

## CAPÍTULO 53

---

### *PYME Y EMPRENDEDOR: TENDENCIA A ENCONTRARSE EN EL ENTORNO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN*

---

**Joaquín Rieta Carbonell**  
**Shirley Suárez Sarmiento**  
**Javier Galdón Rubio**  
Sai Wireless, S.L.  
info@saiwireless.com

#### INTRODUCCIÓN

La controversia entre las grandes y pequeñas empresas procede de las disquisiciones teóricas existentes entre los dos modelos de producción que aparecen contrapuestos en la literatura: el modelo fordista de producción en serie y el modelo de producción flexible (denominado también producción en pequeños lotes, *batch production* o *lean production*). El primero persigue la fabricación de bienes generales (estandarizados) mediante el uso de recursos especializados y se basa en el uso de las máquinas y de los avances tecnológicos para conseguir una mayor productividad, reduciendo el coste unitario de producción y descomponiendo el proceso productivo en multitud de tareas sencillas que puedan ser realizadas por máquinas de forma más rápida y precisa. Por su parte, el modelo de producción flexible se basa en la producción de bienes especializados mediante el uso de recursos generales, utilizando un tipo de tecnología flexible que permita desarrollar el potencial creativo y habilidades especializadas y poder así fabricar productos cada vez más diversos que atiendan a diferentes gustos y mercados (Storper y Scott, 1988, Piore y Sabel, 1990).

La participación activa y creciente de las pequeñas y medianas empresas en la economía de los principales países desarrollados y su notable influencia en términos de crecimiento económico, puesto que dichas estructuras suponen un potente motor de creación de empleo, de regeneración de economías regionales y de impulso del cambio tecnológico al aparecer nuevos sectores industriales, ha originado importantes debates y líneas de estudio en la medida en que dichas

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

hipótesis contradicen la creencia anteriormente generalizada de que un cierto poder de monopolio representado por las grandes empresas es requisito necesario para alcanzar el progreso económico a través del cambio tecnológico. Así, en los últimos quince años se ha desarrollado una corriente de pensamiento en torno a las pequeñas y medianas empresas que ha suscitado un creciente interés a todos los niveles: socio-económico, industrial, político, y que ha colocado a las PYMES en el punto de mira de numerosos estudios y programas políticos.

## **PYME: DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS**

Cabe decir que no existe una única definición PYME, que por otro lado se puede realizar en función de distintas variables. Entre ellos se distinguen (Sotomayor y Toribio, 1999:27):

- *Aspectos cualitativos*: que analizan la autonomía de la empresa en el mercado, su cuota de participación en el mismo, etc. En este sentido, se podría definir a la pequeña empresa como aquella que controla una pequeña parte del mercado, con escaso poder sobre el mismo, siendo los propietarios de la empresa los que por regla general llevan a cabo la gestión y dirección de la misma. Este tipo de variables son a veces difíciles de cuantificar, analizando aspectos más subjetivos e inherentes a la propia empresa y empresarios.
- *Aspectos cuantitativos*: vienen a solventar algunos de los inconvenientes del criterio anterior, al utilizar variables más fáciles de medir, como puede ser la cifra de ventas de la empresa, de beneficios, volumen de activo o número de trabajadores, entre otros. Un criterio con frecuencia empleado suele ser el número de trabajadores, al presentar un elevado grado de fiabilidad y ser más operativo. Este aspecto no está exento de inconvenientes, y uno de ellos es que no tiene por qué relacionarse el número de trabajadores con el valor añadido o con la productividad de estas empresas.

