? La evidencia empírica es amplia y revela la necesidad de un umbral mínimo de tamaño que permita a las empresas incrementar su competitividad y productividad (Correa y Domenech, 2012). De hecho, si en España las empresas grandes representaran el mismo porcentaje del empleo que en Alemania, la brecha de productividad entre ambos países se eliminaría y la diferencia en PIB per cápita se reduciría a la mitad (Cardoso y González-Páramo, 2015).

Asimismo, las empresas más grandes tienen mayor probabilidad de supervivencia, resisten mejor durante los períodos recesivos y exhiben una mortalidad empresarial menor que las compañías de menor dimensión[4]. Por otro lado, el tamaño es un factor fundamental para explicar una mayor propensión a exportar, debido a la posibilidad que tienen este tipo de empresas para aprovechar economías de escala[5]. En una economía como la española, donde el crecimiento de la demanda interna debería verse acotado durante los próximos años por el necesario proceso de reducción de la deuda externa neta, la apertura al exterior supone una necesidad para consolidar el ritmo de recuperación de la actividad y del empleo. Es importante tener en cuenta, al respecto, que conforme aumenta el número de trabajadores, las empresas son más propensas a ofrecer formación, mejorando la calidad de su capital humano, favoreciendo la contratación indefinida y disminuyendo la volatilidad cíclica del empleo.

Por lo tanto, todos estos puntos justifican el impulso de políticas que faciliten el crecimiento de las empresas. Pero, ¿cuáles son los principales factores que impiden que estas logren alcanzar una mayor escala? En particular, las barreras al crecimiento pueden estar relacionadas con el entorno de las empresas (como las rigideces del mercado laboral, la excesiva regulación o la falta de acceso a instrumentos de financiación en condiciones favorables), o estar vinculadas a sus propias decisiones (inversión en formación e innovación y/o fuentes de financiación). Por lo tanto, aunque generar un entorno más propicio para el desarrollo de las empresas parece ser un objetivo común de muchas potenciales políticas públicas, en este artículo se resaltan los problemas asociados a la falta de acceso al crédito para las pymes.

En particular, la literatura ha mostrado que un mayor tamaño es fundamental para explicar un mejor acceso a la financiación externa[6], permitiendo obtener menores costes y mayor rentabilidad económica. En el caso de las pymes, la limitación para disponer de recursos propios y otras alternativas de financiación provoca que su dependencia de la financiación bancaria sea mayor que la de las grandes empresas. Más aún, una mayor proporción de financiación de corto plazo[7] (consecuencia de la falta de garantías e información sobre las pymes) y la falta de formación sobre las alternativas de financiación provoca en las pymes unos mayores costes financieros, haciéndoles además más vulnerables y dependientes a la evolución de los tipos de interés[8].

En resumen, aumentar el tamaño de las empresas en España es uno de los retos para los próximos años. Conseguirlo supondría mejoras importantes en términos de productividad por trabajador, reduciendo la brecha en PIB per cápita respecto a economías más ricas. Aunque existen muchos factores que determinan la capacidad de crecimiento de las empresas, reformas que faciliten el acceso a la financiación pueden ser particularmente importantes para fomentar una mayor escala en las pymes.

[4] El estudio de CUSUMANO y VON KROGH en 2001 concluía que en las empresas de menor crecimiento, tan solo el 27,5 por 100 permanecían vivas tras seis años, mientras que para un grupo de empresas que crecían más de un 10 por 100, ese porcentaje aumentaba hasta el 78 por 100.

[5] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015).

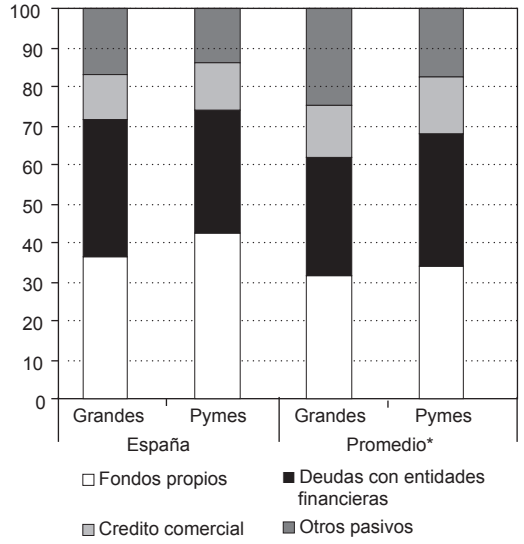
[6] MARTÍN, M. (1995) y MAUDOS, J. (2015).

[7] Según el informe: Factores de Competitividad de la pyme española 2008 (Colección EOI), el 40 por 100 de las microempresas y el 18 por 100 de las pequeñas empresas se financian en un 100 por 100 a corto plazo frente al 10 por 100 de las grandes empresas.

[8] TORIBIO, R. y SOTOMAYOR, S. (1997).

GRÁFICO 3

ESTRUCTURA DEL PASIVO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y EUROPEAS (En % del total del balance)



NOTA: * Promedio simple de los pesos sobre balance de: Alemania, España, Francia, Italia y Portugal.
FUENTE: BBVA Research a partir de base de datos BACH.

3. Acceso a la financiación: en vías de mejora

El nivel de endeudamiento bancario de la empresa española creció sobremanera durante la década de 2000, alcanzando su máximo en 2008, el 87 por 100 del PIB, es decir 370 puntos básicos por encima del nivel de la media de la Unión Económica y Monetaria de la UE (UEM) en el mismo año. Este crecimiento del crédito bancario se distribuyó de manera dispar por actividad empresarial: entre 1999 y 2009 el crédito a la construcción y promoción creció a una tasa interanual media de casi el 28 por 100, frente al 12 por 100 del resto de sectores. Los últimos datos disponibles muestran que se ha producido un fuerte proceso de desapalancamiento, y en junio de 2015 la ratio de crédito bancario sobre el PIB alcanzaba el 51 por 100 del PIB, solo 90 puntos básicos por encima de la media europea. Por sectores, las mayores caídas se aprecian en las empresas de construcción y actividades inmobiliarias. Mientras que el crédito al total de actividades productivas se redujo un 5,2 por 100 interanual en marzo de 2015, eliminando estos sectores la caída se limita a un -0,5 por 100, por lo que el desapalancamiento podría estar llegando a su fin. Las empresas de construcción o actividades inmobiliarias son las que con más fuerza ven reducirse su *stock* de crédito, siendo el ritmo del -15,1 por 100 interanual en marzo de 2015, en consonancia con su menor aportación a la economía española. Este desapalancamiento es especialmente positivo en países como España, donde según el FMI[9] el nuevo crédito se ha visto constreñido por el excesivo endeudamiento de las empresas.

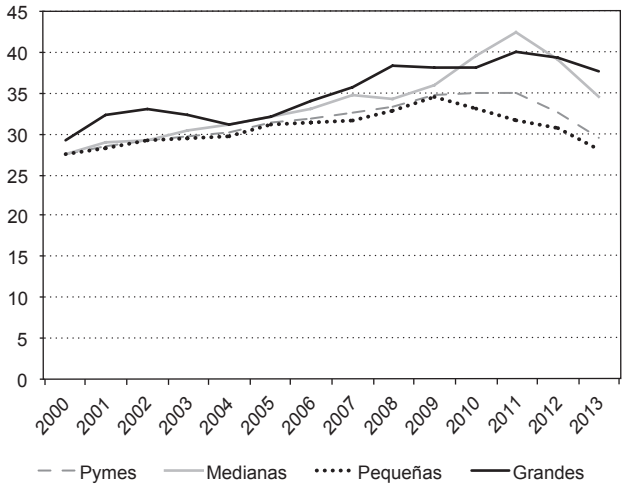
Como se observa en el Gráfico 3, la financiación bancaria tiene un papel relevante en las principales geografías europeas, pues en promedio representa casi un 30 por 100 del balance de las grandes empresas y un 35 por 100 del de las pequeñas. Esto contrasta enormemente con los datos de las empresas estadounidenses, en las que solo representa el 8 por 100 del total de sus activos.

En España, según los últimos datos disponibles de la base de datos BACH, Bank for the Accounts of Companies Harmonised, la importancia del crédito bancario también supera el 30 por 100 del balance, tanto para grandes como para pequeñas empresas. Durante la crisis y hasta 2013 las grandes empresas han conseguido mantener su estructura de pasivo relativamente estable. En contraposición, las medianas y pequeñas han sustituido sus fuentes de financiación tradicionales (bancaria, créditos comerciales y otros pasivos) por fondos propios desde 2011. En concreto, el crédito bancario de empresas pequeñas y medianas ha perdido un 19 por 100 de su peso en el balance desde el máximo, frente a la caída del 6 por 100 de las grandes. Especialmente abrupta ha sido la caída observada en

[9] FMI (2013).

GRÁFICO 4

ESPAÑA: IMPORTANCIA DE LA DEUDA CON ENTIDADES FINANCIERAS POR TAMAÑO DE EMPRESA (En % del total del balance)



FUENTE: BBVA Research a partir de base de datos BACH.

las medianas empresas, ya que se produce en dos años frente a los cuatro años de las pequeñas (Gráfico 4). Esto indica que el proceso de desapalancamiento empresarial se ha concentrado en mayor medida en las pymes que en las empresas más grandes.

El proceso de desapalancamiento del *stock* de crédito que están viviendo las empresas españolas ha sido muy intenso, como ya se ha comentado, pero se está moderando desde octubre de 2013. En este momento las nuevas operaciones de financiación de menos de 1.000.000 de euros (que aproximan el crédito a las pequeñas y medianas empresas) comenzaron a mostrar tasas de crecimiento interanuales positivas, mientras que las de más de 1.000.000 de euros (representativas del crédito a las empresas más grandes) son más erráticas y solo desde marzo de 2015 crecen frente al año anterior. De hecho, el crédito a pymes es más cíclico que otros tipos de crédito, siendo generalmente más fuertes sus caídas y recuperaciones.

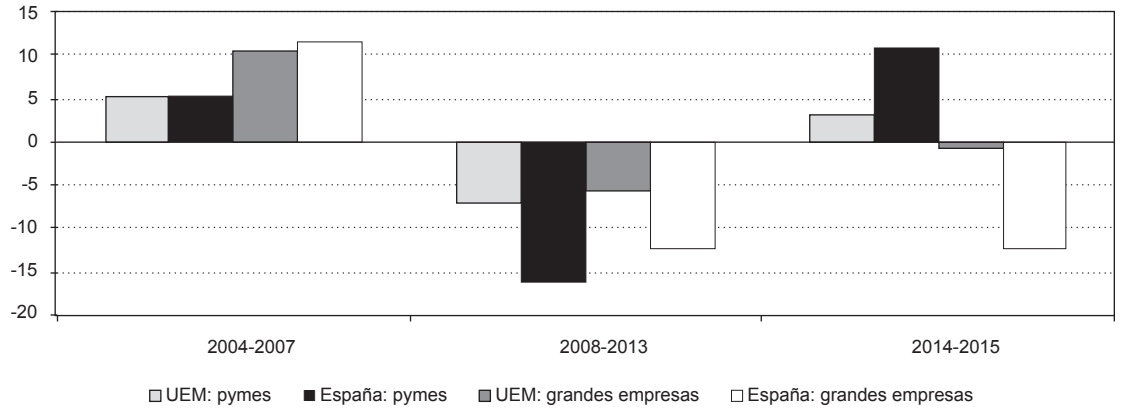
Frente al resto de países de nuestro entorno, las empresas españolas han sufrido un deterioro más fuerte de las nuevas operaciones, tanto las de empresas más grandes como las de empresas más pequeñas. Como se puede apreciar en el Gráfico 5, mientras que en el período precrisis las nuevas operaciones españolas crecieron a un ritmo similar que las europeas, durante la crisis su corrección ha sido muy superior. En el caso de las pymes españolas, su crédito inició una clara recuperación desde 2014. Esta recuperación contrasta con la senda decreciente que mantienen las operaciones a empresas más grandes, que por sus mayores facilidades de acceso a otras fuentes alternativas de financiación han recurrido a las emisiones de valores (tanto de manera directa como por sus filiales financieras) y al crédito intragrupo.

Durante la crisis, las empresas españolas no solo han visto deteriorado el volumen de financiación bancaria recibida, sino que este también se ha encarecido. Dicho encarecimiento ha sido más intenso en los préstamos a las empresas más pequeñas que en las operaciones a las más grandes. Así, durante la época de expansión del crédito las pymes pagaban algo menos de un punto porcentual más por sus nuevos créditos frente a las grandes empresas; y entre 2009 y 2013 dicha diferencia crece hasta un máximo de casi dos puntos y medio. Esta diferencia se ajustó desde ese momento, apoyada en la mejora de las condiciones de financiación (por las políticas monetarias expansivas, la moderación de la fragmentación financiera europea y la reestructuración del sistema financiero), y en los últimos trimestres en el menor riesgo de crédito[10] (aproximado por la tasa de morosidad). Todo esto resulta en que la diferencia en el precio que pagan las pequeñas empresas frente a las grandes, en junio de 2015, vuelve a estar por debajo del punto porcentual (Gráficos 6 y 7).

[10] Véase FERNÁNDEZ DE LIS, S.; IZQUIERDO, J.F. y RUBIO, A. (2015).

GRÁFICO 5

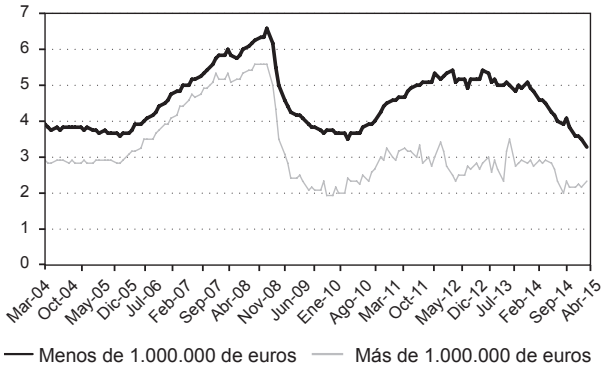
NUEVAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN A EMPRESAS POR TAMAÑO*, TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL DE LOS FLUJOS MENSUALES, 2004-2015 (En %)



NOTA: * Pymes aproximadas por operaciones de menos de 1.000.000 de euros y grandes empresas por las de más de 1.000.000 de euros.
FUENTE: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo y Banco de España.

GRÁFICO 6

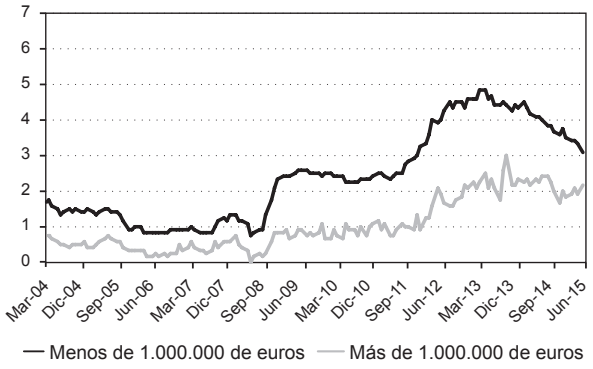
TIPOS DE INTERÉS DE NUEVAS OPERACIONES DE CRÉDITO A EMPRESAS (En %)



FUENTE: BBVA Research a partir de Banco de España.

GRÁFICO 7

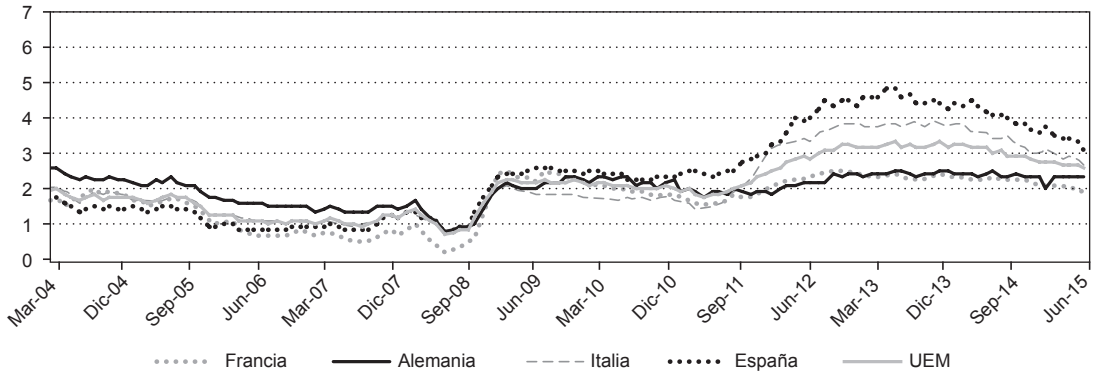
***SPREAD* DE LOS TIPOS DE INTERÉS DE NUEVAS OPERACIONES DE CRÉDITO A EMPRESAS FRENTE AL EURÍBOR 12 MESES (En %)**



FUENTE: BBVA Research a partir de Banco de España.

GRÁFICO 8

COMPARATIVA INTERNACIONAL Y *SPREAD* DE LOS TIPOS DE INTERÉS DE NUEVAS OPERACIONES DE CRÉDITO A PYMES FRENTE AL EURÍBOR 12 MESES (En %)



FUENTE: BBVA Research a partir de Banco Central Europeo (BCE).

Desde una perspectiva internacional, las pymes españolas también están en una peor posición que las del resto de países de su entorno en términos del precio de su crédito, tanto por el mayor coste de financiación que afrontan las entidades bancarias españolas como por el mayor riesgo de crédito que suponen, dada la situación económica. Hasta finales de 2010, las pymes españolas financiaban sus nuevos créditos a *spreads* frente al euríbor muy similares a los de la media de la UEM, pero desde ese momento hasta el primer trimestre de 2013 la brecha entre ambos *spreads* se amplía. Desde entonces se ha producido un estrechamiento de dicha brecha hasta el medio punto alcanzado en junio de 2015 (Gráfico 8).

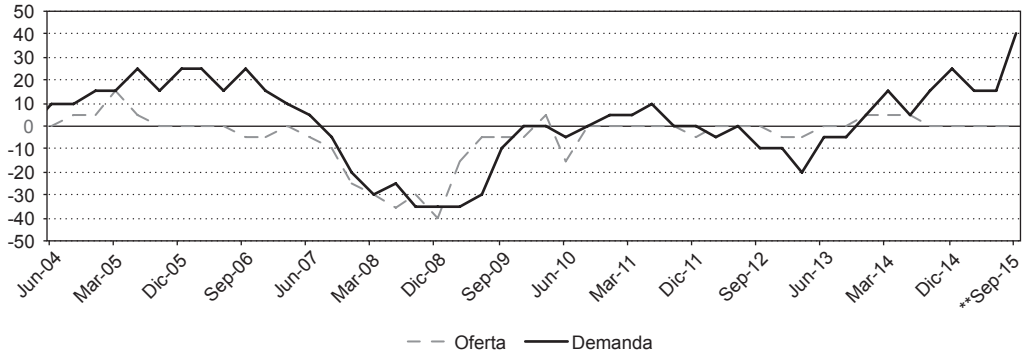
A futuro, las perspectivas de la financiación bancaria de las pymes españolas son más favorables que en el pasado. Así, aunque el *stock* de deuda bancaria se sigue ajustando y continuará haciéndolo, las nuevas operaciones a pymes están creciendo más rápidamente y desde hace más tiempo que las de las grandes. Las previsiones económicas en España apuntan a que la demanda interna continuará mejorando, lo que favorecerá la concesión de crédito. A esto hay que añadir que los precios de los préstamos a las pymes se están moderando y casi alcanzan la media de los países del entorno. En los próximos trimestres esta tendencia continuará, toda vez que se espera que la tasa de mora empresarial española continúe mejorando al hilo de la recuperación económica.

Estas mejores perspectivas se ven corroboradas cuando se observan los resultados de la Encuesta de Préstamos Bancarios (EPB) del Banco de España: las entidades esperan mantener la oferta de préstamos a pymes inalterada, siendo su nivel actual expansivo, y que la demanda de financiación sea creciente (Gráfico 9).

Conviene ahora matizar que el grupo de las pymes es muy heterogéneo y que existen algunas diferencias entre los segmentos que las componen, siendo las microempresas (menos de 9 empleados) las más frágiles, y las empresas medianas (entre 59 y 250 empleados) las que mayores semejanzas tienen con las empresas de mayor tamaño. Estas diferencias se pueden observar mediante la Encuesta sobre el Acceso a

GRÁFICO 9

ENCUESTA DE PRÉSTAMOS BANCARIOS A PYMES ESPAÑOLAS
(Indicador de difusión*)



NOTAS: * Porcentaje de entidades que han endurecido considerablemente los criterios x 1 + porcentaje de entidades que han endurecido en cierta medida los criterios x 1/2 - porcentaje de entidades que han relajado en cierta medida los criterios x 1/2 - porcentaje de entidades que han relajado considerablemente los criterios x 1.** Datos de septiembre de 2015: perspectivas de las entidades encuestadas.
FUENTE: BBVA Research a partir de Banco de España.

la Financiación de las Empresas en el área del euro (SAFE por sus siglas en inglés) del BCE.