“Una vez que se haya decidido qué criterio será el empleado, que vendrá condicionado con frecuencia por la disponibilidad de los datos referentes a las empresas que se desee analizar, será preciso atender ya de forma concreta a su definición. Optando por el número de trabajadores como criterio de clasificación por las ventajas que se han descrito, se plantea otra cuestión: qué se va a entender por PYME, pues cada país establece unos límites e incluso dentro de cada uno de ellos, distintos organismos establecen a su vez diferentes clasificaciones. A modo de ejemplo podemos señalar cómo tendrán la consideración de PYMEs, para algunas de las ayudas que presta el Instituto de Crédito Oficial o el Instituto de Fomento de Andalucía, las empresas con un empleo inferior a 250 trabajadores, mientras que la Central de Balances del Banco de España incluye dentro de las PYMEs las empresas que no superen los 500 empleados” (Sotomayor y Toribio, 1999:28).

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

Para delimitar conceptualmente el colectivo empresarial en que vamos a centrarnos, según la Recomendación (DOCE L107/4, de 30 de Abril de 1996) de la Comisión Europea se considera PYME a aquella unidad económica con personalidad, física o jurídica, que reúne los siguientes requisitos:

- Que emplee menos de 250 personas
- Que tenga un volumen anual de negocio no superior a 40.000.000 euros, o bien un balance general no superior a 27.000.000 euros
- Y que cumpla el criterio de independencia, entendiéndose por empresas independientes aquellas en las que el 25% o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de PYME. Este umbral podrá superarse en los casos siguientes:
  - \* Si la empresa pertenece a empresas públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que estos no ejerzan individual o conjuntamente ningún control sobre la empresa.
  - \* Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quien lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de PYME.

Paralelamente, en Japón se considera como PYME aquella empresa con menos de 300 empleados (IMPI, 1994).

En resumen, en función de esta relación con las grandes empresas, las PYMES pueden ser (Sotomayor y Toribio: 1999:28):

- “PYMES satélites”, que mantienen una dependencia importante con la gran empresa.
- “PYMES de oposición supeditada”, que muestran cierta independencia pero sus actuaciones vienen condicionadas por el comportamiento de las grandes en el mercado.
- “PYMES independientes”, en cuyo caso no existe relación con la gran empresa, actuando en mercados propios, pero reducidos.

Algunos autores como Guzmán (1994) apuntan las características descriptivas del conjunto de las PYMES en España y los rasgos cualitativos del pequeño empresario:

- Existe una escasa actividad de I+D y una gran dependencia tecnológica. Las actividades de desarrollo tecnológico se basan principalmente en la adquisición de equipamiento y, en la contratación de equipo técnico.
- El proceso productivo en las PYMES se caracteriza por un consumo inferior de los bienes intermedios, lo que implica una mayor integración vertical y una mayor participación del valor añadido en el total de la producción.
- Fuerte dependencia del sistema bancario debido principalmente a las necesidades de financiación a C/P. Entre las principales fuentes de financiación de la innovación resaltan los recursos propios, las subvenciones, los créditos públicos, y de forma marginal la financiación procedente de programas cooperativos europeos.

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

- Acceso restringido a mercados internacionales, lo que supone una reducción de la competitividad de las PYMES en el exterior.
- Excesiva especialización en sectores de producción convencional de demanda débil (productos metálicos, textiles, etc.)
- Escasa transferencia de tecnología, son prácticamente inexistentes las relaciones con empresas que pueden transferir nueva tecnología.
- Elevados costes de personal en el segmento de las microempresas.
- El carácter familiar y reducido de las PYMES españolas ha ocasionado que una gran parte de las PYMES ejerzan un papel de empresa auxiliar de los grandes grupos líderes de cada subsector.
- Excesiva atomización que se manifiesta sobre todo en el sector servicios, debido al predominio de subsectores tradicionales con escaso valor añadido, muy ligados a la demanda final y muy poco relacionados con el resto del sistema productivo.
- En cuanto a las características cualitativas del empresario, aunque existen diferencias entre las distintas áreas regionales, en general, el pequeño empresario español se caracteriza por su escasa formación técnica, de gestión y comercial; posee una actitud poco positiva ante el reto que supone el mercado comunitario; baja motivación y mentalización hacia la innovación.

Barredo y Llorens (1993:127-129) recoge los resultados del primer informe anual del Observatorio Europeo de la PYME en 1993. Estos resultados reflejan que la tipología y la problemática de la PYME española es muy similar a la del resto de los países europeos y está basada fundamentalmente en la patente debilidad de la PYME a la hora de competir internacionalmente y afrontar los cambios tecnológicos y en la especial fragilidad de su estructura interna ligada a su dimensión. Sin embargo, aunque cualitativamente los problemas no difieren, cuantitativamente, es decir, la magnitud de los mismos, presenta una clara desventaja para el caso español. A título de resumen, estos son los puntos más destacables y que afectan a la competitividad de nuestras PYMES:

- Las empresas españolas presentan una dimensión media en términos de empleo inferior a la europea.
- Existe similares ratios de mortalidad de empresas, pero la tasa de nacimiento es más baja (existe por tanto un comparativamente más bajo carácter emprendedor).
- Existe una importante especialización en mercados geográficamente próximos (nacionales de lo cual se deriva un menor número de empresas subcontratantes en mercados internacionales).
- Se detecta una alta capacidad para generar empleo en este tipo de empresas (óptima respuesta de la PYME en el punto alto del ciclo económico).
- Baja productividad de la PYME industrial en relación con el conjunto de empresas españolas.

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

- Importancia de los problemas financieros ligados a su baja rentabilidad y al menor desarrollo en nuestro país de mercados e instrumentos financieros adecuados.

La enorme trascendencia que tienen las PYMEs ponen de manifiesto “una serie de aspectos que han ido resaltando algunas de las grandes ventajas y aportaciones para la economía:

- Creación de empleos y de riqueza. La mayoría de las empresas creadas en los últimos años pertenecen a este colectivo, resaltando el hecho de que desde 1988 hasta 1995 casi la totalidad de los puestos de trabajo creados en la UE han corrido a cargo de empresas de menos de 100 empleados, compensando la pérdida de empleos registradas en muchos casos en las grandes empresas. Por tanto, es fundamental la atención que a estas empresas se le dedique, máxime en economías como la española con unas tasas importantes de desempleo, en las que estas unidades pueden convertirse en el colchón que amortigüe los devastadores efectos que el paro genera.
- Flexibilidad. Una de las grandes ventajas que posiciona a las PYMEs en una situación estratégica es su gran flexibilidad, dada su capacidad de adaptarse con mayor facilidad que la gran empresa a los cambios que se producen en el mercado, su apertura, la mejora en las comunicaciones que facilita el acercamiento de los consumidores a los productos, hacen que éstos tengan un mayor grado de exigencia, alejándose de la tendencia hacia la homogeneización, lo que permite a las PYMEs, dada esta flexibilidad, adaptarse a los cambios en los gustos de sus clientes, frente a la gran empresa, por lo general con estructuras más rígidas.
- Motivación. En estas empresas suele existir una mayor motivación e identificación de sus trabajadores con los objetivos de la organización, lo que teniendo en cuenta el creciente interés que el factor humano adquiere en la empresa, consciente de la importante contribución del mismo al crecimiento y a la productividad.

Consciente de estas ventajas, distintos organismos públicos e incluso privados, han incrementado notablemente el apoyo a estas empresas, lo que obviamente puede constituir otra oportunidad para las PYMEs” (Sotomayor y Toribio: 1999:29). “Una posible desventaja que estas unidades pueden tener frente a las grandes empresas, es que estas últimas gozan de las ventajas que le reportan las economías de escala y en muchos casos de cierto poder sobre su entorno. No obstante, estas dificultades pueden ser solventadas a través de, a lo que debe ser, una de las bazas fundamentales de las PYMEs y, más concretamente, de las pequeñas empresas: el asociacionismo o la colaboración, puesto que dadas las características de los mercados, cada vez más globalizados, se puede decir que ninguna empresa es lo suficientemente grande, relativizándose el concepto de dimensión empresarial” (Sotomayor y Toribio, 1999:29).