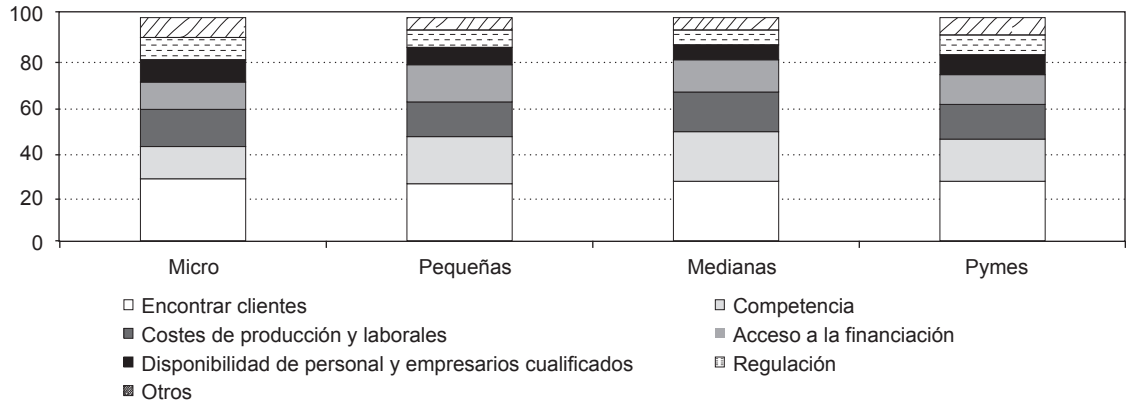
Durante un período prolongado el acceso a la financiación ha sido el segundo problema más relevante para las pymes españolas, por detrás de la escasez de demanda (encontrar clientes). En la última oleada de la encuesta, la financiación ha perdido relevancia como problema y ha pasado al cuarto lugar para las microempresas y para las empresas medianas, mientras que las pequeñas lo consideran el tercer problema al que deben hacer frente. De hecho, el porcentaje de pymes que lo citaban como su principal problema ha caído del 35 por 100 de finales de 2009 al escaso 13 por 100 actual. Para las microempresas el acceso a la financiación es igual de relevante que la carencia de personal cualificado o de empresarios con experiencia (Gráfico 10).

El análisis de los instrumentos que utilizan las pymes españolas para financiarse nos permite corroborar que no se financian con productos muy sofisticados. Así, las pymes españolas y europeas citan como importantes la financiación bancaria —en cualquiera de sus modalidades: préstamos, líneas de crédito o descubiertos— y el crédito comercial. Este último es más relevante que los préstamos bancarios para las empresas medianas, dado que a mayor tamaño de la empresa, mayor es su capacidad para negociar plazos más largos de pago y más cortos de cobro. Las expectativas que tienen las pymes sobre el uso de los distintos instrumentos para los próximos seis meses muestran, al menos, un mantenimiento del protagonismo de la financiación bancaria, cuando no una ganancia.

El porcentaje de pymes que solicita financiación bancaria y su evolución desde el año 2009 sí es diferencial por segmentos. Así, solo un 24 por 100 de las microempresas encuestadas solicitó un préstamo en el segundo semestre de 2014 (y el porcentaje disminuye en el tiempo) frente al 47 por 100 de las empresas medianas. Además, son relevantes las diferencias en las tasas de obtención de dicha financiación. Mientras que el 80 por 100 de las solicitantes medianas consigue el importe solicitado completo o casi completo, entre el grupo de empresas con menos empleados que solicita financiación, este porcentaje es del 63 por 100.

GRÁFICO 10

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PYMES ESPAÑOLAS A LOS QUE DEBEN HACER FRENTE POR TAMAÑO DE EMPRESA, SEGUNDA OLEADA DE 2014
(Porcentaje ponderado de empresas que declaran el problema como más relevante)



FUENTE: BBVA Research a partir de BCE.

Las condiciones en las que se obtiene dicha financiación mejoran en todos los segmentos de tamaño en la segunda mitad de 2014, pero especialmente en las empresas medianas.

— Un mayor porcentaje de empresas medianas declaran una mejora en los tipos de interés y en el resto de condiciones de la financiación bancaria obtenida, frente a pequeñas y microempresas.

— Un mayor porcentaje de empresas medianas que de pequeñas dicen que el importe disponible de préstamos es superior al del semestre anterior. En contraposición, las microempresas declaran que el importe al que tienen acceso se ha estancado.

— Un porcentaje creciente de empresas medianas también declara una mejoría en los plazos de concesión del crédito frente al estancamiento observado en microempresas.

— El porcentaje de empresas medianas que declara que los requerimientos de colateral han caído en el segundo semestre de 2014 es mayor al porcentaje que afirma que han aumentado. Esto no ocurre ni para empresas pequeñas ni para microempresas.

En resumen, el acceso a la financiación ya no es un problema tan relevante como lo fue en el pasado y cada vez más pymes obtienen el importe solicitado completo o casi completo y a unas mejores condiciones, tanto de precio como de garantías. Sin embargo, estas mejoras son más palpables en las empresas medianas que en las pequeñas y microempresas. Estas diferencias deberían tenerse en cuenta a la hora de diseñar políticas que fomenten el acceso a cualquier tipo de financiación.

4. Medidas para fomentar la financiación a pymes

A pesar de que las perspectivas del crédito bancario han mejorado sustancialmente, aún queda camino por recorrer para recuperar niveles de concesión suficientes. Esto puede ilustrarse con el hecho

de que en el agregado enero-mayo, las nuevas operaciones a pymes (aproximadas con las operaciones de menos de 1.000.000 de euros) apenas suponen un 40 por 100 de las del mismo período de 2008. Adicionalmente, sería interesante que se implementaran medidas destinadas a fomentar la financiación no bancaria, limitando así la dependencia de las pymes del crédito bancario.

Por tanto, desde instancias públicas y privadas se están proponiendo medidas diversas para fomentar la financiación a pymes, que se resumen en cinco categorías:

Sobre las pymes

Una mejora de las perspectivas de las pymes españolas redundaría en una mayor facilidad para obtener financiación. A tal fin, es importante que las pymes aumenten su tamaño y que reorienten parte de su oferta hacia la demanda externa. Para conseguir estos objetivos podrían tomarse diversas medidas.

En primer lugar, es importante evitar discontinuidades regulatorias, que son las normas (como por ejemplo las fiscales y laborales) que dificultan que las empresas aumenten su tamaño a partir de un nivel fijo. Por ejemplo, si ordenamos el número de empresas españolas por trabajadores, el pasar de 49 a 50 trabajadores hace que caiga el número de empresas en un tercio, para evitar requisitos de auditoría y la formación obligatoria de comités de empresa (a los que la empresa debe preparar trimestralmente información para su revisión).

En segundo lugar, se deberían simplificar los procesos administrativos y la carga burocrática que soportan las empresas. El indicador internacional *Doing Business*[11] incorpora una medida del número de procedimientos, tiempo y coste que supone empezar a operar con una pyme en 189 países. España ocupa la posición 74, con seis procedimientos, 13 días y un coste equivalente al 4,6 por 100 del ingreso anual medio. Por delante de España hay países como Albania (posición 41), Chile (59) o Irlanda (19).

En tercer lugar, es crucial fomentar la actividad emprendedora. En ese sentido, los cambios recientes en la Ley de insolvencia española, que facilitan el que se llegue a acuerdos extrajudiciales o judiciales y limitan el coste para el empresario de la insolvencia, van en la dirección correcta. Podrían asimismo tomarse medidas similares en otros frentes (ventajas fiscales, asesoría…) para fomentar la iniciativa emprendedora.

Por último, para fomentar la actividad internacional de las pymes, se están proponiendo medidas como la creación de un visado internacional único para las *startup*, la provisión de servicios de asesoramiento o acuerdos de colaboración entre bancos de distintos países para fomentar la financiación internacional. En este sentido, sería deseable armonizar la regulación de los distintos países en materia comercial para fomentar la exportación. Adicionalmente, se aprecia una relación muy marcada entre el tamaño de la pyme y su actividad internacional, por lo que las medidas tendentes a aumentar el tamaño empresarial ayudarían a fomentar la exportación. Según la encuesta de morosidad y financiación empresarial del Ministerio de Industria, Energía y Turismo en junio de 2015 un 18,2 por 100 de las pymes están internacionalizadas o pretenden estarlo, frente a un 16,8 por 100 de las microempresas o un 71,2 por 100 de las empresas medianas.

Información

Para fomentar que la información sobre la calidad crediticia de las pymes esté disponible para todos los financiadores, están surgiendo distintas iniciativas a nivel nacional e internacional. Esto ayudaría a mitigar el problema de selección adversa actual, pues cuando una pyme recurre a un nuevo financiador, este no tiene información sobre si es un buen pagador, pues los registros de crédito no son públicos. En España existen despachos de crédito, pero solo de tipo negativo,

[11] *http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business*

en los que se tiene información de los impagos de un cliente.

Diferentes iniciativas abogan por la creación de un registro de crédito positivo, público o privado, nacional o internacional. Sería muy positivo aprovechar las ventajas que la tecnología digital ofrece. De hecho, el BCE (Decisión 2014/6, de 24 de febrero) está tomando medidas preparatorias para la recogida de información de crédito y riesgo de forma granular por parte del sistema europeo de bancos centrales en el proyecto «AnaCredit». Esto supondrá asimismo que la información se reporte de forma armonizada. Sin embargo, no se espera su implementación hasta 2018, y los límites mínimos de las exposiciones para ser reportadas son muy elevados (25.000 euros para la cartera sana y 100.000 para la morosa).

En relación con la medida anterior, diferentes instancias intentan elegir un lenguaje de reporte estándar para todas las pymes. En cualquier caso, debería elegirse un código simple, para que sea fácil de utilizar, pero completo, para que los bancos puedan obtener toda la información que necesitan.

Recientemente, la Ley de fomento de la financiación empresarial española ha tomado medidas para facilitar la compartición de información entre bancos. El Banco de España está trabajando en una plantilla de información que el banco deberá entregar de forma gratuita a la pyme cuando le avise (obligatoriamente con tres meses de antelación) de que va a cancelar o reducir sustancialmente la financiación que le concede, o con coste si lo solicita la pyme. Así, el cliente podrá aportar información de su comportamiento de pagos a futuros prestatarios.

Riesgo

Dado que la mejora en los mercados de capitales internacionales y las políticas monetarias expansivas ha supuesto un alivio para la situación de liquidez de los prestatarios, el problema más acuciante en la actualidad es el del riesgo de crédito que suponen los préstamos. La recuperación de la economía española es todavía reciente y no ha sido suficiente para reducir la tasa de paro por debajo del 20 por 100. Por lo tanto el riesgo de impago de algunos agentes, los residentes, sigue siendo elevado, y se dispone de poca información de los nuevos clientes como para mitigar ese riesgo.

De hecho, los préstamos a pymes tienen un riesgo superior a los del resto de empresas. La tasa de mora de los préstamos a pymes es cercana a un 22 por 100 en España frente al 15 por 100 de las empresas grandes[12], lo que hace más importante que se implementen medidas que ayuden a paliar el riesgo que soportan los financiadores.

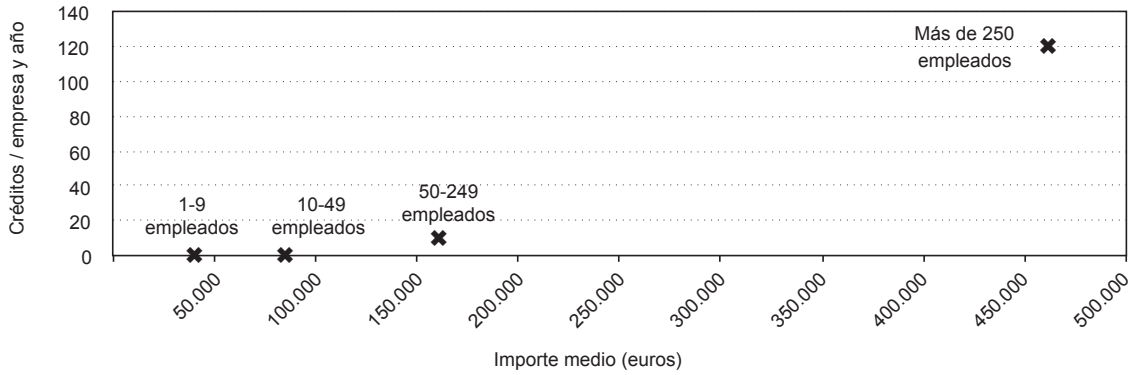
Las actividades del Instituto de Crédito Oficial (ICO) deberían potenciarse, especialmente en lo relativo a la compartición de los riesgos con las entidades de crédito. En la actualidad, las líneas de mediación intermedian financiación equivalente al 6 por 100 del nuevo crédito bancario a empresas, lo que supone un porcentaje modesto. Además, las empresas más pequeñas, que tienen un acceso al crédito más difícil, tienen un acceso proporcionalmente menor a sus servicios, tanto en número de créditos como en su importe medio. De hecho, mientras que una micropyme (1-9 trabajadores) accede en media a 0,01 operaciones del ICO al año, por un importe medio de 41.000 euros, en el caso de las empresas grandes (más de 250 empleados) se accede a 120 operaciones de unos 460.000 euros al año. Si bien puede haber diferencias derivadas de las solicitudes de crédito de unas y otras empresas, la distancia entre ellas parece demasiado elevada, teniendo en cuenta que son las microempresas las que reportan una peor situación en el acceso al crédito bancario según la encuesta europea SAFE, como se comentó en el apartado anterior (Gráfico 11).

Las garantías públicas son otra manera de limitar el riesgo que suponen los préstamos bancarios. Para potenciar su uso, es fundamental que las pymes

[12] Fuente: EBA (2015) en base a información supervisora.

GRÁFICO 11

LÍNEAS DE MEDIACIÓN ICO, 2014
(En euros y número de operaciones)



FUENTE: BBVA Research a partir de ICO.

conozcan su existencia y que los procedimientos administrativos para acceder a ellas se simplifiquen.

Gran parte de las garantías públicas las otorgan las sociedades de garantía recíproca (SGR). Su labor se vería potenciada si aumentaran de tamaño, posiblemente fusionándose entre sí, ya que en la actualidad funcionan principalmente a nivel regional. También sería deseable una homogeneización de su operativa, que se ampliara su objeto social al circulante y que se impulsara la figura de las SGR sectoriales. Recientemente, la normativa española incorporó que el reaval de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA) se active al primer requerimiento del acreedor en caso de incumplimiento de las condiciones de pago, en lo que constituye un paso en la dirección correcta.

El riesgo también se vería limitado mediante iniciativas de coinversión, que podrían instrumentalizarse mediante el ICO. Estas exposiciones podrían ser de varios tipos, como de primera o segunda pérdida o de coinversión pura o en *equity.* Sobre este último punto, el ICO dispone del fondo FOND-ICO, que solo en 2014 otorgó 442.000.000 de euros, que equivalen al 0,2 por 100 del nuevo crédito a empresas del año.

Otra manera de limitar el riesgo sería adaptar la regulación de capital para que el consumo de capital de estas exposiciones se redujera. De hecho, en Basilea III se introdujo un coeficiente que limitaba el consumo de capital de los préstamos a pymes, el llamado *supporting factor*, para compensar por la introducción del *buffer* de conservación de capital y para fomentar la concesión de crédito y la mejora de sus condiciones. La Comisión Europea está estudiando la conveniencia de eliminar este coeficiente, para lo que ha solicitado el asesoramiento de la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés). De acuerdo con los datos de la EBA, la introducción del *supporting factor* solo ha supuesto una mejora de unos 0,2 puntos porcentuales en la ratio de capital CET1 (Common Equity Tier1) de los bancos españoles, en línea con la media de la Unión Europea. Por otra parte, el Banco de España[13] realizó un estudio que sugiere que después de la introducción de este factor, el

[13] Banco de España (2014). .

crédito a pymes creció significativamente más que el concedido a grandes empresas, aunque la evidencia no es completamente concluyente. Es difícil aislar el efecto que ha supuesto este factor en la financiación a pymes, dado que coincide con otros muchos factores, como la mejora de la liquidez internacional o la recuperación de algunas economías europeas. En cualquier caso, es importante potenciar todas las medidas encaminadas a impulsar el crédito.

Recientemente se está abordando una revisión del modelo estándar con la intención de eliminar el uso de los *rating*, aunque esto está siendo una tarea compleja. Es importante que en esta revisión no se penalice la exposición a pymes.

Por otra parte, la financiación vía titulizaciones podría ser fomentada, en particular gracias a proyectos como el de las titulizaciones «cualificadas» (según la EBA) o «simples, transparentes y comparables» (según Basilea y la Organización Internacional de Comisiones de Valores) que permitieran minimizar el consumo de capital o darles un tratamiento prudencial más favorable y mejorar las condiciones de financiación. Si los pesos de riesgo de las exposiciones titulizadas son menores a los de las exposiciones antes de la titulización, se entiende que hay «no neutralidad», y por tanto se fomenta la concesión de crédito para posteriormente titulizarlo. En Europa, solo un 7,5 por 100 del saldo de las titulizaciones está soportado por préstamos a pymes.

Otra opción sería la admisión de los préstamos a pymes como integrantes de los *pools* de colateral que soportan las cédulas, que es algo que casi ninguna normativa europea permite. Actualmente, se está estudiando un cambio del marco jurídico español, en este sentido, para crear un nuevo tipo de cédula soportada por préstamos a pymes y autónomos.

Sobre la banca

El sistema financiero español se ha reestructurado profundamente durante la reciente crisis financiera, logrando una mayor solidez. A futuro, es importante reforzar la eficiencia del sistema para mejorar el proceso de concesión de crédito. De hecho, no se puede descartar una nueva ola de consolidación del sector.

Además, la banca debe adaptarse a los modelos de negocio digitales. Esto le permitirá aumentar la velocidad de las transacciones y aprovechar la información de la que dispone de los clientes para medir mejor su riesgo (*rating/scoring*) y personalizar las ofertas que se les hace.

Para potenciar el negocio exportador, sería positiva una armonización de la regulación bancaria que permita a las empresas operar con bancos de diferentes países bajo normas similares.

Aunque la situación de liquidez de la banca ha mejorado sustancialmente, medidas tales como permitir que las titulizaciones de préstamos a pymes puedan ser colaterales para sus operaciones con el BCE serían adecuadas (Gráfico 12).

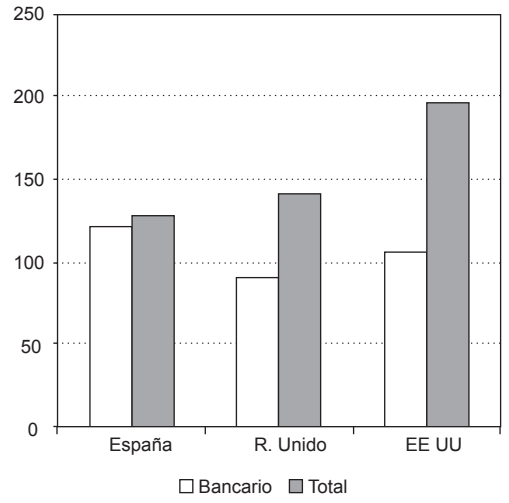
Financiación alternativa o no bancaria

En Europa y particularmente en España, la dependencia de familias y empresas de la financiación bancaria es mayoritaria, por encima de otras fuentes de financiación como puedan ser las emisiones de deuda de empresas, la cotización en mercados organizados, *venture capital, business angels, crowdfunding*... Es importante buscar un mejor equilibrio entre financiación bancaria y de mercados, ya que la financiación alternativa puede ser un complemento a la bancaria para las primeras fases de un proyecto o para iniciativas arriesgadas (Gráfico 13).

En cualquier caso, es importante que las fuentes de financiación alternativa estén reguladas y supervisadas de manera similar a la banca para mantener la competencia y reducir los riesgos. En Europa existen iniciativas centradas en la financiación no bancaria, como la unión del mercado de capitales, aunque se trata de un proyecto de largo plazo. El Libro Verde de la Comisión Europea sobre este asunto apunta en particular a las cédulas y titulizaciones como importantes fuentes alternativas para pymes. Dado el reducido tamaño actual de

GRÁFICO 12

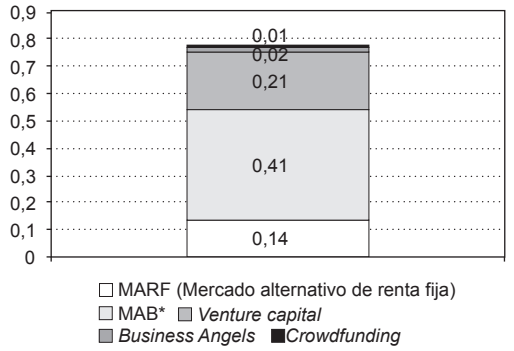
CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO, 2014
(En % PIB)



FUENTE: BCE, Bank of England, Fed y Banco Mundial.

GRÁFICO 13

ESPAÑA: TAMAÑO DE LA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA, 2014
(Financiación en el último año/ nuevas operaciones de crédito)
(En %)



NOTA: *Capitalización.
FUENTE: MARF, MAB, IEE y Asociación Española de Crowdfunding.

la financiación alternativa su desarrollo tardará, por lo que es importante tener una banca sólida.

En ocasiones, la regulación (o su inexistencia) constituye un obstáculo al desarrollo de las fuentes alternativas de financiación. En el caso español, la reciente Ley de fomento de la financiación empresarial ha regulado el *crowdfunding,* lo que previsiblemente minore la incertidumbre y apoye su crecimiento, aunque sería deseable una armonización de las distintas regulaciones europeas, en línea con las iniciativas de la Comisión Europea. En la misma ley, se ha facilitado el paso del mercado alternativo bursátil (MAB) a cotizar en el mercado continuo, y se han relajado los límites a la emisión de deuda por parte de sociedades anónimas y posibilitado que las sociedades limitadas lo hagan. En la mayoría de los países, la introducción de incentivos fiscales para los inversores en estos productos ha supuesto un empuje considerable. Además, algunas comunidades autónomas han puesto a disposición de las pymes servicios de asesoramiento para empezar a emitir deuda. Iniciativas en este sentido (los llamados minibonos) han sido introducidas en Italia, España, Alemania, Francia y Reino Unido.

Otra alternativa de financiación la constituyen los fondos de inversión en *startups* o pymes. Un ejemplo lo constituye el Business Growth Fund, que fue creado en 2011 en Reino Unido por cinco de los principales bancos para proveer de capital a largo plazo a pymes de fuerte crecimiento.

Fomentar la cultura financiera de las pymes es fundamental para que puedan acceder a estas novedosas fuentes de financiación. Las empresas españolas tienen 4,6 trabajadores de media, muy por detrás de la de otros países europeos, y en el caso de las pymes esta cifra se reduce hasta los 2,8 trabajadores. En estas condiciones es difícil que alguno de sus trabajadores se pueda dedicar a entender y explotar nuevas fuentes de financiación.

5. Conclusiones

En resumen, el reducido tamaño medio de las empresas españolas limita la mejora de la competitividad y el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto. Razón por la que deben ponerse en funcionamiento los mecanismos necesarios que apoyen el aumento del tamaño medio de las compañías españolas, acercándolo a la media de los países de nuestro entorno.

Entre otros aspectos debe actuarse en la mejora del acceso a la financiación, poniendo especial foco en las microempresas, que suponen el 94 por 100 del tejido empresarial español. Aunque el acceso a la financiación y sus condiciones han mejorado en los últimos trimestres para las pymes españolas, las empresas más pequeñas siguen estando en una peor situación.

Por todo ello se proponen en este artículo medidas que pasan por: *i)* mejorar las perspectivas de futuro de las pymes, reduciendo las cargas burocráticas y fomentando la actividad emprendedora y la visión internacional de los negocios; *ii)* mejorar la información disponible sobre las pymes; *iii)* reducir el riesgo inherente a los préstamos a estas empresas; *iv)* reforzar los mecanismos que permitan al sistema financiero ser más eficiente en la concesión de crédito; y *v)* desarrollar en un entorno de igualdad de condiciones todas las formas de financiación alternativa que complementen a la financiación bancaria.

Referencias bibliográficas

[1] BANCO DE ESPAÑA (2014). «Análisis del impacto en el crédito de los nuevos requerimientos de capital y el cambio en la definición de pyme». *Informe de Estabilidad Financiera,* mayo-2014.

[2] BARBA, M. I.; ARAGÓN, A. y SANZ, R. (2000). «Condicionantes de la formación en las pymes industriales». *Economía Industrial*, nº 334, pp. 35-44.

[3] BATALLA *et al.* (2010). «La decisión empresarial de invertir en la mejora de la formación de los trabajadores: factores determinantes para el tejido empresarial catalán». *Regional and Sectoral Economic Studies,* vol. 10, nº 3.

[4] BECCHETTI, L. y TROVATO, G. (2002). «The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms: The Role of the Availability of External Finance». Small Business Economics, *Springer*, vol. 19, nº 4, pp. 291-306, diciembre.

[5] BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO (2015a). *Real Decreto-ley 4/2015, de 22 de marzo, para la reforma urgente del Sistema de Formación Profesional para el Empleo en el ámbito laboral*. Referencia: BOE-A-2015-3031.

[6] BOLETIN OFICIAL DEL ESTADO (2015b*). Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. Jefatura del Estado*. «BOE» núm. 101, de 28 de abril de 2015. Referencia: BOE-A-2015-4607.

[7] CARDOSO, M. y GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (2015). «Financiación para la industrialización. Colegio de Economistas de Madrid». *Revista Economistas,* nº 144, pp. 24-33.

[8] CARRIÓN, J. (2007). *Estrategia: de la visión a la acción*. ESIC Editorial.

[9] CARRERA, J. (2008). «Financiación y crecimiento sostenible»*. Fundación* BBVA, Ivie, CEPAL, Universidad de San Andrés.

[10] CASTANY, L. (2008). «The Role of Firm Size in the Firms' Training Decisions: the Spanish Case». *Research Institute of Applied Economics. Working Paper*, 2008/08. Universitat de Barcelona (IREA).

[11] CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (CEPYME) (2015*). Boletín de Morosidad y Financiación Empresarial. Recuperado de: http://www.cepyme.es/v0/files/almacen/files/documentos/boletin-5-jul15.pdf*

[12] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2011). *Las PYME: clave para recuperar el crecimiento y el empleo*.

[13] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *Barreras al crecimiento empresarial: evidencia empírica. Informe Anual 2015. La empresa mediana española. Recuperado de: http://circulodeempresarios.org/sites/default/files/noticias/2015/07/informe_2015_empresa_mediana_espanola-circulo_de_empresarios-julio_2015.pdf*

[14] COLUZZI, C. *et al.* (2009). «Financing Obstacles and Growth: an Analysis for Euro Area Non-financial Corporations». *Working Paper Series*, nº 997.

[15] COMISIÓN EUROPEA (2003). *Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea de 6 de mayo de 2003.*

[16] CORREA, M. y DOMÉNECH, R. (2012). «La internacionalización de la empresa española». *BBVA Research Documento de Trabajo 12/30*. Recuperado de: *https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/WP_1230_tcm348-363370.pdf*

[17] CUSUMANO, M. y VON KROGH, G. (2001). «Three Strategies for Managing Fast Growth». *MIT Sloan Management Review*. Invierno, 2001.

[18] DABÓS, M. y WILLIAMS, T. (2010). «Reevaluando el impacto del desarrollo financiero sobre el crecimiento económico y sus fuentes». *Documentos de trabajo*. Universidad de Belgrano.

[19] DÍAZ, M. C. (1996). «Factores determinantes de la innovación tecnológica para las empresas pequeñas». *Cuadernos de estudios empresariales*, nº 6, 1996, pp. 145-154.

[20] EUROPEAN BANKING AUTHORITY (2015). Análisis de riesgo del sistema bancario europeo. Junio 2015.

[21] ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (2005). *Barreras al crecimiento de las pyme y la gestión del mismo como elemento de mantenimiento y consolidación de empleo*. Recuperado de: *http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:20089/componente20088.pdf*

[22] FERNÁNDEZ DE LIS, S.; IZQUIERDO, J. F. y RUBIO, A. (2015). «Determinantes del tipo de interés del crédito a empresas en la Eurozona». *BBVA Research, Documento de Trabajo 15/09*. Recuperado de: *https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/determinantes-del-tipo-de-interes-del-credito-a-empresas-en-la-eurozona/*

[23] FRAZIS, H. *et al*. (2000). «Correlates of Training: An Analysis Using Both Employer and Employee Characteristic». *Industrial and Labor Relations Review,* vol. 53, pp. 443-462. Recuperado de: *http://www.jstor.org/stable/2695968?origin=crossref&seq=1#page_scan_tab_contents*

[24] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2013). «Transition Challenges to Stability». *Global Financial Stability Report,* octubre 2013.

[25] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2015). *Country Report*, nº 15/233. Spain. Selected Issues.

[26] FUNDACIÓN SEPI (2015). «Las empresas industriales en 2013. Evaluación de la crisis. Índice de Competitividad de la Empresa Industrial (ICEMPI)». *Encuesta sobre estrategias empresariales.* Recuperado de: *https://www.fundacionsepi.es/investigacion/esee/LasEmpresasIndustriales2013.pdf*

[27] GARNSEY, E. (2002). «The Growth of New Ventures: Analysis after Penrose. En PITELIS, C. (ed.) *The Growth of the Firm: the Legacy of Edith Penrose.* Oxford: Oxford University Press, pp.101-125.

[28] GIBRAT, R. (1931). «Les Inégalités Economiques». Dunod, París. *IMF Country Report,* nº 15/233, August 14, 2015. Spain: Selected Issues.

[29] KING, R. y LEVINE, R. (1993). «Finance and Growth: Schumpeter Might be Right». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, nº 3, agosto 1993, pp. 717-737.

[30] MARTÍN, M. (1995). «El sistema financiero y la financiación de las Pymes». *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp. 235-240. España: Fundación de las Cajas de Ahorros.

[31] MARTÍNEZ, S. (2010). *Competitividad, innovación y empresas del alto crecimiento en España. Identificación de las necesidades de estudio.* Observatorio PYME.

[32] MARTÍNEZ, M. I. *et al.* (2008). *Factores de competitividad de la pyme española 2008*. Colección Escuela de Organización Industrial.

[33] MAUDOS, J. (2015). «¿Ha mejorado el acceso de las pymes a la financiación bancaria?: España en el contexto europeo». *Cuadernos de Información Económica*, nº 247, julio, pp. 15-27.

[34] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2014). *Estudios económicos de la OCDE ESPAÑA* (2014).

[35] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015*, OECD Publishing, Paris. Recuperado de: *http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2015_entrepreneur_aag-2015-en*

[36] RAJAN, R. y ZINGALES, L. (1998). «Financial Dependence and Growth». *The American Economic Review*, vol. 88, nº 3, junio 1998, pp. 559-586.

[37] TIMMONS, J. (2003). *New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw Hill. Sexta edición.

[38] TORIBIO, R. y SOTOMAYOR, S. (1997). *La financiación de las pequeñas y medianas empresas*. I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía.

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

Transformaciones en los mercados energéticos

Jaime Requeijo	Introducción
Antonio Merino García y Rodnan García Ramírez	El mercado del petróleo: una revisión del último ciclo y perspectivas a medio y largo plazo
Jaime Fernandez Cuesta Luca De Tena	La compra de petróleo: gestión y aspectos técnicos de su comercialización
Antonio Merino y Rebeca Albacete	Evolución y predicción a corto plazo de la demanda de productos petrolíferos en España
Eloy Álvarez Pelegry	El precio del petróleo: relación con otros mercados e implicaciones para la competitividad industrial
Eloy Álvarez Pelegry e Iñigo Ortiz Martínez	Notas sobre la eficiencia energética en España
Meliyara Consuegra Díaz-Granados, Gonzalo Escribano Francés y Javier Valdés Lucas	Petróleo y geopolítica: gobernanza por otros medios
Florentino Portero Rodríguez	El petróleo como arma política

Últimos números publicados:

La financiación del desarrollo. Una perspectiva comparada

Una política económica para la recuperación

España y las relaciones económicas transatlánticas

Números en preparación

Internacionalización de la inversión y la empresa

La industria de la ciencia en España

Coordinador: **Jaime Requeijo**

Bankinter y Fundación Innovación Bankinter

LA MEDIANA EMPRESA

Este articulo explica por qué necesitamos una estructura empresarial que nos permita aprovechar todas las oportunidades de un mundo cada vez más cambiante. Partiendo de las tendencias globales que darán forma a nuestro futuro, mostramos la importancia de disponer de un mid-market *potente, que pueda aprovechar los cambios que se avecinan y conseguir un crecimiento estable y sostenible de la economía española. Analizamos «Cre100do», la iniciativa impulsada por la Fundación Innovación Bankinter, el Instituto de Comercio Exterior y el Círculo de Empresarios, así como las acciones del propio Bankinter para impulsar este tejido empresarial en España.*

Palabras clave: *pequeña y mediana empresa, estructura de la empresa.*
Clasificación JEL: *D23, G21, L11.*

1. Introducción

El mundo está cambiando rápidamente y no tendrá nada que ver con el que conocíamos en los años anteriores a 2007. En primer lugar, el equilibrio geopolítico se ha modificado, con algunos países a los que antes llamábamos emergentes, que han emergido con fuerza y, pese a las turbulencias de los últimos meses, van a poner en cuestión el liderazgo único de Estados Unidos y la Unión Europea. En línea con esto, si analizamos la evolución del PIB por país, observamos cómo el «centro de gravedad» se mueve paulatinamente desde Europa hacia Oriente, reflejando el peso creciente que las economías asiáticas tienen en el mundo. A nivel sociodemográfico, vemos cómo en estos países emergentes se ha duplicado la clase media en los últimos diez años, mientras que los países desarrollados afrontan la espada de Damocles del envejecimiento de su población.

Por otro lado, las empresas tienen ante sí un panorama de transformaciones tecnológicas (irrupción de las redes sociales, *cloud computing, big data*, etc.) que suponen una sacudida importante y una metamorfosis de muchos procesos que considerábamos inamovibles. En línea con esto, la irrupción de grandes gigantes como Apple, Google o Amazon, está obligando a replantear la estrategia digital de empresas en todos los sectores productivos, pero especialmente aquellas que dirigen sus productos o servicios al cliente final. El cliente ha pasado a estar en el centro de la vida de las empresas y los nuevos jugadores diseñan sus procesos productivos en torno a él, para que sus puntos de interacción con la empresa sean lo más fluidos posibles.

En algunos casos estas tendencias pueden parecer lejanas, pero todas ellas afectarán en mayor o menor medida a nuestro tejido empresarial, que deberá prepararse para competir en este entorno global y complejo y aprovechar así el impacto que estas

tendencias tendrán en su cuenta de resultados actual o futura. Un desafío enorme al que las grandes empresas españolas están sabiendo responder con éxito. Un botón de muestra: si uno analiza en detalle el prestigioso *ranking* Fortune Global 500 verá que entre las 500 mayores empresas del mundo hay ocho multinacionales españolas, cifra similar a la de otros países avanzados de nuestro entorno como Italia (9), Holanda (10) o Suiza (10), y por encima de países como Suecia (3). Hoy, España cuenta con empresas que lideran sectores tan competitivos como la banca, la moda, los seguros, la distribución de gas, la construcción de obras públicas, la gestión de grandes infraestructuras o el desarrollo y promoción de energías renovables. Este liderazgo y diversos estudios constatan que la productividad de las grandes empresas españolas es superior a las de Alemania y Reino Unido.

Sin embargo, este grupo de empresas que juegan en la *Champions* y se codean de tú a tú con las grandes multinacionales americanas, alemanas, británicas, japonesas o chinas, es reducido. Desafortunadamente, no hay un número suficiente de empresas que siga la estela de las grandes corporaciones.

2. Un país de pymes

Una de las singularidades de la economía española es que es una economía de pymes, y más de pequeñas que de medianas empresas. En la actualidad hay censadas 3.140.000 empresas, de las que 1.600.000 son profesionales y 1.200.000 son autónomos. De las restantes 300.000, 260.000 pueden ser consideradas pymes (entre 6 y 100 empleados), 1.528 son corporaciones medianas y tan solo 101 son grandes multinacionales con más de 5.000 millones de facturación al año. Solo 100 compañías facturan más de 1.000 millones de euros al año, mientras que apenas 500 generan más de 250.000.000 de euros.

Si ponemos el foco en la aportación de las empresas al sector exterior, cuyo papel ha sido clave para que la economía española inicie la senda de la recuperación, las conclusiones son mucho más evidentes. Según datos del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), el año pasado un total de 147.731 empresas españolas exportaron bienes y servicios por valor de 240.000 millones de euros. La mitad de esa cantidad la facturaron tan solo 230 multinacionales (1.043 millones de euros de media cada una). En cambio, las 145.176 empresas exportadoras más pequeñas solo exportaron bienes y servicios por valor de 47.000 millones (324.000 euros cada una).

Una situación radicalmente diferente a la de otras potencias europeas como Alemania, donde las empresas cuentan con una mayor dimensión. Las estadísticas de Eurostat también confirman la anemia del tejido empresarial español, donde las empresas cuentan con una media de 4,6 empleados. Menos de la mitad que en Reino Unido y Alemania, y lejos de los 250 empleados para ser considerada una gran empresa, además de diez veces menos del mínimo exigido para ser una mediana compañía. Según este organismo europeo, el 94,5 por 100 de las empresas españolas tienen de media entre 1 y 9 empleados, y un 4,8 por 100 se sitúan en la horquilla de 10 a 49 empleados. Solo el 0,7 por 100 de las compañías tiene entre 50 y 250 trabajadores en plantilla, frente al 2,6 por 100 de Alemania o el 1,6 por 100 de Reino Unido, mientras que el porcentaje de grandes grupos solo alcanza el 0,1 por 100 del total, cuando en Alemania es del 0,5 por 100 (Cuadro 1).

Las diferencias en la productividad agregada entre España y otros países de nuestro entorno se explica, según los expertos, más por el *gap* de tamaño de sus empresas (Gráficos 1 y 2), que por la especialización sectorial. Si como país consiguiéramos en los próximos diez años que nuestras mejores empresas creciesen, acercando así nuestra estructura empresarial a la de las economías más desarrolladas, nuestra productividad agregada crecería entre el 10 y el 15 por 100 y se crearían cerca de 500.000 puestos de trabajo directos.

CUADRO 1

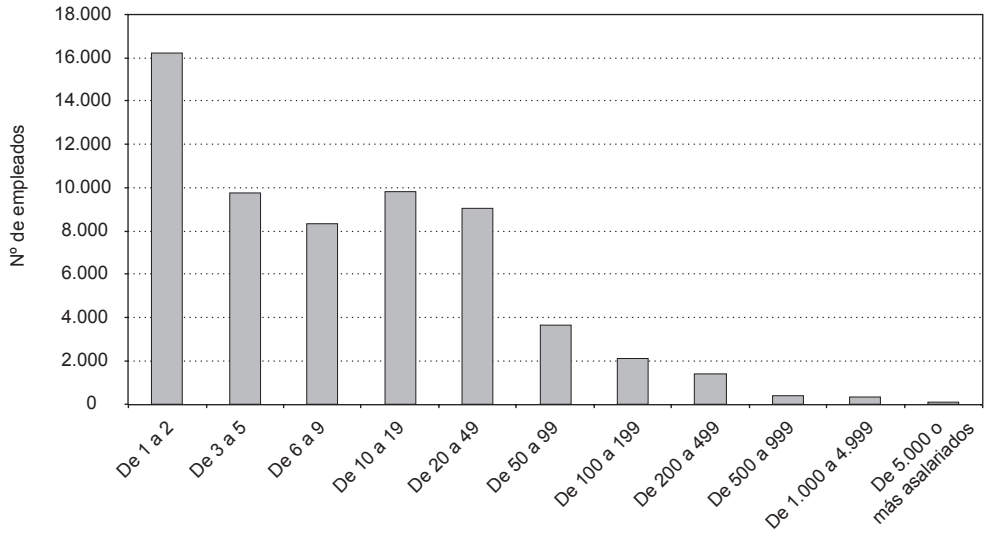
DISTRIBUCIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL POR TAMAÑOS
(En % sobre el total)

	2009				2015 (estimación)			
	Micro empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes	Micro empresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
	0-9	10-49	50-249	+250	0-9	10-49	50-249	+250
España	93,8	5,4	0,7	0,1	94,5	4,8	0,6	0,1
Alemania.....	82,8	14,2	2,6	0,5	81,7	15,2	2,6	50,0
Francia.....	93,2	5,7	0,9	0,2	93,3	5,6	0,9	0,2
Italia	94,5	4,9	0,5	0,1	94,8	4,6	0,5	0,1
Portugal	95,0	4,3	0,6	0,1	95,5	3,8	0,6	0,1
Reino Unido.....	89,1	8,9	1,6	0,4	88,8	9,3	1,6	0,3

FUENTE: EUROSTAT.