Para Sanchís (1993), los inconvenientes son:

- a) Dificultad de obtención de recursos financieros (quizá el inconveniente más grave porque limita el crecimiento).

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

- b) Escaso nivel tecnológico.
- c) Gestión desprofesionalizada y centralización en la toma de decisiones.

## **PROBLEMÁTICA DEL TAMAÑO EMPRESARIAL**

El estudio del tamaño empresarial se realiza desde diferentes enfoques (Bueno, 1996b; Bueno, Cruz y Durán, 1996a):

Enfoque clásico de la economía (Teoría de la Firma).

Teorías basadas en las economías de escala y en la “sinergia”.

Este aspecto ha generado una tesis centrada alrededor de dos preguntas:

1. ¿Existe realmente un tamaño óptimo?
2. ¿Existe una relación directa entre el tamaño y la rentabilidad, de forma que un mayor tamaño implique economía de escala, y por tanto, una mayor rentabilidad o un menor coste?

Conviene poner de manifiesto que la adopción del tamaño adecuado se presenta, sobre todo en un momento como el actual, como una de las cuestiones más importantes para las empresas que desean alcanzar un mayor nivel competitivo. Los avances tecnológicos y/o las modificaciones experimentadas por los factores condicionantes (disponibilidades financieras o de recursos, nivel de demanda, intensidad de la competencia...) de determinados sectores económicos han obligado a iniciar un proceso de redimensionamiento, tomando como punto de referencia la magnitud considerada como normal o ideal, según las condiciones del sector donde se actúa.

### ***Teoría de la Firma***

El tamaño es fuente de ventaja competitiva para la empresa, ya que existen economías de escala y de alcance asociadas a una determinada dimensión de la empresa. La Teoría de la Firma defiende la existencia de un tamaño óptimo de la empresa, que tiene vinculado una serie de economías de escala que minimizan los costes medios a largo plazo y maximizan la rentabilidad. Así, tener un tamaño óptimo se convierte en fuente de ventaja competitiva, justificando el crecimiento empresarial para la consecución de tal dimensión.

¿Cómo determinar la influencia que el tamaño empresarial puede tener sobre la función de costes y en la rentabilidad de la empresa? Para ello estudiaremos la función de costes. En consecuencia, la empresa, según las distintas dimensiones que puede adoptar, ofrecerá diferentes funciones de costes totales, tanto por el efecto de sus costes de estructura (fijos), como por el menor o mayor coste variable asociado a cada dimensión (economía o deseconomía de escala). La empresa elegirá aquella dimensión que le permita producir a unos costes totales más bajos.

***Teorías sobre el tamaño de la empresa basadas en las economías de escala y “sinergia”***

Criterios de clasificación de las economías de escala:

1. Según su influencia en datos de naturaleza técnica o económica:
  - Técnicas: Rendimientos de escala que reflejan mejora en la “productividad técnica”.
  - Económicas: Ventajas en los costes de los factores al adaptarse mejor a largo plazo.
2. Según el ámbito de creación de las “economías”:
  - Internas: Ventajas generadas en el ámbito de la empresa por adecuada gestión económica.
  - Externas: Ventajas derivadas de fuerzas del mercado, como ejemplo, la tecnología.