GRÁFICO 1

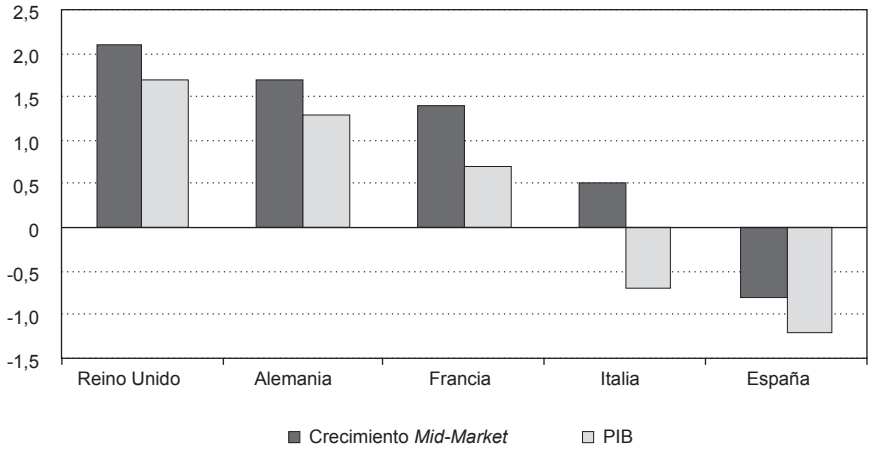
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS



FUENTE: INE y DIRCE.

GRÁFICO 2

ASPECTOS POSITIVOS DE LAS EMPRESAS MÁS GRANDES



FUENTE: EUROSTAT.

En este sentido, es una necesidad imperiosa reforzar el mercado de la mediana empresa para que nuestra economía cuente con empresas de mayor tamaño capaces de poder competir en un entorno global cada vez más competitivo. Esta es la conclusión a la que llegan los estudios realizados: que las firmas más grandes y más internacionalizadas son más productivas, más innovadoras, generan más empleo de calidad y su éxito tiene un efecto multiplicador positivo para el resto del tejido productivo. Los países que cuentan con un mayor número de este tipo de empresas tienen, como consecuencia, economías más productivas e innovadoras; generan más empleo estable y cualificado; son capaces de atraer, desarrollar y retener mejor el talento; cuentan con una mayor capacidad de supervivencia empresarial y son menos vulnerables en épocas de crisis.

A continuación, se desglosan brevemente algunos de los beneficios de este mayor tamaño:

a) Creación de empleo estable. Existe una correlación muy clara entre el nivel de desarrollo de una economía y el tamaño de sus empresas. Las empresas más grandes crean más empleo cualificado y contribuyen a desarrollar un ecosistema de suministradores y asesores cualificados que, además de generar empleo indirecto, aportan más valor añadido a la economía.

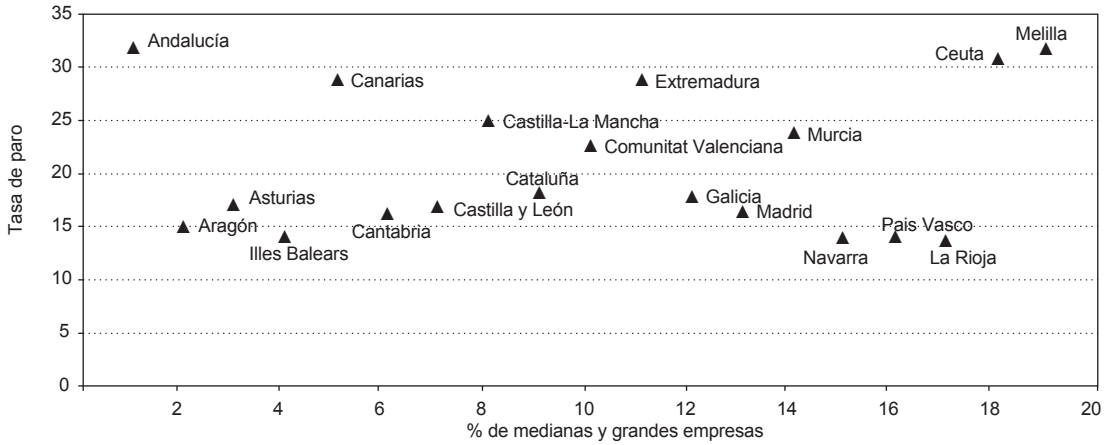
En este sentido, y como se observa en el Gráfico 3, existe una correlación entre la dimensión empresarial y la tasa de empleo. En el caso español, la comunidad autónoma con mayor número de empresas no grandes es Andalucía (microempresas y pequeña empresa), y la que mantiene mayor tasa de paro. Por el contrario, la Comunidad Foral de Navarra tiene el mayor porcentaje de empresas medianas, con un 2,6 por 100, y la menor tasa de desempleo del país.

b) Acceso fácil a la financiación. Según la encuesta sobre acceso a financiación de las pymes de la eurozona[1] publicada por el Banco Central Europeo, los tipos de interés aplicados decrecen con el tamaño empresarial, de forma que en 2015 se situaron de media en torno al

[1] Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) *http://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html*

GRÁFICO 3

RELACIÓN ENTRE MICROEMPRESAS Y TASA DE PARO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2014 (En %)



FUENTE: INE.

8 por 100 para las empresas micro, un 6 por 100 para las pequeñas, el 4 por 100 para las empresas medianas y un 3 por 100 para las grandes empresas de 250 empleados y más.

c) Internacionalización. El 35 por 100 de las ventas de las empresas medianas son al exterior, frente al 33 por 100 de las grandes empresas. Este dato muestra la dinamización de la mediana empresa a la hora de afrontar los retos de la internacionalización, tan crucial en el nuevo mercado global.

Además, destacar que son las empresas medianas las que más han aumentado su porcentaje de venta al exterior durante el último año de la muestra (con 8 puntos porcentuales).

d) Innovación. Se piensa que son los emprendedores y las empresas pequeñas *(startups*) las que más innovación desarrollan, porque estas compañías se basan en innovación, pero son realmente las empresas medianas las que tienen capacidad operativa para implementar la innovación en su cadena de valor. Según el National Center of Middle Market de Estados Unidos[2], las empresas medianas desarrollan un proceso formal de implementación en sus organizaciones, reconociendo la innovación como herramienta para el crecimiento sostenible.

e) Acceso a la tecnología. El Instituto Nacional de Estadística (INE) publica anualmente el porcentaje de empresas que tienen acceso a Internet[3] como uno de los indicadores de acceso a la tecnología del entorno empresarial en España. Este porcentaje se sitúa en el 95,7 por 100 en las empresas que emplean a más de 250 trabajadores, de las que casi el 100 por 100 lo hace mediante banda ancha, fija o móvil; porcentaje que baja en el caso de las microempresas hasta el 67,7 por 100.

La mediana empresa tiene además la capacidad para invertir en tecnología. Según el «Informe de impacto

[2] National Center of Middle Market de Estados Unidos *http://www.middlemarketcenter.org/infographics/successful-middle-market-innovation-guide*

[3] Encuesta sobre el uso de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y del comercio electrónico en las empresas 2011/12 *http://www.ine.es/prensa/np718.pdf*

económico europeo, la aportación de las medianas empresas a las economías de la UE» de SAGE, el 93 por 100 de las empresas medianas europeas prevé realizar una inversión en tecnología en 2015, principalmente para la gestión documental, inteligencia para empresas o aplicaciones (*apps*) comerciales.

f) Atracción de talento. El tamaño, no siendo crítico, es importante a la hora de desarrollar oportunidades de carrera. Aun cuando es cierto que algunos candidatos eligen empresas más pequeñas por la posibilidad de asumir cargos de mayor responsabilidad en menor tiempo, sin embargo las posibilidades de poder desarrollar un plan de carrera o de seguir un itinerario profesional, no solo escalando puestos sino también en horizontal, son mayores en organizaciones de mayor tamaño. Atraer talento a las pymes no tiene por qué ser difícil si la propuesta de valor que se hace es atractiva al candidato y una organización en crecimiento, sin duda, es un factor de atracción.

«Cre100do», ayudando a crecer a la empresa española

Consciente de la falta de un porcentaje suficiente de medianas y grandes empresas y de los beneficios que tiene un mayor tamaño, la Fundación Innovación Bankinter hace un año decidió unir sus fuerzas al ICEX y el Círculo de Empresarios de cara a intentar paliar el problema de crecimiento y dimensión que sacude crónicamente al tejido empresarial español. En este empeño, poco a poco nos han dado su apoyo ejecutivos de reconocido prestigio y entidades de la talla de Accenture, Analistas Financieros Internacionales (AFI), AT Kearney, Bankinter, Deloitte, ESADE, Fundación Garrigues, IBM, IESE, McKinsey, Fundación Ramón y Cajal, PWC, Telefónica o el Foro de Marcas Renombradas Españolas.

De esta suma de voluntades ha surgido una iniciativa como «Cre100do», (*https://www.cre100do.es*), que viene trabajando un año duramente para poner los mimbres que permitan que un centenar de empresas medianas, con una facturación entre 25.000.000 y 250.000.000 millones, puedan dar en los próximos cinco años ese salto cualitativo que les convierta en corporaciones más grandes, sólidas y competitivas, con el consiguiente beneficio general en términos de creación de empleo, estabilidad y competitividad.

El equipo de Cre100do acompaña a estas empresas ayudándoles a evaluar su potencial de crecimiento, a trazar su propia hoja de ruta para «hacerse grandes», compartiendo con ellas las mejores prácticas de las empresas líderes a nivel global y apoyándoles en la ejecución de su plan de crecimiento. Desde principios de 2015 se han dado los primeros pasos con una quincena de empresas españolas de diversos sectores y procedencia geográfica, como las firmas de moda Bimba y Lola o El Ganso, el grupo extremeño de venta a distancia Cristian Lay, grupos de alimentación como Noel Alimentaria o empresas industriales como MTorres, Salto Systems y CT Engineering Group. Esta primera lista se completa con BQ, Danobat, Eurofragance, Industria Farmacéutica Cantábrica, LaCasa, Megalab, Nagares o Productos Solubles.

La Fundación Innovación Bankinter, el ICEX, el Círculo de Empresarios y el resto de socios, junto con expertos independientes, van a acompañar a estas empresas en su crecimiento, ayudándoles a evaluar su potencial, a leer mejor sus oportunidades, a compartir experiencias de éxito y de fracaso, a que conozcan las mejores prácticas mundiales, a impulsar sus proyectos… La experiencia de estas 100 compañías debería servir de ejemplo para el resto de empresas españolas medianas con potencial para ser grandes.

Entre otros aspectos, el equipo de Cre100do ha trabajado sobre cuestiones esenciales que deben preocupar a los primeros responsables de estas empresas. Un proyecto denominado, «Agenda del Director Ejecutivo, *CEO*» analiza asuntos como:

— Repensar la empresa: globalización, transformación digital. Cualquier empresa, y más la mediana, se enfrenta a los retos del nuevo escenario geopolítico que hemos tratado antes, además de la necesidad de repensar la compañía para adaptarla a los nuevos

mercados digitales. Esto requiere un esfuerzo continuo para cambiar y adaptar la empresa según las nuevas necesidades.

— Ventanas de oportunidad más cortas: modelos de crecimiento inorgánicos. En un mercado cada vez más dinámico y con una rápida evolución tecnológica y logística, las ventanas de oportunidad comerciales y de gestión de las compañías, sea cual sea su tamaño, son cada vez más cortas y, por lo tanto, los posibles beneficios de oportunidad más pequeños. En el caso de la empresa mediana aumenta la necesidad de reconocer y optimizar estas ventanas para ser competitivas.

— Organización del Siglo XXI: actividades en red y ecosistema. Gracias a la implementación tecnológica los procesos y flujos de trabajo de las empresas han cambiado y evolucionan a un ritmo vertiginoso. Las empresas deberán aprovechar esta oportunidad para hacer crecer la organización.

— Talento, factor clave del éxito, innovación abierta. En un mundo globalizado y con un entorno profesional cada vez más competitivo, es crítico saber detectar y analizar el talento y capital humano, tanto para atraerlos a la empresa como para apoyarse en entidades externas (*networking*) para crear nuevos procesos y atraer ideas.

— Desarrollo de marca y comunicación interna y externa. La marca *branding* es cada vez más crítica para posicionar a una empresa en el mercado, no solo para empresas business to consumer (B2C), sino para las business to business (B2B) o B2B2C. Además es clave también para atraer talento y para desarrollar ecosistemas de alto valor. En lo referente a la comunicación, es vital conocer y adaptarse a los nuevos canales y mecanismos de comunicación que se dan, tanto con la comunicación de producto como dentro de la organización.

Desde un principio Bankinter se ha volcado con su fundación en este proyecto, tratando de aportar sus 50 años de experiencia acompañando a la mediana empresa en su día a día. Es el segmento tradicional de la entidad que, aunque trabaja con las grandes corporaciones españolas, siempre se ha sentido cómodo y estrechamente vinculado a ese segmento medio de empresas que componen el *mid-market.*

Bankinter nació como un banco industrial hace medio siglo y desde entonces ha tratado de acompañar y satisfacer las necesidades financieras y de asesoramiento del empresariado español, especialmente de las medianas compañías, hasta convertirse en una de las entidades financieras de referencia para este segmento, con una cartera de clientes de casi 100.000 compañías. Más del 60 por 100 de estas empresas, especialmente las de mayor dimensión, llevan más de diez años confiando en el buen hacer de la entidad. Para atender a este colectivo, Bankinter está reforzando la plantilla dedicada a los segmentos corporativos, hasta alcanzar una red comercial especializada en empresas de más de 1.000 personas, la cuarta parte de la plantilla total.

Durante toda la crisis Bankinter ha dejado patente su compromiso con el desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas, aportando recursos en condiciones favorables, en plazos más largos, con flexibilidad en los desembolsos o tipos de interés reducidos. Veamos algunas cifras que ilustran y avalan este compromiso estratégico desde 2010. Mientras el sector reducía a doble dígito la financiación a empresas, Bankinter ha duplicado el número de empresas anuales captadas (20.000 nuevos clientes/año) y elevado su cartera crediticia a este colectivo un 36 por 100 —más de 5.000 millones de euros de crecimiento neto, hasta alcanzar una cartera de 19.000 millones de euros al cierre del primer semestre de 2015—. En los seis primeros meses de 2015 Bankinter concedió nuevos créditos a empresas españolas por valor de 4.400 millones de euros, lo que representa un crecimiento en la financiación del 22 por 100 respecto al mismo periodo del año anterior, cerrando con una cuota de mercado del 5,1 por 100, el doble que la cuota de mercado natural de la entidad. Estos números desdicen, al menos en el caso de Bankinter, el argumento típico de que «la banca no da créditos».

Además de sus propios recursos para financiar esta estrategia de crecimiento en un entorno todavía convulso, Bankinter ha firmado acuerdos de financiación especial con distintos organismos internacionales y nacionales. Así, por ejemplo, ha sido la primera entidad del país en llegar a un acuerdo con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para financiar a pymes innovadoras, y ha sellado otro acuerdo similar con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para financiar por importe de 400.000.000 de euros proyectos de inversión promovidos por pymes (hasta 250 empleados) y empresas de mediana dimensión (hasta 3.000 empleados) en el sector industrial y de servicios. En esa misma línea de ayuda a las pymes, la entidad ha alcanzado acuerdos similares con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y con las principales sociedades de garantía recíproca de las diferentes comunidades autónomas. Y todo ello en un entorno en el que continúa la reducción en el volumen global del crédito de las entidades financieras al sector empresarial español.

En este sentido, la dirección del banco ha tenido y sigue teniendo claro que es importante que las entidades financieras, sobre todo aquellas que se encuentran en una mejor situación de solvencia, participen de forma activa, junto a las instituciones públicas y los reguladores, en iniciativas que sirvan para fomentar, facilitar y propiciar el flujo de crédito a las empresas, especialmente a las pymes, pues solo a través del apoyo a las empresas seremos capaces de generar empleo y superar la salida de la crisis.

Referencias bibliográficas

[1] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española: Informe anual 2015*.

[2] ERNST &YOUNG (2015). *European Mid-Market Barometer. Dirección de Estudios de EY*.

[3] GENERAL ELECTRIC CAPITAL (2013). *The European Mid-Market in 2013.*

[4] SAGE (2015). *Informe de impacto económico europeo, la aportación de las medianas empresas a las economías de la Unión Europea*.

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Todos los artículos publicados en esta sección son sometidos
a un proceso de evaluación externa anónima

Jorge de Andrés Sánchez*

RELACIONES DE EQUILIBRIO A LARGO PLAZO EN LOS ÍNDICES DE REFERENCIA OFICIALES DEL MERCADO HIPOTECARIO. EVIDENCIA EMPÍRICA ENTRE 2000-2013

En este trabajo exploramos las relaciones de equilibrio a largo plazo entre los índices del mercado hipotecario vigentes en España en el año 2014. En el caso de existir relaciones de equilibrio a largo plazo, su cuantificación permitirá al prestatario poder elegir la pareja índice/diferencial menos costosa de entre los que le puede ofrecer un prestamista ya que la diferencia de un par de índices debe tender a su diferencial de equilibrio si realmente existe. Asimismo, también analizamos el impacto que ha tenido la crisis financiera iniciada en 2008 en las relaciones de equilibrio y causalidad entre los índices.

Palabras clave: *préstamos referenciados, índices de referencia mercado hipotecario, cointegración, series temporales.*
Clasificación JEL: *E43, G21, R51.*

1. Introducción

Durante la profunda transformación que sufrió el sistema financiero español a principios de los años ochenta se introdujeron los préstamos a tipo de interés variable, siendo regulados por primera vez con la Orden Ministerial de 17 de enero de 1981 sobre liberalización de tipos de interés y dividendos bancarios y la Circular del Banco de España 12/1981 de 24 de febrero (Meneu *et al.*, 1994). De hecho, en préstamos para adquisición de vivienda residencial, pactados esencialmente a medio y largo plazo, el interés revisable se ha convertido en un estándar de mercado llegando a suponer, ya en 2002, la práctica totalidad de los saldos vivos (Alonso *et al.*, 2004).

Si bien la contratación de préstamos a interés revisable permite a una entidad de crédito disminuir el riesgo de interés del margen financiero y el riesgo de depreciación de unos activos susceptibles de ser movilizados, para el prestatario surge el riesgo de fluctuaciones en el

* Social and Business Research Laboratory. Facultad de Economía y Empresa. Universidad Rovira i Virgili
El autor agradece los comentarios de un evaluador anónimo.
Versión febrero 2014.

tipo de interés[1], ya que este va fluctuando a lo largo de la vida del préstamo.

El prestatario, al elegir un préstamo a interés revisable, entre las diversas variables que considera en su elección, analizadas en Dhillon *et al.* (1987), una de las fundamentales es el binomio índice y diferencial. No podemos afirmar categóricamente que es «mejor» para el prestatario el índice A o el B, sino que dependerá del diferencial que se aplique a ambos índices. Por ejemplo, un índice A+1,30 por 100 es más barato que el índice B al que no se aplique diferencial si la relación de equilibrio a largo plazo es B=A+1,5 por 100. En cambio, el índice B+0,5 por 100 será más barato que el A+2,5 por 100 con dicha relación de equilibrio. No obstante, ambas afirmaciones serán sólidas en la medida en que, efectivamente, podamos establecer que B=A+1,5 por 100, para lo cual, la serie temporal que define la diferencia B-A debería ser estacionaria y, por tanto, ambos índices series cointegradas por el vector (1, -1). En esta línea, Climent (1997) analiza las relaciones de causalidad y cointegración de los índices de referencia hipotecarios vigentes según la CBE 5/94 en relación al tipo bancario a corto plazo de referencia en España en los años noventa, el míbor. En dicho trabajo, bajo la inspiración de Crockett *et al.* (1991), busca establecer los mecanismos de causalidad y equilibrio entre el tipo a corto plazo bancario y los representativos a más largo plazo (los IRPH de bancos, de cajas y del conjunto de entidades, el índice de la CECA y el rendimiento interno de la deuda pública), tal como hacen en los mercados de deuda pública (Bradley y Lumpkin, 1992).

En 2014, excepto el míbor (para préstamos pactados antes de 2000) y el rendimiento interno de la deuda pública, ninguno de los índices que analiza Climent (1997) están vigentes. Nuestro análisis se centra en los índices aceptados como referencia en el mercado hipotecario español según el artículo 27 de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, y se definen en la norma decimocuarta y anexo 8 de la Circular del Banco de España 5/2012.

En el siguiente apartado presentamos la base de datos utilizada y las características más relevantes del comportamiento de los índices durante el período 2000-2013. En el tercer apartado analizamos si el comportamiento de los diferenciales entre índices es congruente con una serie estacionaria, lo que sería indicativo de la existencia de una situación de equilibrio entre los mismos y, por tanto, tendría sentido comparar entre dos pares índice/diferencial. El análisis realizado en el tercer apartado es complementado con la estimación, en el apartado 4, de los modelos bivariantes autorregresivos con corrección del error que describen los índices. Tanto en el tercer como en el cuarto apartado también analizamos si la quiebra de Lehman Brothers supone un cambio en las relaciones entre índices. Finalizamos remarcando las conclusiones que entendemos que son más relevantes del trabajo que hemos efectuado.

2. Base de datos

Los índices que analizamos son los estipulados como oficiales del mercado hipotecario para nuevos contratos a tenor de lo que especifica el artículo 27 de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre y se definen en la norma decimocuarta y anexo 8 de la Circular del Banco de España 5/2012:

a) El euríbor que sustituyó el año 2000 al míbor, y que se trata desde el inicio de este siglo de índice preponderante (Álvarez y Gómez, 2003).

b) El tipo de los préstamos hipotecarios a más de tres años concedidos por el conjunto de las entidades de crédito (IRPH3), que sustituye a los conocidos como IRPH de cajas, IRPH de bancos y al índice de la CECA.

c) El tipo medio de los préstamos hipotecarios entre uno y cinco años para adquisición de vivienda libre

[1] Los préstamos a tipo fijo no están exentos de riesgos para el prestatario. En este caso el riesgo proviene de que en escenarios futuros de inflación baja (y previsiblemente, de tipos de interés bajos) la carga que supone la devolución del préstamo reduzca la renta disponible del prestatario. En cambio, con el tipo variable, el riesgo inflacionario es muy bajo siempre que los tipos de interés nominales y la renta del prestatario se muevan en la dirección de la inflación (ALONSO *et al.*, 2004).

concedidos por las entidades de crédito en la eurozona (PHZE1_5).

d) La tasa interna de retorno (TIR) de los *swaps* sobre tipos de interés al plazo de cinco años (IRS).

e) El tipo de rendimiento interno en el mercado secundario de la deuda pública entre dos y seis años (RIDP).

El valor de dichos índices se ha extraído con una periodicidad mensual de las series temporales del Banco de España y el período considerado es enero de 2000-diciembre de 2013. En el Gráfico 1 se puede observar que el índice con un menor valor ha sido, en términos generales, el euríbor, mientras que el que ha tomado un mayor valor ha sido el IRS. No obstante, entre 2005 y 2008, el PHZE1_5 se sitúa por debajo del euríbor. El IRPH3 y el rendimiento interno de la deuda pública parecen tener un comportamiento coincidente, pero este último toma valores ligeramente inferiores. También podemos observar que a finales de 2008 y a principios de 2009 parece producirse un punto de ruptura bastante claro, ampliándose el diferencial del resto de índices con el euríbor, que se sitúa sobre el 0,5 por 100. Además, el índice PHZE1_5 se coloca progresivamente en niveles superiores al IRPH3 y al RIDP. Entendemos que este cambio estructural es imputable a la crisis *subprime* iniciada en agosto de 2007, y cuyo momento culminante se produjo con la declaración de quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008, lo que produjo cambios sustanciales tanto en las actuaciones del Banco Central Europeo (Andreu *et al.*, 2011), como en los mercados crediticios (Fernández y García, 2008) de renta fija soberana (Von Hagen, 2011) y corporativa (del Pino, 2012).

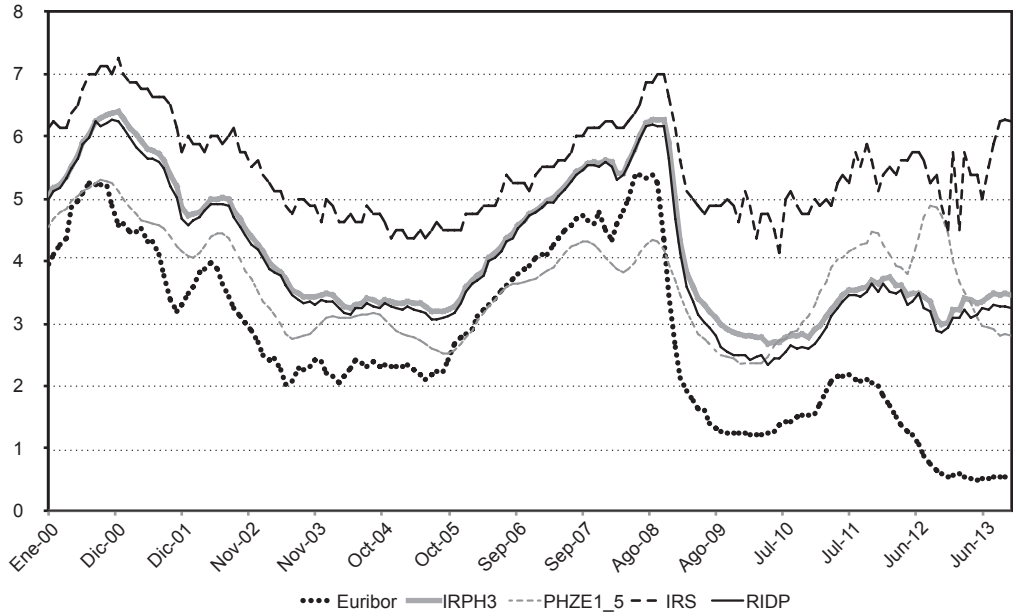
A continuación presentamos los contrastes de raíz unitaria de los tipos de interés en el nivel y en las primeras diferencias. Las metodologías ensayadas han sido el test aumentado de Dickey y Fuller (1979) que simbolizamos como ADF, el Phillips y Perron (1988), que anotamos como PP y Kiatkowski, Phillips, Schmidt y Shin (1992), denotado como KPSS.

En los test ADF y PP la hipótesis nula a contrastar es que la serie analizada tiene una raíz unitaria (es decir, que es no estacionaria). En ambos casos pueden utilizarse tres especificaciones alternativas: incluir un término de deriva y una tendencia determinística, incluir solo el término de deriva o no incluir ninguno. El modelo finalmente considerado a la hora de aceptar la existencia o no de raíz unitaria se ha fijado siguiendo el proceso secuencial indicado en Dolado *et al*. (1990). En el test KPSS la hipótesis nula a considerar es que la serie analizada es estacionaria, es decir, justo la contraria a la considerada en ADF y PP. Así, entendemos que la introducción del término de tendencia depende de que haya sido finalmente considerada la inclusión de tendencia determinística en las pruebas ADF y PP. Asimismo, hemos realizado los tests para todo el período conjunto, pero también separando un primer subperíodo, enero de 2000-diciembre de 2008, previo a la declaración de quiebra de Lehman Brothers y desde enero de 2009 hasta diciembre de 2013. En este sentido, Zivot y Andrews (1992), que denotamos como ZA, propone una modificación del test ADF ante la presencia de un cambio estructural, que también es ensayado partiendo de que este cambio, siguiendo la propuesta ZA, se detectó en diciembre de 2008.

Si pretendemos que las series de índices sean cointegradas de orden 0, estos en el nivel deberían tener un orden de integración igual a 1, lo que implicaría aceptar (rechazar) la hipótesis nula de ADF y PP (KPSS) en el nivel y rechazarla (aceptarla) en la primera diferencia. Podemos observar en el Cuadro 1 que esta pauta se cumple prácticamente al pie de la letra en todos los índices durante el período global y durante el primer subperíodo. Sí que es cierto que en el período 2000-2008 llama la atención que en los índices IRPH3 y RIDP, aunque con ADF y PP parecemos confirmar la no estacionariedad de los índices en el nivel y sí en su primera diferencia, con KPSS no rechazamos que las series sean estacionarias en el nivel. En el subperíodo 2009-2013 los resultados de los tests se alejan un poco más del postulado por nosotros. En el caso del IRS, mientras que con ADF aceptamos la existencia de raíz unitaria en su nivel y con KPSS

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS ÍNDICES DE REFERENCIA HIPOTECARIA DURANTE EL PERÍODO 2000-2013.



FUENTE: Elaboración propia.

rechazamos la estacionariedad del mismo, el test PP rechaza la existencia de raíz unitaria en el nivel. En este punto vale la pena remarcar que Mahadeva y Robinson (2004) indican que el test PP es especialmente sensible en muestras pequeñas, como es la nuestra. Respecto al índice RIDP, los resultados apuntan a que se comporta sin ninguna fisura como una serie estacionaria en el nivel siendo, por tanto, integrada de orden 0.

Aplicando la modificación de ADF de Zivot y Andrews (1992), aceptamos que las series analizadas continúan teniendo una raíz unitaria en el nivel y siguen siendo estacionarias en sus primeras diferencias. En este último caso rechazamos la existencia de raíz unitaria en todas las series con un 1 por 100 de significación excepto en el PHZE1_5, para el que dicho rechazo se produce con un 10 por 100.

En el Cuadro 2 ofrecemos algunos estadísticos básicos de las fluctuaciones de los índices mes a mes (es decir, de sus primeras diferencias) para todo el período global y para los subperíodos en que hemos dividido la muestra. Podemos observar que durante el período 2000-2013 el índice más volátil ha sido el IRS seguido del euríbor, del RIDP y del IRPH3; siendo el menos volátil el PHZE1_5. No obstante, no observamos homogeneidad en la jerarquía de volatilidades de los índices en todo el período analizado. Mientras que en el subperíodo 2000-2008 el índice más volátil es el euríbor seguido del IRS, en el período 2009-2013 el euríbor pasa a ser el índice menos volátil, presentando el IRS una desviación estándar exageradamente alta. Respecto a la jerarquía de volatilidades que puede hacerse con el IRPH3, PHZE1_5 y RIDP, esta tampoco se mantiene invariable. Mientras que en el período 2000-2008 el índice menos volátil es el PHZE1_5, en el siguiente subperíodo el índice con menor variabilidad es el

CUADRO 1

RESULTADOS DEL CONTRASTE DE RAÍCES UNITARIAS CON LOS TEST ADF, PP Y KPSS

	Período 2000-2013				Período 2000-2008			Período 2009-2013		
Prueba	ADF	PP	KPSS	ZA	ADF	PP	KPSS	ADF	PP	KPSS
Nivel euríbor	A	A	R*	A	A	A	R*	A	A	R*
Primera diferencia	R***	R***	A	R***	R***	R***	A	R***	R***	A
Nivel IRPH3	A	A	R*	A	A	A	A	A	A	R*
Primera diferencia	R***	R***	A	R***	R***	R***	A	R***	R***	A
Nivel PHZE1_5	R**	A	R**	A	A	A	R*	A	A	A
Primera diferencia	R**	R***	A	R*	R***	R***	A	R**	R***	A
Nivel IRS	A	A	R**	A	A	A	R***	A	R**	R**
Primera diferencia	R***	R***	A	R***	R***	R***	R*	R***	R***	A
Nivel RIDP	A	A	R**	A	A	A	A	R***	R***	R*
Primera diferencia	R**	R**	A	R**	R***	R***	A	R***	R***	A

NOTAS: Como A indicamos aceptación de la hipótesis nula del test, mientras que R· simboliza rechazo en un nivel de significación de los habituales. * Significa rechazo de la hipótesis nula al 10 por 100 de significación, ** al 5 por 100 y *** al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

IRPH3. En todo el período global y en los dos subperíodos, tal como muestra el Cuadro 3, se rechaza la homogeneidad de la varianza de las variaciones de índices según la prueba de Levene interíndices. Asimismo, analizando la homogeneidad de la varianza intraíndices con la prueba F, rechazamos que la volatilidad del euríbor, PHZE1_5 e IRS sea homogénea entre los períodos 2000-2008 y 2009-2013 mientras que no rechazamos dicha homogeneidad en el IRPH3 y en el RIDP.

En el Cuadro 4 podemos observar que la dinámica autorregresiva de las primeras diferencias en los índices es común a todos, excepto en el IRS y también es similar entre los subperíodos en que dividimos nuestro horizonte de análisis. Se trata de series con una fuerte autocorrelación positiva, especialmente la de orden 1 y que decrece con bastante rapidez, lo que es congruente con el hecho de que las primeras diferencias son series no integradas. También indica que su comportamiento se aleja de la eficiencia en el sentido débil, lo que coincide con los resultados de Terceño *et al*. (2002) sobre los índices hipotecarios definidos en la CBE 5/94. Asimismo, las bajas autocorrelaciones parciales a partir del orden 1 nos indican que un buen modelo para su ajuste es un autorregresivo de orden 1. El índice IRS presenta un comportamiento diferente al del resto de índices e, incluso, muy diferente entre el período 2000-2008 y el 2009-2013. Durante el período 2000-2008 aparece una estacionalidad anual positiva, pues la autocorrelación de orden 12 es del 45 por 100, muy elevada, mientras que hasta dicho orden las autocorrelaciones no eran significativas. En cambio, en el período 2009-2013 observamos una autocorrelación negativa significativa de orden 1 mientras que la estacionalidad anual parece desaparecer.

CUADRO 2

ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS PRIMERAS DIFERENCIAS DE LOS ÍNDICES (En %)

Período 2000-2013	Euríbor	IRPH3	PHZE1_5	IRS	RIDP
Media	-0,021	-0,010	-0,011	0,001	-0,011
Mediana	0,000	0,009	-0,008	0,000	0,007
Máximo	0,484	0,212	0,368	1,250	0,261
Minimo	-0,898	-0,908	-0,458	-1,250	-0,951
Desviación estándar	0,181	0,144	0,123	0,280	0,156
Asimetría	-1,883	-2,360	-0,221	0,607	-2,089
Curtosis	10,643	13,833	3,720	9,012	11,670
Período 2000-2008	**Euríbor**	**IRPH3**	**PHZE1_5**	**IRS**	**RIDP**
Media	-0,005	0,008	-0,006	0,005	0,006
Mediana	0,032	0,016	0,000	0,000	0,008
Máximo	0,484	0,212	0,155	0,375	0,261
Minimo	-0,898	-0,367	-0,230	-0,375	-0,531
Desviación estándar	0,195	0,114	0,093	0,162	0,126
Asimetría	-1,775	-0,575	-0,217	-0,122	-0,813
Curtosis	9,706	3,588	2,115	2,884	5,115
Período 2009-2013	**Euríbor**	**IRPH3**	**PHZE1_5**	**IRS**	**RIDP**
Media	-0,037	-0,027	-0,015	0,002	-0,025
Mediana	-0,016	-0,004	-0,024	0,000	-0,007
Máximo	0,210	0,196	0,368	1,250	0,180
Minimo	-0,487	-0,659	-0,458	-1,250	-0,564
Desviación estándar	0,109	0,145	0,164	0,420	0,156
Asimetría	-1,111	-2,078	-0,092	0,559	-1,454
Curtosis	6,950	9,580	2,982	5,132	5,621

NOTA: * Indica rechazo de la hipótesis nula al 10 por 100 de significación, ** al 5 por 100 y *** al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

3. Contraste de la cointegración de los índices a través de su *spread*

En este apartado contrastamos si existen las relaciones de equilibrio a largo plazo entre los índices a través de sus diferenciales. Así, si definimos al *spread* de dos índices I_1 e I_2 como $dif=I_2-I_1$, contrastaremos la existencia de una relación de equilibrio a largo plazo $I_2-I_1=d$, siendo d un diferencial constante al que dif tiende en el largo plazo.

En las decisiones de endeudamiento con préstamos revisables, una de las variables más relevantes de

CUADRO 3

RESULTADOS DEL CONTRASTE DE LA HOMOGENEIDAD DE LA VARIANZA DE LAS VARIACIONES MENSUALES DE LOS ÍNDICES

Prueba de Levene de homogeneidad de varianzas entre índices

Período 2000-2013	Período 2000-2008	Período 2009-2013
F=11,875***	F=7,015***	F=13,939***

Prueba F de Snedecor de igualdad de varianzas de la variación del índice entre los subperíodos 2000-2008 y 2009-2013

Euríbor	IRPH3	PHZE1_5	IRS	RIDP
F=3,700***	F=1,016	F=2,903***	F=6,227***	F=1,002

NOTA: * Indica rechazo de la hipótesis nula al 10 por 100 de significación, ** al 5 por 100 y *** al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

entre las analizadas en Dhillon *et al.* (1987) es el índice con el que se revisará el préstamo y el diferencial que se le aplicará. Así, la relación a largo plazo entre I_1 e I_2 nos permitirá sopesar si es más favorable una revisión con I_1 aplicando un diferencial d_1 o bien revisar con I_2 y el diferencial d_2. Si la relación I_2–I_1 tiende a d, siempre que d_2–d_1>d, será preferible utilizar I_1, mientras que si d_2–d_1<d será preferible el segundo índice. Si d_2–d_1=d, no podríamos afirmar que ninguno de los pares índice/diferencial sea más favorable. Obviamente, este razonamiento será relevante siempre que realmente el *spread* que definen los dos índices tienda a un valor de equilibrio, lo que es motivo de contrastación en este apartado.

Para establecer la existencia de equilibrio a largo plazo entre índices, deberíamos explorar si los índices, que hemos comprobado que se comportan como series integradas[2] de orden 1, están cointegrados con el vector (1, -1), siendo la combinación lineal que definan las mismas una serie no integrada. Para ello, en dos índices, I_j, $j=1,2,$ el diferencial en t es definido como:

$$dif_t = I_{2,t} - I_{1,t} \quad t=1,2,\ldots,T \qquad [1]$$

[2] La única salvedad sería la serie RIDP durante el período 2009-2013.

siendo T el tamaño de la muestra, que abarcará todo el período 2000-2013 e $I_{2,t}$ ($I_{1,t}$) la observación del índice j en t. Así, regresaremos con mínimos cuadrados ordinarios:

$$I_{2,t} - I_{1,t} = d_A + d_B\, p_t + \varepsilon_t \quad t=1,2,\ldots,T \qquad [2]$$

Donde, p_t es una variable *dummy* que recoge si la observación es prequiebra de Lehman Brothers (valor 0) o postquiebra (valor 1). Así, d_A es un coeficiente que recoge el valor del *spread* entre I_1 e I_2 hasta 2008; mientras que d_B recoge la variación del *spread* a partir de la quiebra de Lehman Brothers, que es donde hemos supuesto un punto de ruptura. Finalmente, ε_t es el término de perturbación aleatorio.