Frente al planteamiento anterior han surgido diversas críticas:

1. Presenta un mínimo, podemos decir que existe la dimensión óptima de la empresa. Pero se observan dos casos especiales:
  - Curvas con forma de meseta, con costes casi constantes ante una gran gama de dimensiones, donde en vez de existir una dimensión óptima hay una zona óptima.
  - Curvas con forma de L, en las que después de alcanzar un tamaño mínimo óptimo, las empresas pueden crecer indefinidamente sin que sus costes unitarios aumenten o disminuyan.
2. No siempre aparecen economías de escala, lo que entra en clara contradicción con la base teórica que sustenta la Teoría.
3. En cualquier caso, estas no son las únicas fuentes de ahorro en costes. Podemos hablar de la existencia de “economías de naturaleza económica”, las “economías de experiencia”. La repetición en un periodo de tiempo suficientemente largo de un volumen de producción genera una reducción uniforme de los costes variables medios a medida que se incrementa la cantidad producida, debido a un aprendizaje del factor trabajo y un mejor aprovechamiento de los otros recursos. Con esto queremos hacer notar que no solo un tamaño empresarial determinado proporciona disminución de costes medios.
4. No siempre se cumple la relación del tamaño - rentabilidad de la empresa. El tamaño suele estar emparejado con un mayor poder de mercado y una mayor estabilidad en los resultados, que justifican el crecimiento. Por otro lado, es lógico pensar que una mayor dimensión puede facilitar la asimilación de las innovaciones. Sin embargo, existen múltiples situaciones en las que se producen ineficiencias por efecto del tamaño, como por ejemplo, la pérdida de flexibilidad de algunas organizaciones con un importante componente de costes fijos, que les llevan irremediamente a una peor adaptación al entorno (turbulento), o el aumento de la complejidad organizativa.

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

5. Los procesos reales de crecimiento están influidos por un conjunto de factores no recogidos por la teoría de la firma. El “enfoque neoclásico” es válido para una empresa monoproseso y monoplantía, lo que le aleja de la realidad de la empresa actual: multiproducto, multiproseso y multiplantía. En empresas como las actuales se produce otro tipo de economías, denominadas “economías externas”, derivadas del cambio tecnológico y la propia evolución del crecimiento de la empresa, y que han hecho surgir las “economías de alcance”. Los costes pueden disminuir por incrementar el número de productos distintos obtenidos del mismo proseso o de otros prosesos agregados, cuando la elaboración conjunta de dos o más productos requiere menores costes que realizarlo separado.

Es decir, suponiendo el mismo volumen de producción. Siendo:

CTMe1: costes totales medios para el caso de un solo producto

CTMen: costes de la “cartera” de  $n$  productos

Habría “economías de alcance si se produce que:  $CTMe1 > CTMen$ . Con lo que las ventajas se originan por:

- Una mejor adaptación de los factores y prosesos en condiciones de flexibilidad tecnológica o de la multiproducción
- La existencia de costes fijos comunes al conjunto de productos que fabrica la empresa.

Podemos hablar de la aparición de las economías de alcance y de experiencia, entre otras, como nuevas fuentes de ahorros en costes.

La polémica la hemos centrado en el análisis de los efectos positivos o negativos de un conjunto de factores sobre la dimensión óptima de la empresa. Estos enfoques teóricos suelen clasificar los factores influyentes en técnicos, financieros, comerciales de dirección y de riesgo, tal y como son expuestos con sus correspondientes riesgos en el cuadro 1.

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

CUADRO 1.  
ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN  
EN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

Factores de influencia	Economías de escala	Deseconomías de escala
Técnicos	Con procesos y plantas de producción en cadena y grandes series. Por la posibilidad de aplicar tecnologías muy intensivas en capital en las que se requieren "masas críticas elevadas".	Con procesos y plantas de producción por pedido y series cortas. En estos casos son las "economías de alcance" las importantes.
Financieros	En sistemas técnicos intensivos en capital. Si no se disponen limitan el crecimiento.	En pocas ocasiones las generan, salvo en actividades económicas especializadas propias del sector de los servicios.
Comerciales	Ventajas al abaratar precios de los factores y aprovechar mejor los esfuerzos comerciales y la capacidad de distribución. Genera poder de mercado.	En general son pocas las desventajas por este tipo de factor, salvo por la combinación de los anteriores para bienes y servicios muy especializados.
De dirección	Pueden generar ventajas por la aplicación de funciones y técnicas avanzadas y sofisticadas.	Normalmente son su causa, porque a partir de cierta dimensión los problemas de coordinación, comunicación y control tienen costes crecientes.
De riesgo	Por un adecuado volumen y distribución de recursos en varios productos y mercados, motivado en parte por el concepto de "sinergia". Genera estabilidad.	Por una excesiva concentración de recursos y esfuerzos en pocos productos y mercados.