Si (1, -1) es efectivamente un vector de cointegración de los índices, ε_t tiene que conformar una serie estacionaria (Engle y Granger, 1987). Así, contrastamos si dichos residuos son estacionarios con las pruebas ADF, PP y KPSS. Dada su procedencia, cuyo promedio debe ser nulo al provenir de una regresión mínimo-cuadrática, y que no deben tener tendencia determinística, ya que su evolución ya fue considerada al incluir la variable *dummy* p_t, la especificación que consideramos en los tests ADF y PP no incluye

CUADRO 4

AUTOCORRELACIONES DE LA FLUCTUACIÓN DE LOS ÍNDICES Y SIGNIFICACIÓN

Euríbor

	Período 2000-2013			Período 2000-2008			Período 2009-2013		
k	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q
1	0,693	0,693	80,260***	0,542	0,542	32,326***	0,625	0,625	23,098***
2	0,446	-0,067	113,65***	0,186	-0,153	36,167***	0,465	0,121	36,079***
3	0,322	0,075	131,21***	0,166	0,192	39,242***	0,354	0,039	43,761***
4	0,133	-0,203	134,22***	0,033	-0,193	39,366***	0,274	0,018	48,448***
5	-0,002	-0,032	134,22***	-0,125	-0,075	41,146***	0,328	0,200	55,306***
6	-0,015	0,071	134,26***	-0,123	-0,016	42,901***	0,228	-0,106	58,671***
7	-0,079	-0,105	135,33***	-0,117	-0,057	44,489***	0,201	0,033	61,350***
8	-0,057	0,119	135,90***	-0,075	0,073	45,152***	0,108	-0,101	62,136***
9	0,018	0,042	135,96***	0,088	0,159	46,067***	-0,028	-0,157	62,190***
10	0,055	0,037	136,49***	0,191	0,082	50,434***	-0,155	-0,220	63,878***
11	0,018	-0,120	136,54***	0,087	-0,116	51,346***	-0,183	0,013	66,283***
12	-0,019	-0,066	136,61***	-0,029	-0,112	51,448***	-0,211	-0,099	69,565***

IRPH3

	Período 2000-2013			Período 2000-2008			Período 2009-2013		
k	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q
1	0,753	0,753	94,776***	0,707	0,707	55,022***	0,546	0,546	17,595***
2	0,560	-0,016	147,57***	0,554	0,109	89,157***	0,380	0,117	26,275***
3	0,354	-0,146	168,74***	0,407	-0,038	107,77***	0,195	-0,076	28,594***
4	0,206	-0,018	175,97***	0,232	-0,149	113,84***	0,164	0,074	30,267***
5	0,099	-0,011	177,63***	0,134	0,001	115,90***	0,192	0,124	32,609***
6	0,044	0,023	177,97***	0,135	0,154	117,99***	0,178	0,017	34,666***
7	0,013	-0,002	178,00***	0,134	0,063	120,09***	0,174	0,035	36,684***
8	-0,021	-0,052	178,07***	0,166	0,058	123,34***	0,061	-0,103	36,932***
9	0,026	0,149	178,20***	0,234	0,105	129,86***	0,022	-0,017	36,966***
10	0,055	0,011	178,74***	0,171	-0,153	133,39***	-0,041	-0,054	37,082***
11	0,041	-0,107	179,03***	0,113	-0,076	134,92***	-0,043	-0,022	37,214***
12	0,016	-0,021	179,08***	0,099	0,073	136,14***	-0,020	0,018	37,243***

PHZE1_5

	Período 2000-2013			Período 2000-2008			Período 2009-2013		
k	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q
1	0,832	0,832	115,66***	0,836	0,836	76,899***	0,793	0,793	37,151***
2	0,605	-0,286	177,08***	0,609	-0,297	118,15***	0,535	-0,255	54,341***
3	0,384	-0,087	202,06***	0,389	-0,085	135,13***	0,307	-0,067	60,100***
4	0,167	-0,163	206,80***	0,187	-0,107	139,10***	0,105	-0,119	60,788***
5	-0,025	-0,092	206,90***	0,022	-0,054	139,15***	-0,066	-0,104	61,067***
6	-0,140	0,054	210,28***	-0,069	0,075	139,70***	-0,158	0,031	62,697***
7	-0,081	0,416	211,43***	-0,064	0,154	140,18***	-0,040	0,435	62,804***
8	-0,022	-0,204	211,51***	-0,037	-0,059	140,34***	0,046	-0,216	62,949***
9	0,006	-0,117	211,52***	-0,011	-0,038	140,36***	0,071	-0,089	63,298***
10	0,019	-0,111	211,58***	-0,020	-0,132	140,41***	0,077	-0,021	63,719***
11	0,022	0,021	211,67***	-0,057	-0,069	140,80***	0,072	-0,012	64,095***
12	0,016	0,114	211,71***	-0,099	0,015	142,00***	0,066	0,113	64,414***

CUADRO 4 (continuación)

AUTOCORRELACIONES DE LA FLUCTUACIÓN DE LOS ÍNDICES Y SIGNIFICACIÓN

IRS

	Período 2000-2013			Período 2000-2008			Período 2009-2013		
k	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q
1	-0,310	-0,310	16,093***	-0,013	-0,013	0,0172	-0,449	-0,449	11,924***
2	0,146	0,055	19,678***	0,010	0,010	0,0278	0,143	-0,074	13,158***
3	0,052	0,124	20,128***	0,218	0,218	5,3574	-0,014	0,027	13,171***
4	0,021	0,069	20,202***	0,022	0,029	5,4103	0,016	0,038	13,187**
5	-0,033	-0,035	20,389***	0,017	0,014	5,4427	-0,034	-0,021	13,260**
6	-0,033	-0,082	20,578***	0,085	0,039	6,2755	-0,039	-0,085	13,358**
7	-0,010	-0,046	20,594***	-0,016	-0,026	6,3041	0,031	-0,025	13,421*
8	-0,009	-0,002	20,607***	0,080	0,075	7,0605	-0,008	0,009	13,425*
9	0,081	0,114	21,763**	0,103	0,084	8,3186	0,102	0,138	14,138
10	-0,120	-0,065	24,313***	-0,100	-0,098	9,5166	-0,122	-0,031	15,196
11	0,027	-0,065	24,444**	-0,049	-0,094	9,8134	0,026	-0,084	15,243
12	0,149	0,159	28,398***	0,457	0,447	35,480***	0,080	0,068	15,721
13	-0,105	0,005	30,403***	-0,145	-0,137	38,082***	-0,084	0,001	16,253
14	0,070	0,015	31,292***	-0,027	-0,044	38,173***	0,066	0,045	16,587
15	-0,034	-0,038	31,507***	0,063	-0,124	38,680***	-0,060	-0,024	16,870
16	-0,114	-0,182	33,899***	-0,038	0,026	38,867***	-0,102	-0,209	17,710
17	0,128	0,078	36,918***	0,018	0,030	38,911***	0,161	0,054	19,862
18	-0,108	0,010	39,089***	0,052	0,049	39,267***	-0,163	-0,047	22,131
19	0,026	0,020	39,215***	0,052	0,119	39,628***	0,092	0,025	22,869
20	-0,063	-0,085	39,953***	0,064	-0,046	40,170***	-0,052	-0,022	23,109
21	0,015	-0,083	39,995***	0,024	-0,042	40,248***	0,019	-0,076	23,144
22	0,011	0,074	40,018**	-0,072	-0,012	40,963***	0,038	0,067	23,285
23	-0,082	-0,059	41,324**	-0,016	0,028	41,001**	-0,090	-0,052	24,090
24	0,157	0,132	46,122***	0,384	0,239	61,681***	0,092	0,049	24,943

RIDP

	Período 2000-2013			Período 2000-2008			Período 2009-2013		
k	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q	AC	PAC	Q
1	0,635	0,635	67,337***	0,548	0,548	33,053***	0,399	0,399	9,3800***
2	0,512	0,182	111,39***	0,452	0,217	55,761***	0,343	0,218	16,439***
3	0,353	-0,050	132,44***	0,311	-0,002	66,635***	0,274	0,101	21,052***
4	0,154	-0,187	136,46***	0,145	-0,129	69,023***	0,066	-0,148	21,325***
5	0,125	0,094	139,15***	0,082	-0,015	69,797***	0,243	0,225	25,093***
6	0,054	0,003	139,66***	0,060	0,054	70,217***	0,224	0,120	28,359***
7	-0,006	-0,063	139,66***	0,097	0,112	71,325***	0,096	-0,103	28,977***
8	0,049	0,103	140,08***	0,125	0,062	73,160***	0,161	0,017	30,728***
9	0,041	0,031	140,38***	0,235	0,164	79,719***	0,003	-0,072	30,729***
10	0,051	-0,013	140,83***	0,170	-0,079	83,175***	-0,076	-0,121	31,132***
11	0,041	-0,052	141,14***	0,087	-0,143	84,100***	-0,006	-0,007	31,135***
12	-0,005	-0,035	141,15***	0,083	0,023	84,940***	-0,049	0,029	31,310***

NOTAS: K, indica orden; AC, autocorrelación; PAC, autocorrelación parcial y Q el estadístico de Box-Jenkins. * Indica rechazo de la hipótesis nula al 10 por 100 de significación, ** al 5 por 100 y *** al 1 por 100 en la prueba de Box-Jenkins, que para un orden k contrasta la hipótesis nula conjunta $\rho_1=\rho_2=\ldots=\rho_k=0$, siendo ρ_j la autocorrelación de orden j.
FUENTE: Elaboración propia.

CUADRO 5

RESULTADOS DEL AJUSTE DE LA ECUACIÓN [2] Y DEL TESTEO DE LA ESTACIONARIEDAD DE LOS RESIDUOS DE LAS ECUACIONES

Índice 1	Índice 2	d_A	d_B	R^2 (%)	ADF	PP	KPSS
Euríbor	IRPH3	1,105***	0,799***	41,65	-2,691***	-2,219**	0,223
Euríbor	PHZE1_5	0,233***	1,830***	61,18	-2,156***	-2,123**	0,278
Euríbor	IRS	2,076***	1,735***	65,49	-1,788*	-2,333**	0,272
Euríbor	RIDP	1,018***	0,687***	35,31	-1,909*	-2,091**	0,201
IRPH3	PHZE1_5	-0,872***	1,031***	45,53	-2,993***	-2,187**	0,177
IRPH3	IRS	0,971***	0,936***	66,75	-2,985***	-5,579***	0,214
IRPH3	RIDP	-0,087***	-0,112***	40,37	-2,698**	-4,362***	0,163
PHZE1_5	IRS	1,843***	-0,094	0,28	-2,133**	-3,349***	0,099
PHZE1_5	RIDP	0,785***	-1,142***	52,78	-2,840***	-2,206**	0,195
IRS	RIDP	-1,058***	-1,048***	70,00	-3,504***	-5,555***	0,223

NOTAS: d_A y d_B vienen expresados en tanto porcentual, R^2 es el coeficiente de determinación ajustado, mientras que en ADF, PP y KPSS viene el estadístico asociado a dichas pruebas para contrastar la estacionalidad de las series. * Indica rechazo de la hipótesis nula que se contrasta al 10 por 100 de significación, ** al 5 por 100 y *** al 1 por 100. En las columnas d_A y d_B la hipótesis nula que se contrasta es que el coeficiente es nulo. En ADF y PP que los residuos de (…) se comportan como una serie integrada de orden 1, mientras que con KPSS contrastamos que los residuos de las regresiones se comportan como una serie estacionaria.
FUENTE: Elaboración propia.

constante ni término de tendencia. En consecuencia, el test KPSS no incluye en su especificación un término de tendencia determinística.

Los resultados del Cuadro 5 nos sugieren, en primer lugar, que la quiebra de Lehman Brothers supone una variación significativa en los teóricos diferenciales de equilibrio vigentes durante el período 2000-2008. En todos los casos la significación estadística es muy elevada (de hecho, la ratio *t* de Student siempre supera 4) excepto en el diferencial que definen el PHZE1_5 y los IRS, donde d_B no es significativamente diferente de 0, por lo que en este caso no podríamos sostener un cambio estructural en el diferencial. Asimismo, los coeficientes de determinación en todas las regresiones, excepto en el caso de la que liga PHZE1_5 e IRS superan el 35 por 100, situándose en varios casos en torno al 65-70 por 100; es decir, los ajustes obtenidos son razonablemente buenos. Los estadísticos ADF y PP nos informan de que se rechaza, normalmente al menos al 5 por 100, la hipótesis nula de que los residuos tienen una raíz unitaria, mientras que con KPSS aceptamos que los residuos son estacionarios. Solo en el caso de los diferenciales que definen IRS y RIDP con euríbor, cuando aplicamos ADF, rechazamos la existencia de raíz unitaria con un nivel de significación «únicamente» del 10 por 100. El rechazo se produce solo al 5 por 100 con PP y aceptamos la estacionariedad con KPSS.

4. Descripción de las relaciones entre índices con sistemas bivariantes autorregresivos con corrección del error

La existencia de cointegración entre dos variables nos permite explicar su dinámica mediante un modelo vectorial autorregresivo con término de corrección del error (TCE) (Engle y Granger, 1987). El error que debe

«corregirse» es el desequilibrio entre las dos variables cointegradas en un momento concreto, que viene medido por el residuo de [2]. Excepto en el caso en que en el diferencial [1] y [2] se encuentre el IRS, el modelo bivariante autorregresivo estimado es:

$$\Delta I_{1,t}=\alpha_{1,1}\,\Delta I_{1,t-1}+\alpha^*_{1,1}\,p_t\Delta I_{1,t-1}+\alpha_{1,2}\Delta I_{2,t-1}+\alpha^*_{1,2}\,p_t\,\Delta I_{2,t-1}+\gamma_1\,\varepsilon_{t-1}+u_{1,t} \quad [3a]$$

$$\Delta I_{2,t}=\alpha_{2,1}\,\Delta I_{1,t-1}+\alpha^*_{2,1}\,p_t\Delta I_{1,t-1}+\alpha_{2,2}\Delta I_{2,t-1}+\alpha^*_{2,2}\,p_t\,\Delta I_{2,t-1}+\gamma_2\,\varepsilon_{t-1}+u_{2,t} \quad [3b]$$

siendo: $u_{i,t}, i=1,2$ ruido blanco. Asimismo, $\alpha_{k,k}, k$=1,2 son términos autorregresivos de orden 1, orden que entendemos que es suficiente dado el tamaño de la muestra y la estructura autorregresiva de la primera diferencia observada en el Cuadro 4. Asimismo, recogemos la posible modificación de su estructura autorregresiva a partir de 2009 con $\alpha^*_{k,k}$, $k=1,2$ ya que p_t es la misma variable dicotómica de [2].

En [3a,3b] los términos de corrección del error son $\gamma_1\,\varepsilon_{t-1}$ y $\gamma_2\,\varepsilon_{t-1}$, siendo ε_{t-1} el error en $t-1$ en [2], mientras que γ_1 y γ_2 miden la velocidad con la que los índices 1 y 2, respectivamente, retornan a la situación de equilibrio. Tal como están definidos los diferenciales en [1], es de esperar que el signo de γ_1 y γ_2 sea diferente y, concretamente, $\gamma_1>0$ y $\gamma_2<0$. Por ejemplo, supongamos que en t, $I_{2,t}-I_{1,t}=2{,}5$ *por 100*, mientras que según la situación de equilibrio I_2-I_1=2 por 100. Así, nos encontramos ante un desequilibrio de 0,5 por 100 que, bien se debe corregir disminuyendo el siguiente período el segundo índice, de tal manera que con la corrección $\gamma_2 \cdot 0{,}5$ por 100, $\gamma_2<0$; bien aumentando el primero $\gamma_1 \cdot 0{,}5$ por 100, $\gamma_1>0$ o produciéndose ambas correcciones a la vez.

La significación de los coeficientes $\alpha_{3-k,k}, k$=1,2 nos informará el grado de causalidad que el primer (k=1) o segundo índice (k=2) tiene en el otro (3-k) en el período prequiebra de Lehman Brothers, mientras que el término autorregresivo $\alpha^*_{3-k,k}$, $k=1,2$ nos indica si la relación de causalidad se ha modificado significativamente a partir de 2009.

En el caso en que alguno de los dos índices sea IRS (I_1 en el diferencial que define con el RIDP e I_2 con el resto), tenemos en cuenta la estacionalidad anual de IRS en el período 2000-2008, de tal manera que:

$$\Delta I_{1,t}=\alpha_{1,1}\Delta I_{1,t-1}+\alpha^*_{1,1}p_t\Delta I_{1,t-1}+\alpha_{1,2}\Delta I_{2,t-1}+\alpha^*_{1,2}p_t\Delta I_{2,t-1}+\alpha_{1,IRS}(1-p_t)\Delta I_{IRS,t-12}+\gamma_1\,\varepsilon_{t-1}+u_{1,t} \quad [4a]$$

$$\Delta I_{2,t}=\alpha_{2,1}\Delta I_{1,t-1}+\alpha^*_{2,1}p_t\Delta I_{1,t-1}+\alpha_{2,2}\Delta I_{2,t-1}+\alpha^*_{2,2}p_t\Delta I_{2,t-1}+\alpha_{2,IRS}(1-p_t)\Delta I_{IRS,t-12}+\gamma_2\,\varepsilon_{t-1}+u_{2,t} \quad [4b]$$

donde $\alpha_{(*),IRS}$ mide el impacto de la fluctuación del IRS retardada 12 meses en la ecuación (*), $\Delta I_{IRS,t-12}$ es la fluctuación retardada 12 períodos del índice IRS, y p_t tiene el significado ya expuesto.

En el Cuadro 6 podemos observar que los términos autorregresivos suelen ser siempre significativos. Las únicas excepciones son el RIDP en su sistema con el IRPH3 y el IRS en su sistema con PHZE1_5. En todos los índices excepto en IRS, su valor para el período 2000-2008 ya es significativo, mientras que en IRS su significación se manifiesta a partir de 2009. Asimismo, cuando son significativos, presentan signo positivo en todos los índices excepto, como siempre, en IRS, lo cual era esperable ya que presentan una notable autocorrelación positiva. En IRS el término autorregresivo es siempre negativo pero solo es significativo su incremento a partir de 2009, lo cual también es congruente con los resultados del Cuadro 4. Por otra parte, podemos observar en el Cuadro 7 que el término que recoge la estacionalidad anual del IRS durante el período 2000-2008 es significativo y positivo en su propia ecuación en todos los sistemas.

También podemos observar en el Cuadro 6 que los términos de corrección del error, cuando son significativamente diferentes de cero, el signo que presentan es el esperado, $\gamma_1>0$ y $\gamma_2<0$. Asimismo, excepto en tres sistemas (euríbor con el IRPH3, euríbor con RIDP e IRPH3 con RIDP) hay al menos una ecuación en la que el TCE es significativo.

Puede observarse que en los sistemas en los que aparece el euríbor, este incide en las variaciones del

CUADRO 6

RESULTADOS DEL AJUSTE DEL VAR CON CORRECCIÓN DEL ERROR [3A-3B] Y [4A-4B]

Índice 1	Índice 2	$\alpha_{1,1}$	$\alpha^*_{1,1}$	$\alpha_{1,2}$	$\alpha^*_{1,2}$	γ_1	R^2 (en%)	$\alpha_{2,1}$	$\alpha^*_{2,1}$	$\alpha_{2,2}$	$\alpha^*_{2,2}$	γ_2	R^2 (en%)
Euríbor	IRPH3	0,6865[a]	0,1674	-0,0406	-0,1205	-0,0003	47,37	0,3254[a]	0,4323[a]	0,5466[a]	-0,439[a]	-0,0178	81,44
Euríbor	PHZE1_5	0,7339[a]	0,000	-0,1556	0,1402	0,0094	48,73	0,1455[a]	-0,0503	0,6684[a]	0,0906	-0,0216[a]	74,21
Euríbor	IRS	0,6926[a]	0,0427	-0,0147	0,1084	0,0009	48,39	0,3444[b]	0,4373[b]	-0,1274	-0,335[c]	-0,0724[b]	33,58
Euríbor	RIDP	0,6893[a]	0,1033	-0,0825	-0,0014	-0,0066	47,23	0,4343[a]	0,5137[a]	0,3597[a]	-0,463[a]	-0,0229	73,98
IRPH3	PHZE1_5	0,4532[a]	0,2445[c]	0,5474[a]	-0,571[a]	0,0318[b]	61,14	-0,0441	0,0988	0,9309[a]	-0,1251	-0,0165	69,84
IRPH3	IRS	0,7627[a]	0,0432	0,0274	-0,1176	-0,0164	57,37	0,4607[c]	0,6289[c]	-0,2121	-0,299[a]	-0,190a	37,77
IRPH3	RIDP	0,7427[b]	-0,4611	-0,0045	0,4171	0,1686	58,18	1,0288[b]	-0,5118	-0,2849	0,4532	-0,0215	42,22
PHZE1_5	IRS	0,9884[a]	-0,1549[c]	-0,077[c]	0,1091[b]	-0,039[a]	72,49	0,8151[a]	-0,723[b]	-0,1804	-0,1701	-0,0988[b]	22,57
PHZE1_5	RIDP	0,8847[a]	-0,0747	0,0020	0,0467	0,0203[c]	70,05	0,7466[a]	-0,750	0,2562[c]	0,3219[b]	-0,0406[b]	47,25
IRS	RIDP	-0,1962	-0,296c	0,3813	0,5576	0,1759[b]	35,43	0,0603	-0,1481	0,6788[a]	-0,0048	0,0345	40,42

NOTAS: «c» denota rechazo de la hipótesis nula de que el coeficiente de la ecuación estimada es significativo al 10 por 100, «b» al 5 por 100 y «a» al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

resto de índices hasta 2008, ya que $\alpha_{2,1}$ siempre es significativo e incluso a partir de 2009, dicha causalidad, excepto hacia PHZE1_5, se ha incrementado significativamente. En cambio, nunca existe causalidad recíproca. Este resultado está en consonancia con Climent (1997), que observaba que el míbor era una variable causal del resto de índices hipotecarios definidos en la CBE 5/94. También observamos que mientras que el índice IRS y el PHZE1_5 parecen buscar el equilibrio hacia el euríbor, ya que los coeficientes de corrección del error en su ecuación son siempre significativos, en la ecuación del euríbor γ_1 no es significativo. En los sistemas que relacionan las fluctuaciones del euríbor con el IRPH3 y el RIDP ninguno de los dos TCE son significativos.

En el sistema definido por el IRPH3 y el PHZE1_5 existe una causalidad del segundo hacia el primero ($\alpha_{1,2}$ es significativamente diferente de 0) pero esta cambia de manera significativa tras la quiebra de Lehman Brothers pudiendo incluso desaparecer, ya que la variación del impacto de PHZE1_5 sobre IRPH3 a partir de 2009, $\alpha^*_{1,2}$, es de signo contrario a $\alpha_{1,2}$ de magnitud similar y significativamente diferente de 0. En cambio, mientras que la significación de γ_1 nos permite afirmar que el IRPH3 busca el equilibrio con PHZE1_5, el proceso inverso no se produce ya que γ_2 no tiene significación estadística. También observamos que los retardos de las fluctuaciones de IRPH3 tienen incidencia significativa sobre IRS, que aumenta significativamente a partir de 2009, pero que dicha incidencia no es recíproca. Asimismo, en dicho sistema, solo la ecuación de IRS tiene un coeficiente en el TCE significativo en el sistema. También puede observarse que en la relación de IRPH3 y RIDP no hay TCE significativos pero sí causalidad de IRPH3 hacia RIDP, que no cambia significativamente a partir de 2009.

En los sistemas que relacionan el PHZE1_5 con IRS y RIDP el término retardado del primero incide en los movimientos de los últimos tipos. A partir de 2009 el cambio de su incidencia en IRS no es significativo pero sí su disminución en la ecuación con RIDP. En ambos

CUADRO 7

VALORES AJUSTADOS PARA LOS COEFICIENTES QUE RECOGEN LA ESTACIONALIDAD ANUAL DE IRS EN [3A-3B] Y [4A-4B]

Índice 1	Índice 2	$\alpha_{1,IRS}$	$\alpha_{2,IRS}$
Euríbor	IRS	-0,0001	0,0004[a]
IRPH3	IRS	0,0690	0,3418[b]
PHZE1_5	IRS	-0,0426	0,4787[a]
IRS	RIDP	0,3568[b]	0,0901

NOTA: «c» indica rechazo de la hipótesis nula de que el coeficiente de la ecuación estimada es significativo al 10 por 100, «b» al 5 por 100 y «a» al 1 por 100.
FUENTE: Elaboración propia.

sistemas, tanto γ_1 como γ_2 tienen una significación estadística de, al menos, el 10 por 100.

En el sistema que relaciona IRS y RIDP se observa que no hay una causalidad recíproca, y mientras que en la ecuación de IRS el TCE es significativo, en la ecuación del RIDP no lo es.

5. Conclusiones

En este trabajo hemos analizado el comportamiento de los índices de referencia del mercado hipotecario oficiales según el artículo 27 de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre y que se definen en la norma decimocuarta y anexo 8 de la Circular del Banco de España 5/2012, durante el período 2000-2013. En primer lugar hemos contrastado la existencia de relaciones de equilibrio a largo plazo de los índices hipotecarios a partir de los *spreads* que definen sus diferencias, lo que nos permite contestar la cuestión de si un determinado índice con un diferencial dado, u otro par diferente índice/diferencial, están en equilibrio, o bien uno supone un coste superior o inferior al otro.

Los resultados obtenidos apuntan a que todos los índices hipotecarios presentan relaciones de equilibrio a largo plazo. En el tercer apartado no hemos rechazado la estacionariedad de los *spreads* que definen dos a dos dichos índices. Asimismo, en el cuarto apartado hemos observado que en los modelos vectoriales autorregresivos con término de corrección del error, al menos en alguna de las dos ecuaciones autorregresivas dicho término de corrección es significativo. La excepción a esta última afirmación son los diferenciales definidos por el euríbor con el IRPH3, el euríbor con el RIDP y el IRPH3 con el RIDP.

Hemos podido observar que, excepto en el diferencial que define el PHZE1_5 con el IRS, la quiebra de Lehman Brothers supone un punto de inflexión en el diferencial entre los diversos índices. Asimismo, las relaciones de causalidad entre muchos índices estimadas a través de su VAR con corrección del error han cambiado a partir de 2009. Por ejemplo, mientras que la causalidad del euríbor en el IRPH3 y PHZE1_5 se afianza a partir de 2009, la influencia de PHZE1_5 sobre IRPH3 e IRS disminuye hasta posiblemente desaparecer.

Los resultados del Cuadro 5 permiten cuantificar las relaciones a largo plazo, entre los índices de referencia hipotecarios a través de sus *spreads*, lo que puede ser de gran utilidad en la decisión sobre el índice que es más favorable en un eventual préstamo. Así, por ejemplo, podemos establecer una relación entre el euríbor y el PHZE1_5 a largo plazo, tal como PHZE1_5=euríbor+0,233 por 100 en el período prequiebra de Lehman Brothers y PHZE1_5=euríbor+2,063 por 100 a partir de 2009. Por tanto, en el año 2014, un prestatario, ante la disyuntiva de endeudarse con un PHZE1_5 sin margen o un euríbor con un determinado margen, debería preferir el euríbor si dicho margen no fuera superior al 2,063 por 100 y el PHZE1_5 en caso contrario.

Por otra parte, y al igual que Climent (1997), en el cuarto apartado hemos observado que el tipo de interés a corto plazo del mercado hipotecario, el euríbor, causa (es decir, ayuda a predecir) el resto de índices, que en todos los casos son tipos de interés a largo plazo. Incluso se observa que la sensibilidad de todos los índices a las variaciones del euríbor, excepto la del PHZE1_5, suele aumentar a partir de 2009.

Referencias bibliográficas

[1] ALONSO, F.; BLANCO, R. y DE RÍO, A. (2004). «Créditos hipotecarios a tipo de interés fijo frente a tipo variable: comparación de riesgos e implicaciones macroeconómicas». *Boletín Económico del Banco de España*, abril, pp. 73-83.

[2] ÁLVAREZ. P. y GÓMEZ, J. M. (2003). «La estructura de tipos de interés en los préstamos hipotecarios sobre viviendas». *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto, pp. 95-104.

[3] ANDREU, J.; MOLINA, M. C. y SARDÀ, S. (2011). «Análisis de la efectividad de las actuaciones del BCE en el mercado interbancario durante el período 2007-2010». *Boletín de Información Comercial Española,* nº 3020, pp.15-26.

[4] BRADLEY, M. G. y LUMPKIN, S. A. (1992). «The Treasury Yield Curve as a Cointegrated System». *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 27, nº 3, pp. 449-463.

[5] CLIMENT, F. J. (1997). «Relaciones entre los índices de referencia de los préstamos indizados en España. Un análisis de causalidad y cointegración». *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* vol. XXVI, nº 90, pp. 111-143.

[6] CROCKETT, J. H.; NOTHAFT, F. E. y WANG, G. H. (1991). «Among Adjustable-rate Mortgage Indexes». *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 4, nº 4, pp. 409-419.

[7] DEL PINO, A. (2012). «Los efectos del riesgo soberano sobre la deuda privada en España». *Perspectivas del sistema financiero español,* vol. 105, pp. 83-103.

[8] DICKEY, D. A. y FULLER, W. A. (1979). «Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root». Journal of the American Statistical Association, vol. 74, pp. 427–431.

[9] DHILLON, U. S.; SHILLING, J. D. y SIRMANS, C. F. (1987). «Choosing Between Fixed and Adjustable Rate Mortgages: A Note». *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 19, nº 1, pp. 260-267.

[10] DOLADO, J. J.; JENKINSON, T. y SOSVILLA-RIVERO, S. (1990). «Cointegration and Unit Roots». *Journal of Economic Surveys,* nº 3, pp. 249-73.

[11] ENGLE, R. F. y GRANGER, C. W. J. (1987). «Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing». Vol. 55, nº 2, *Econometrica*, pp. 251-276.

[12] FERNÁNDEZ, S. y GARCÍA, A. (2008). «Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista». *Estabilidad Financiera*, vol. 15, pp. 55-72.

[13] FUENTES, D. (2010). «Una nota sobre la relevancia del sistema de amortización en el mercado hipotecario de valores entre 1998-2008». *Boletín de Información Comercial Española*, vol. 2984, pp. 17-28.

[14] KWIATKOWSKI, D.; PHILLIPS, P. C. B.; SCHMIDT, P. y SHIN, Y. (1992). «Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root». *Journal of Econometrics*, vol. 54, nº 1–3, pp. 159-178.

[15] MAHADEVA, L. y ROBINSON, P. (2004). *Unit Root Testing to Help Model Building.* Bank of England. *Handbooks in Central Banking,* 22.

[16] MARTÍNEZ, L.B. y TERCEÑO, A. (1997). «El mercado de renta fija europeo de 1999 a 2011: efectos de la unión monetaria y la crisis financiera». *Boletín de Información Comercial Española*, nº. 3028, pp. 29-39.

[17] MENEU, V.; JORDÀ, M. P. y BARREIRA, M. T. (1994). *Operaciones financieras en el mercado financiero español*. Arial: Madrid.

[18] PHILLIPS, P.C.B.; PERRON, P. (1988), «Testing for a Unit Root in Time Series Regression», *Biometrika*, nº 75, pp. 335–346

[19] TERCEÑO, A.; DE ANDRÉS, J. y BARBERÀ, M. G. (2002). «Eficiencia de los índices hipotecarios del mercado español». Ponencia presentada al *Congreso anual de AEDEM*, Alicante.

[20] VON HAGEN, J.; SCHUKNECHT, L. y WOLSWIJK, G. (2011). «Government Bond Risk Premiums in the EU Revisited: The Impact of the Financial Crisis». *European Journal of Political Economy*, vol. 27, nº 1, pp. 36-43.

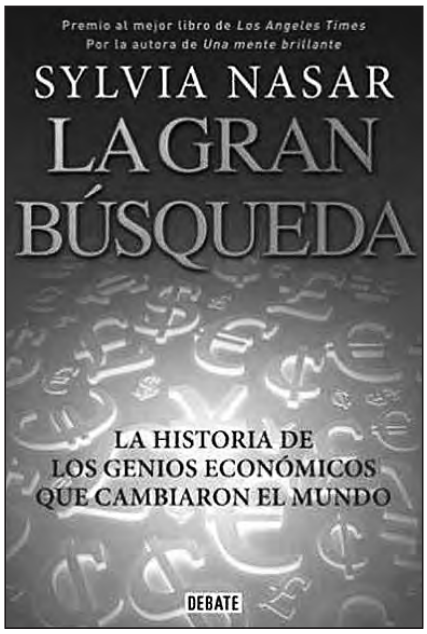
[21] ZIVOT, E. y ANDREWS, D. W. K. (1992). «Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock and the Unit-Root Hypothesis». *Journal of Business and Economic Statistics,* vol. 10, nº 3, pp. 251-270.

NOTA CRÍTICA

LA GRAN BÚSQUEDA

LA HISTORIA DE LOS GENIOS ECONÓMICOS QUE CAMBIARON EL MUNDO

Sylvia Nasar
Editorial Debate, 2012



En términos de la autora, este no es un libro de historia económica, sino la recopilación de las contribuciones de algunas de las mentes más brillantes para buscar los instrumentos intelectuales que permitan resolver lo que Keynes definía como el problema político de la humanidad, que consiste en «cómo combinar tres cosas: la eficiencia económica, la justicia social y la libertad individual».

La autora ha elegido a los economistas que considera dedicaron más esfuerzos en este sentido, a los que tuvieron resultados más destacados y, probablemente, a aquellos sobre los que contaba con mayor documentación. En cada caso, consigue una exitosa inserción del economista en su entorno histórico y social, lo que nos hace entender los problemas a los que se enfrentaba y que pretendía ayudar a resolver. No sigue la estructura clásica de un relato histórico, sino que lo divide en tres actos (esperanza, miedo y confianza), con una técnica de movimientos adelante y atrás en el tiempo.

El libro comienza con una breve referencia al debate en la Inglaterra de los años cuarenta del Siglo XIX, sobre el control de la población para evitar la pobreza generalizada y el hambre, cuyo protagonista es Robert Malthus, un clérigo con mente matemática y pocas esperanzas de conseguir dominar la irrefrenable tendencia de los seres humanos a multiplicarse.

Posteriormente, entran en escena Karl Marx y Friedrich Engels en el contexto de la espectacular revolución industrial que se estaba gestando en Europa, y que para ambos autores estaba teniendo consecuencias devastadoras para los trabajadores. La autora describe sus encuentros e interés por las aportaciones de otros autores contemporáneos, hasta llegar al «Manifiesto» conjunto en el que razonan las disfuncionalidades del capitalismo. Aun con la desordenada vida personal de Marx, y su patrón de vida burgués a pesar de no ingresar recursos por su dedicación plena a terminar «El capital», este contó hasta su publicación con el apoyo de su amigo Engels.

Ya entrada la segunda mitad del Siglo XIX, Alfred Marshall, un joven de mente matemática pero preocupado por los temas sociales, defendió que los mayores salarios incrementarían la productividad de los trabajadores al estar mejor alimentados y que, a pesar de que los sindicatos tenían fallos, fomentarían la educación y la prosperidad en Inglaterra. Investigó en detalle las condiciones de trabajo en las fábricas, concluyendo que los empresarios, al buscar beneficios, hacían a las empresas más competitivas, aumentaban la productividad, los salarios y, por tanto, el nivel de vida. En su obra «Principios de economía» defendió el sistema de la propiedad privada y la competencia, desbordando optimismo por la capacidad de mejora del ser humano y de sus circunstancias. Consideraba la empresa como la pieza central de todas las instituciones sociales, no solo como principal creador de riqueza, sino de cambio social.

Menos conocidos son los economistas Beatrice y Sydney Webb, sobre los que la autora narra su identificación con el socialismo, y su convicción de la necesidad de aportar conocimien-

to a los Gobiernos democráticos, que les llevó a fundar la London School of Economics. Este *think tank* se convertiría en un salón político por las noches con la presencia de figuras como Bertrand Russell, George Bernard Shaw o Winston Churchill. Beatrice y Sydney Webb defendieron un Estado «doméstico» que, contrariamente al socialista, fuera compatible con el libre mercado y con la democracia. Con la entrada de Churchill en el Gobierno en 1908, la influencia de los Webb se dejaría ver en su agenda de reformas sociales. Su informe sobre las minorías se considera la semilla del moderno Estado del bienestar.

El fulgurante desarrollo de la economía y la explosión de la actividad científica en EE UU es el entorno en el que desarrolla sus contribuciones Irving Fischer, matemático con interés en ampliar su conocimiento hacia la «ciencia de la riqueza». Construyó un modelo del conjunto de la economía, donde se calculan los precios de equilibrio del mercado resultantes de la oferta y de la demanda. Su tesis doctoral dio lugar a «Las investigaciones matemáticas en la teoría del valor y de los precios», obra que según Paul Samuelson es «la mejor disertación doctoral en economía jamás escrita». Al casarse con una rica heredera inició una serie de viajes por Europa, lo que le permitió intercambiar ideas con los economistas más brillantes del momento: Carl Menger, Leon Walras, Vilfredo Pareto o Alfred Marshall. La depresión que asoló a la economía americana desde 1894 abrió un intenso debate sobre la política monetaria, y aunque Fischer decía tener pocas convicciones políticas, consideraba que al ser profesor universitario en Yale, se esperaba de él que tuviera una opinión. Defendió vivamente el patrón oro, aunque los descubrimientos de este metal entre 1880 y 1890 permitieron una expansión de la oferta monetaria y un período de deflación que llevó a EE UU a abandonar este régimen monetario. La larga lucha que mantuvo con la tuberculosis le hizo gran defensor de la salud pública, de una fuerte regulación gubernamental y de la creación de una red de bienestar. Denunció la «ilusión monetaria», dado que los cambios en los precios, tanto la inflación como la deflación, y las variaciones de tipos de interés, llevaban a la gente a tomar malas decisiones. Fue el primer autor en darse cuenta del poder del dinero sobre la economía real y de cómo el Gobierno podía incrementar la estabilidad gestionando mejor la oferta monetaria.

La autora dedica el siguiente capítulo a Joseph Schumpeter, en el entorno de una Viena plena de modernidad, dinamismo económico e impulso científico. Interesado desde la Universidad en la teoría económica, quiso explicar el proceso que da lugar a la mayor productividad, complejidad y especialización económica. Así, el desarrollo no solo implicaba que la economía se estaba haciendo más grande, sino que su estructura estaba cambiando con el objetivo último de aumentar el nivel de vida de los ciudadanos. Acuñó el término de *destrucción creativa* para describir la innovación permanente como característica distintiva del capitalismo. Ello dependía del empresario, cuya función era revolucionar el patrón productivo explotando las posibilidades tecnológicas. Para lo que se requiere un entorno con derechos de propiedad y libre comercio, pero sobre todo abundante capital a bajo coste.

El inicio de la Primera Guerra Mundial abre un escenario de incertidumbre que horroriza a Schumpeter, que abogó por un acuerdo de paz de Austria con los Aliados y una alianza posterior con Inglaterra. En el mismo contexto, John Maynard Keynes intervino activamente trabajando para el Tesoro británico, buscando soluciones para financiar la guerra sin poner en peligro a la divisa más segura ni la supremacía mundial británica como banquera del mundo. Ambos intentaron convencer a sus respectivos Gobiernos de que para superar las devastadoras consecuencias del conflicto era necesario que las reparaciones de guerra sobre los perdedores no

fueran excesivas, que se estabilizaran las monedas nacionales y el flujo crediticio, al tiempo que se eliminaban las barreras comerciales. Interesante y poco conocida es la participación de Schumpeter en el Gobierno socialista de Berlín, que le llevó a participar en la redacción de informes sobre cuestiones como la nacionalización de las empresas, siempre desde un punto de vista técnico. Luego fue ministro de finanzas en Austria, enfrentándose a un elevado endeudamiento que él confiaba en afrontar con las posibilidades de crecimiento del país. Las duras condiciones impuestas a Austria en el Tratado de Versalles, iguales a las de Alemania, hundieron la credibilidad de Schumpeter, al que además se le añadieron acusaciones de sabotaje al impedir la socialización de industrias básicas del país, que le llevaron a su dimisión. Su convencimiento de que la política monetaria no podía hacer nada para combatir las fases depresivas del ciclo se intensificó con el tiempo.

Keynes se revelaría como un genio desde su adolescencia, y desde que tenía 20 años era el mayor experto de Gran Bretaña en divisas. Optimista incorregible, creía que la Gran Guerra duraría unos pocos meses, si no semanas, y convenció a Lloyd George para que no suspendiera la convertibilidad de la libra. Vivió intensamente las negociaciones en la Conferencia de Paz de Paris, con «una profunda dedicación a los problemas del mundo y un odio a fracasar en impedir un previsible desastre». Defendió el perdón de la deuda por los vencedores y moderadas reparaciones a los vencidos, pero acabó dimitiendo en protesta por la negativa de los Aliados de intentar la recuperación europea en el Tratado de Versalles. Luego se dedicaría, como se describe en un capítulo posterior, a la política monetaria, intentando probar que se podía controlar la inflación y la deflación con un adecuado control del dinero. La autora también describe su intensa vida personal, desde su pasión por la pintura hasta su homosexualidad y su decisión de casarse con una bailarina rusa.

Cuando se produjo la caída de la Bolsa en 1929, Keynes utilizó todos los medios periodísticos en defensa de la rápida intervención monetaria para estabilizar la economía. Consiguió influir en la Administración de Hoover para que realizara obras públicas que evitaran la recesión, y en la británica para que se devaluara la libra un 30 por 100 y suspendieran los pagos en oro, coincidiendo con el criterio de Fischer que presionaba en el mismo sentido a la Administración americana. Ambos autores intentaron influir en Roosevelt para que estabilizara la economía antes de aplicar sus reformas sociales, insistiendo en el abandono del patrón oro, que efectivamente decidió en 1933. Con la publicación de su «Teoría general del empleo, del interés y del dinero», Keynes insistió en la incapacidad de la política monetaria para resolver la dura depresión y la necesidad, en cambio, de promover el consumo y el empleo con menores impuestos y, sobre todo, mayor gasto público. Fischer y Keynes sufrieron personalmente los daños de la crisis, pues el primero se arruinó completamente, y el segundo, aunque recuperó las pérdidas de sus inversiones en bolsa, dejó la actividad pública tras un ataque al corazón en su despacho.