Fuente: Bueno (1996b). La página corresponde a la 380 de la edición de 1993.

### ***Posicionamiento final***

Entonces, si no siempre se cumple la relación tamaño- rentabilidad, si un tamaño adecuado no es la única fuente de disminución de costes, ¿realmente existe un tamaño óptimo o no?. Claver *et al.* (1998:248), sumándose a los planteamientos críticos, indican que la dimensión adecuada es un concepto dinámico y no estático, porque vendrá condicionado por la necesidad de adaptación a una realidad continuamente cambiante como lo son las exigencias derivadas de un entorno también dinámico. Esto es, ante unas determinadas condiciones ambientales la dimensión idónea será una concreta; si estas condiciones cambian, la nueva dimensión nada tendrá que ver con la anterior. Se debe tener en consideración que no es que las grandes empresas tengan ventajas sobre las pequeñas y medianas,

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

por su capacidad para generar economías de escala, sino que unas u otras dimensiones presentan ventajas o desventajas de acuerdo con el sector al que pertenecen.

Podemos concluir que no existe una sola dimensión adecuada, sino varias en función de las necesidades emanadas del contexto en el que se desenvuelve la empresa. De la influencia de dichos factores y de los estudios empíricos elaborados es difícil determinar si existe o no una clara relación entre un mayor tamaño y la eficiencia, es decir, si las economías de escala son crecientes. Sin embargo, la polémica generalmente llega a concluir que:

- A medida que la empresa aumenta su dimensión, decrece su rentabilidad
- Aunque gana en poder de mercado y en estabilidad de resultados (menor riesgo).

Se han determinado diferentes estudios estadísticos y econométricos con el fin de comprobar la existencia o inexistencia de una relación directa y positiva entre el tamaño y las economías de escala. Tales estudios apuntan a que el tamaño en sí no es una variable clave en la eficiencia empresarial (Mota y Ribeiro, 1997).

## **LA COMPETITIVIDAD DE LA PYME**

La palabra competitividad es un término difícil de definir. Podríamos describirla como un conjunto de factores que inciden en el desarrollo económico y contribuyen a mejorar la posición en el mercado de las empresas. La competitividad de la pequeña empresa se traduce, fundamentalmente, en su capacidad de aprovechar las oportunidades que se le ofrecen en su entorno, tanto en términos de negocio como de recursos disponibles. La competitividad, es un término que procede de competencia, en este sentido, los agentes que rivalizan entre sí, son competidores y la competitividad representa tanto la capacidad para rivalizar como para indicar la posición relativa de un agente frente a sus competidores y su aptitud para mantenerla y mejorarla de forma sostenida. Además, según el ámbito geográfico, se tienen diferentes niveles de competitividad, entendidos como local, regional, nacional e internacional.

Existen dos aspectos fundamentales que intervienen directamente en el desarrollo de la competitividad de las empresas: los factores internos y los factores externos. Los primeros son controlables por el empresario. Se consideran factores internos la estrategia y la forma de implantarla dentro de la empresa, el ámbito de productos o servicios en el que decide competir, los métodos de organización, el ámbito geográfico y el posicionamiento concreto que escoge. Los factores externos, por el contrario, dependen del entorno en el que se mueve el empresario y no son controlables por él. Se consideran factores externos todos aquellos que la empresa por sí sola no puede cambiar y que, por lo tanto, definen el entorno en el que se ha de mover. Son factores externos a la empresa los costes de transacción de la economía, las infraestructuras, la legislación laboral, la competitividad de

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

sus proveedores y la exigencia de sus clientes, entre otros. En el terreno de los factores externos, la Administración puede actuar en algunos de ellos, ofreciendo a las empresas un marco favorable a su crecimiento, mediante la articulación de medidas dirigidas a ofrecer a los empresarios el mejor entorno posible para que sus empresas se desarrollen y puedan incrementar el empleo y la competitividad.

En lo que se refiere al soporte que la Administración puede prestar, existe una serie de acciones concretas que afectan a todos los sectores económicos. Temas como la educación, la fiscalidad, la flexibilidad de sistema de pagos y cobros, o la disminución de procedimientos administrativos para la gestión, facilitan y apoyan el desarrollo económico de un país. La Administración puede poner recursos a disposición de las PYMEs y conseguir que los empresarios conozcan la existencia de estos recursos y cómo pueden beneficiarse de ellos. Podemos decir, entonces, que la competitividad se produce como resultado de un proceso en el que las empresas y los poderes públicos trabajan de forma paralela para conseguir un mayor desarrollo económico y un progreso social equilibrado y sostenible. En un entorno que se mueve a una velocidad creciente, las empresas deben avanzar con mayor rapidez. La Administración debe tratar de eliminar obstáculos de su camino, y proporcionarles un empuje que impulse a los empresarios hacia objetivos cada vez más ambiciosos y a la consecución de un mayor nivel de competitividad” (Martínez Gómez, 1998:31-32).

En España, el Ministerio de Economía y la Dirección General de Política de la PYME, han venido convocando desde el año 2001 el Plan de Consolidación y Competitividad de la PYME con el objetivo de mejorar la competitividad de las PYMEs españolas en diferentes líneas entre las que cabe destacar la de la Sociedad de la Información, además de calidad y medio ambiente, innovación, diseño y cooperación. La gestión de este plan a la Comunidad Valenciana se ha realizado a través del IMPIVA integrado en la Consellería de Industria y Comercio de la Generalitat Valenciana.

Desde Sai Wireless, hemos aprovechado esta oportunidad y apoyo de la Administración para desarrollar una serie de servicios y productos competitivos para las Asociaciones Empresariales y PYMES de la Comunidad Valenciana; siempre desde la perspectiva de las grandes ventajas que ofrece a estos colectivos la Sociedad de la Información. Desde su inicio en el año 2001 Sai Wireless ha gestionado ayudas de la Administración por valor de 1.082.728 euros.

El haber podido conocer como PYME y emprendedor toda la problemática y obstáculos que sufre cualquier emprendedor en la fases de inicio y consolidación de su actividad, nos ha permitido descubrir muy de cerca muchas de las variables que inciden en la competitividad de las PYMEs. Esto ha posibilitado a la empresa ofrecer soluciones a medida con un denominador común a todas ellas, la utilización de la Sociedad de la Información.

El resultado final del trabajo de Sai Wireless ha sido el haber podido acercar a las PYMEs y a las Asociaciones Empresariales los últimos avances tecnológicos para poder modificar y mejorar los actuales métodos de trabajo en estos colectivos. Para ello, se han ido creando servicios de formación por satélite frente al sistema de formación presencial tradicional; se han informado y cubierto muchas

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

necesidades de información de colectivos de PYMEs y también de ciudadanos a través de dispositivos móviles, teléfonos móviles y PDAs; se han complementado las ventas tradicionales con el diseño de tiendas electrónicas, se ha asesorado en la Ley orgánica de protección de datos de carácter personal, etc.

La incorporación de la Sociedad de la Información ha permitido crear productos y servicios más competitivos para las PYMEs como:

- ALERTPYME: sistema de información de alertas al móvil y e-mail de las pymes sobre subvenciones, cursos de formación, plazos de impuestos,
- ALERTA TU AYUNTAMIENTO: sistema de información de