La falta de una teoría exitosa para explicar la crisis en los años treinta dio lugar a dos escuelas entre los economistas ingleses: los discípulos de Keynes en la escuela de Cambridge y los liberales, liderados por Robbins, en la London School of Economics, seguidor de los argumentos de Von Mises en la escuela de Viena y que rápidamente fichó a su protegido Hayek. Este estaba investigando sobre el ciclo de negocios y había predicho correctamente el *crash* de 1929. Junto a Von Mises, había desarrollado una teoría culpando de las depresiones a la excesiva creación de dinero y a los bajos tipos de interés. Sus clases en Londres fueron «una sensación» por su defensa de las políticas liberales

y del libre comercio, el respeto a los derechos de propiedad y el enfoque de que las recesiones se resuelven por sí mismas. Sin embargo, su éxito fue eclipsado por la publicación de la «Teoría general de Keynes».

La Gran Depresión que asoló a las economías occidentales llevó a algunos economistas, como los Webb, a acercarse a la «nueva civilización» que nacía en la Unión Soviética. Destacó la discípula de Keynes, Joan Robinson, quien, procediendo de una familia adinerada, quería entender la pobreza y el desempleo que observaba. Entró en contacto con otros economistas como Sraffa y Kahn, que se convertiría en su amante, al tiempo que desarrollaba con él teorías sobre la competencia imperfecta. En un capítulo posterior, la autora describe la fascinación de Robinson por el sistema socialista soviético y chino, aunque ella defendía para Occidente una mezcla entre la planificación y el control de la demanda, con políticas keynesianas de impuestos y subsidios.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial pondría a Keynes y a Hayek en el mismo lado del debate político. El alto endeudamiento del Gobierno británico y la política monetaria expansiva estaban provocando una elevada inflación. Keynes propuso aumentar los impuestos de la renta y del ahorro para combatir el déficit, recibiendo el respaldo de Hayek. Keynes, con un débil estado de salud tras el ataque al corazón fue, a pesar de ello, responsable del Tesoro británico y del apoyo a Churchill en este ámbito durante el conflicto bélico. En 1941, los economistas keynesianos se habían incorporado en todos los niveles de la Administración americana, dominando todas las agencias responsables del *New Deal.* Milton Friedman, licenciado por Chicago, quien lideraría la escuela monetarista antikeynesiana, estaba entonces entre esos jóvenes, trabajando en el Tesoro.

La Segunda Guerra Mundial dejó a Schumpeter y Hayek en un período de inactividad intelectual, el primero aumentando sus tendencias depresivas y su pesimismo sobre el capitalismo, y el segundo sufriendo por un matrimonio infeliz, por una sordera temprana y por la emigración de intelectuales de Viena. Pero consiguió escribir su obra más famosa, «Camino a la servidumbre», defendiendo los mercados, la libre competencia y el libre comercio, que le convirtió en una celebridad. Él y Keynes nunca resolvieron su debate sobre cuánta intervención gubernamental es compatible con una sociedad libre, pero Keynes le propuso como miembro de la Academia británica y expresó en público su gran admiración por él.

El final del conflicto bélico llevó a la necesidad de la cooperación internacional, destacando el conocido papel de Keynes en la conferencia de Bretton Woods. Siguiendo su misma orientación, Samuelson lideraría un grupo de economistas buscando soluciones para la economía postbélica, integrando la nueva economía keynesiana con la herencia de Marshall, la síntesis neoclásica.

El último capítulo se dedica a una breve referencia a Amartya Sen quien, a partir de la experiencia vital en su originaria India y su educación occidental, ha cuestionado prácticamente todos los aspectos del pensamiento económico contemporáneo. Interesado sobre todo por la medición del bienestar y del progreso, ha incorporado una visión ética a la discusión de los problemas económicos.

En resumen, este libro, muy bien documentado, tiene la característica diferencial de darnos detalles personales de los economistas más influyentes de la historia de la ciencia social económica, transmitiendo una visión entusiasta de esta profesión, para explicar la realidad y tratar de influir en la mejora de las condiciones de vida.

Ana de Vicente

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA *Secretaría de Estado de Comercio*

SIZE OF SPANISH SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

CONTENTS

Foreword 3
Jaime García-Legaz Ponce

Introduction 7
Isabel Aguilera Navarro

The significance of the size of Spanish companies 13
María Asunción Prats Albentosa and Fernando Merino de Lucas

Innovation for SMEs. An approach beyond business size 33
Antonio Garamendi Lecanda

Future challenges of Spanish SMEs 45
Juan Rosell Lastortras

SMEs + innovation: size matters, but attitude matters more 57
Luis Vives de Prada

Business responses to the size of our SMEs 65
Isabel Aguilera Navarro

Medium-sized enterprises and their contribution to growth. Measures to strengthen business fabric 79
Alicia Coronil Jónsson, Carlos del Campo Rodríguez and María Grandal Bouza

The growth of the size of Spanish SMEs through internationalisation 93
José Luis Bonet Ferrer and Raúl Mínguez Fuentes

A reflection on business size in Spain 117
Juan Antonio Mielgo Carrizo

Financing of Spanish SMEs 133
Miriam Montañez Núñez, Ana Rubio González, Macarena Ruesta Baselga and Camilo Ulloa Ariza

Medium-sized companies 151
Bankinter and Fundación Innovación Bankinter

ECONOMIC FORUM

Long-tern balance relations of official reference Indices of the mortgage market. Empirical evidence from 2000 to 2013 161
Jorge de Andrés Sánchez

BOOKS 175
Critical note

CONTENTS 179
Contents, abstracts

Coordinators: Isabel Aguilera Navarro and Fernando Casado Juan

AGUILERA NAVARRO, Isabel

Business responses to the size of our SMEs

***Abstract**:* The segmentation of our business fabric with a tendency to microenterprises involves an opportunity cost for our productivity and efforts made to date by the Authorities do not appear to be enough. Businesses, represented by a sample provided in this article, require an integrated approach with the coordinated participation of all authorities, universities and training organisations, financial institutions and businesses, tackling the various causes of this imbalance. Potential solutions range from boosting business education in the various educational stages to fostering alliances and business clusters which can become examples to follow, alleviating the difficulties faced by businesspeople in an ever-changing and uncertain world. The purpose is to create a fuller business array including companies of many sizes that can compete globally, innovate and supplement the offer of each business sector, with the result being a more competitive Spanish businesses ecosystem.

Key words: businesses, business organisation, production, innovation.

JEL classification: D21, L1, L11.

ANDRÉS SÁNCHEZ, Jorge de

Long-term balance relations of official reference indices of the mortgage market. Empirical evidence from 2000 to 2013

Abstract: This article explores the long-term balance relationships of the mortgage market indices in force in Spain in 2014. When long-term balance relations were found, their quantification would allow borrowers to choose the less costly index/spread pair from among those offered to them by a lender as the spread of an index pair should tend towards the balance spread, if there is one. Furthermore, we also analyse the impact of the financial crisis starting in 2008 on the balance and causality relations among indices.

Key words: referenced loans, mortgage market reference indices, cointegration, time series.

JEL classification: E43, G21, R51.

BANKINTER and FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER

Medium-sized companies

Abstract: This article explains why we need a business structure allowing us to make the most of all the opportunities offered by an ever-changing world. Following an introduction on the global trends shaping our future, we illustrate the importance of a powerful midmarket, which can take advantage of the changes approaching and achieve a stable and sustainable growth of the Spanish economy. We analyse "Cre100do", the initiative fostered by the Bankinter Innovation Foundation, the Institute for Foreign Trade and the Circle of Businesspeople, in addition to the actions of Bankinter itself to boost this business fabric in Spain.

Key words: businesses, business structure.

JEL classification: D23, G21.

BONET FERRER, José Luis and MÍNGUEZ FUENTES, Raúl

The growth of the size of Spanish SMEs through internationalisation

Abstract: The Spanish economy has fully undertaken the internationalisation challenge, with the main players being companies. In particular, SMEs make up the bulk of our export and import business fabric. For these companies, consolidating an international business means a gradual increase of the averages exchanged, in addition to the number of operations, markets and products traded. These dynamics accelerate learning and bring in operational and strategy changes for SMEs and, in short, stimulate size growth.

Key words: exporting / importing business, business size, globalisation.

JEL classification: F1**,** M1.

CORONIL JÓNSSON, Alicia; CAMPO RODRÍGUEZ, Carlos del and GRANDAL BOUZA, María

Medium-sized enterprises and their contribution to growth. Measures to strengthen business fabric

Abstract: Larger businesses contribute positively to growth and economic stability of a country. Their greater productivity, a more stable offer of employment and access to easier financing at a lower cost have a positive impact on trends like foreign trade, innovation, access to technology, and developing, retaining and attracting talent. This is why companies need to boost their size. However, in Spain there are taxation, labour and bureaucracy measures discouraging their growth. Exceeding fifty employees and/or a certain figure of turnover or assets involves new obligations, reducing competitiveness and the potential for financing with own equity. Raising these thresholds would ease the steep growth curve, bringing an increase of the average enterprise size of our business fabric.

Key words: productivity, innovation, internationalisation, tax income, obstacles to growth.

JEL classification: L11, L25, L510, L53.

GARAMENDI LECANDA, Antonio

Innovation for SMEs. An approach beyond business size

Abstract: This article analyses the components of Spanish business size, with a focus on the distinct features and sizes of companies. The establishment of multiple criteria to classify SMEs as a whole underlines the need to improve standards adopted by the European Union. This fact is essential to better identify the requirements of small-sized companies to strengthen their business growth strategies. In this regard, we highlight the value of innovation processes as a source of improvement of productivity and the competitiveness of the overall economy.

Key words: microenterprises, business classification, strategy, competitiveness.

JEL classification: L21, L25.

MIELGO CARRIZO, Juan Antonio

A reflection on business size in Spain

Abstract: This article includes a descriptive analysis on Spanish business demography, in comparison with a European average and also Germany as a reference country as an economy with high productivity and business size. The article also identifies a series of determinants that may be the source of the differences in business sizes across countries. On the basis of identified determinant factors, a list of a series of general action principles is provided with the goal of increasing the size of our businesses and, ultimately, their productivity. Understanding the causes of the small size of Spanish businesses is relevant when creating economic policies focusing on increasing our country's productivity.

Key words: small and medium-sized enterprise.

JEL classification: L11, L22.

MONTAÑEZ NÚÑEZ, Miriam; RUBIO GONZÁLEZ, Ana; RUESTA BASELGA, Macarena and ULLOA ARIZA, Camilo

Financing of Spanish SMEs

Abstract: The small numbers of large companies are a barrier to productivity growth. Among the main hurdles to increase size, we find the lack of access to financing in suitable conditions. Although this aspect has improved recently, it has progressed more for medium-sized companies than for small companies and microenterprises. A series of measures are being implemented to simplify procedures, support entrepreneurship and open up to foreign trade, improve information on SMEs, reduce risks for financers, improve the efficiency of the financial system and the development of non-banking financing.

Key words: productivity, financing, credit.

JEL classification: G21, G23, L11.

PRATS ALBENTOSA, María Asunción and MERINO DE LUCAS, Fernando

The significance of the size of Spanish companies

Abstract: This article analyses the impact of business sizes on the Spanish productive fabric. Following an explanation of the distinct factors distinguishing small and medium-sized enterprises as concerns their growth and survival amid a crisis, there is an assessment of the consequences in terms of overall employment and productivity of the breakdown by sizes of Spanish companies in respect of the main European economies.

Key words: company size, productivity, employment, SMEs.

JEL classification: D22, L11.

ROSELL LASTORTRAS, Juan

Future challenges of Spanish SMEs

Abstract: The long recession phase suffered by the Spanish economy has led to a destruction of productive fabric, in particular for SMEs, greater than that of other surrounding countries. Given the significance of SMEs in Spain, this article identifies the special conditions of our socioeconomic, institutional and financial environment limiting the capacity of our small and medium-sized enterprises to adjust better to economic cycle changes and have the ability to survive in a more globalised world. Therefore, aspects such as innovation, the educational system, a suitable level of financing and the legal, employment and tax environment emerge as key factors underpinning the success of companies, with a greater impact for SMEs.

Key words: size, entrepreneurial spirit, innovation, contributions, cooperation.

JEL classification: D21, L11.

VIVES DE PRADA, Luis

SMEs + innovation: size matters, but attitude matters more

Abstract: In a market with growing competitive pressure, with increasingly more companies seeking to compete on a low cost basis, innovation is vital. Innovation assists in preventing the commoditisation of products - price wars - and when managed well, it can develop new opportunities for differentiation and profit generation (Lafley & Charan, 2008). However, when innovation is discussed, it is mostly associated to large companies with extensive financial and human resources (Vives, Asakawa & Svejenova, 2010). Can an SME have the ability to develop innovative proposals and improve its competitiveness through innovation? This article argues that SMEs not only can but must innovate, as it is essential to their survival and development. Innovation, more than a question of size, is a matter of attitude.

Key words: business classification, strategy, competitiveness.

JEL classification: L21, L25, M14.

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

JULIO CERVERA Y LA TELEGRAFÍA SIN HILOS

Julio Cervera Baviera fue un personaje apasionante que destacó en campos profesionales muy diversos. Vivió en Marruecos y en Puerto Rico además de en España. Fue explorador del desierto africano, militar, político, enseñante y masón. Inició la educación a distancia y fundó en Valencia las escuelas libres de ingenieros electricistas y mecánicos.

Su mayor logro fue la investigación en la telegrafía sin hilos. Hoy se reconoce así y este libro sostiene que su mérito es incuestionable pues mejoró de forma notable la tecnología existente en el momento. Aunque esta monografía tiene como núcleo sus trabajos sobre la telegrafía sin hilos, no descuida sus otras facetas vitales que no por menos conocidas son menos apasionantes. Este libro es un tributo a la memoria de un inventor poco conocido que fue a la vez un personaje asombroso y de gran complejidad.

Número de páginas: 84
Precio papel: 8,00 € (IVA incluído)
Precio pdf: 4,00 € (IVA incluído)
Precio papel: 6,00 € (IVA incluído)
email: distribucionpublicaciones@mineco.es

Librería virtual, suscripción y venta: www.mineco.gob.es
Pº de la Castellana, 162 – 28046 Madrid. – Telf. 91 603 79 97/93

NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

Los artículos que se envíen para publicar en ***Información Comercial Española. Revista ICE*** deberán ser originales, no publicados, ni en proceso de evaluación por otra publicación. Los trabajos recibidos serán sometidos para su aceptación a evaluación externa anónima.

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word, a la siguiente dirección de correo electrónico: *revistasice.sscc@comercio.mineco.es*

2. En la primera página se hará constar el nombre y dos apellidos, la fecha de conclusión del trabajo, así como la filiación institucional del autor y la forma en que desea que sus datos aparezcan.

3. La extensión del trabajo no será inferior a 20 páginas ni superior a 25 folios Dina-4, incluidos gráficos, cuadros, notas y bibliografía.

    a. Tipo de letra: Times New Roman 12, márgenes de 3 cm y párrafos con interlineado a doble espacio. Los encabezamientos de cada apartado, numerados, en minúscula y en negrita, distanciándose dos espacios del anterior párrafo. Las páginas irán numeradas correlativamente en la parte inferior. Los encabezamientos de cada subapartado se pondrán en redonda negrita, y el tercer nivel en cursiva.

    b. Las ecuaciones irán centradas y en caso de numeradas, a la derecha entre corchetes.

4. Todos los gráficos, cuadros o tablas han de ser originales y tendrán un número correlativo, el título en la parte superior y la correspondiente fuente y/o nota aclaratoria en la inferior izquierda. Se enviarán en archivo independiente y en formato Excel con suficiente calidad técnica. A lo largo del texto se indicará el lugar exacto en que ha de insertarse cada gráfico, cuadro o tabla.

5. Los artículos deberán incluir un resumen del contenido, que no excederá de 100 palabras en el que se reflejen los elementos más importantes. Se incluirán de 3 a 6 palabras clave que no coincidan con las del título, y de 2 a 6 códigos de materia según la clasificación del *Journal of Economic Literature* (JEL), para lo que se puede acceder en *https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php*

6. Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).

7. Las notas a pie de página irán integradas en el texto con las llamadas en el lugar correspondiente del mismo. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.

8. Los anexos se insertarán tras la bibliografía. Deberán llevar un título y una breve explicación del contenido.

9. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada. Con el nombre de “Referencias bibliográficas”, en orden alfabético y siguiendo las normas de la Asociación Americana de Psicología Harvard-APA en *http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf*

Libros: (1) Apellidos, e iniciales de los autores, (2) año de publicación, (3) *título completo*, (4) lugar de publicación, (5) nombre de la editorial.

Ej.: FISHER, I. (2013*). Dinero, capital y crisis: escritos escogidos.* Madrid: Fundación ICO.

Ej.: EDVINSSON, L. y MALONE, M.S. (1997). *Intellectual Capital: Realizing Company's True Value by Finding its Hidden Brain Power*. Nueva York: Harper Collins Publishing.

Artículos: (1) Apellidos e iniciales de los autores, (2) año de publicación, (3) título completo del artículo entre comillas, (4) nombre de la revista (*en cursiva)*, (5) número y/o volumen, (6) páginas.

Ej.: VIÑALS, J. (1983)."El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica". *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 634, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

Ej.: BARNEY, J. B. (1986). "Organizational Culture: Can It Be a Source of Sustained Competitive Advantage?". *Academy of Management Review*, vol. 11, nº 3, pp. 656-665.

Otras fuentes: para citar documentos de trabajo o informes, indicar claramente la institución que publica o edita el trabajo, la fecha y lugar de la publicación.

Ej.: COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA (2013): *Informe sobre el efecto del día de la semana en la determinación de los precios de los carburantes*, Madrid.

Páginas Web: Si se incluyen en las citas alguna referencia a páginas web donde se hayan obtenido documentos, se pondrá la referencia completa de la dirección de internet y una indicación de la fecha de consulta.

Ej.: HILERA, J.R., GARCIA, E. y MARCOS L. (2010, febrero). "Análisis comparativo de estándares y modelos de calidad" Comunicación presentada en *el I Congreso Iberoamericano sobre Calidad de la Formación Virtual*: CAFVIR 2010, 24-26 de febrero. Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá, pp. 168-17. Recuperado 20 de octubre de 2014 de *http://www.uah.es/biblioteca/ayuda_formacion/estilos_citas.html#harvard*

Ej.: UNIVERSIDAD DE GERONA (2012, enero). Portal Euroamericano de Historia y Antropología Jurídica. Recuperado 28 de noviembre de 2013, de *http://www.udg.edu/pihd/PIHD/Presentacio/tabid/14002/language/es-ES/Default.aspx*

Los artículos publicados estarán disponibles en *www.revistasice.com*

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (ICE)

SUSCRIPCIÓN ANUAL

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMÍA (6 NÚMEROS/AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	**UNIÓN EUROPEA 1 año**	**RESTO DEL MUNDO 1 año**
SUSCRIPCIÓN	75,00 €	90,00 €	90,00 €
Gastos de envío España	7,08 €	30,12 €	48,30 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	3,28 €		
TOTAL	**85,36 €**	**120,12 €**	**138,30 €**

EJEMPLARES SUELTOS

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	**UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar**	**RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar**
NÚMERO SUELTO	15,00 €	20,00 €	20,00 €
Gastos de envío España	1,18 €	5,02 €	8,05 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,65 €		
TOTAL	**16,83 €**	**25,02 €**	**28,05 €**

DATOS

Nombre y apellidos .....
Empresa .....
Domicilio .....
D.P. ..... Población .....
N.I.F. .....
Teléf. ..... Fax .....
E-mail .....

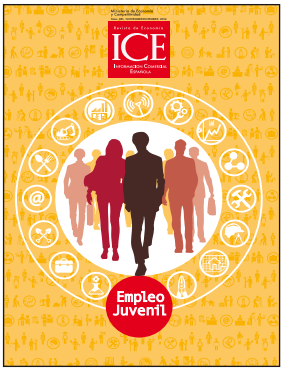
Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad
IBERCAJA. Callé Alcalá, 29. 28014 Madrid (España)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

Suscripciones y ventas por correspondencia:
Paseo de la Castellana, 162, 9.ª planta. 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 97/93

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad
distribuciónpublicaciones@mineco.es

Últimos números publicados



Núm. 881
Empleo juvenil

Núm. 882
Financiación para el desarrollo. Una perspectiva comparada

Núm. 883
Una política económica para la recuperación

Núm. 884
España y las relaciones económicas transatlánticas

Números en preparación

Transformaciones en los mercados energéticos
Internacionalización de la inversión y la empresa

Revista de Economía

ICE

Información Comercial Española

Ministerio de Economía y Competitividad

00885
9 770019 977006

GOBIERNO DE ESPAÑA

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD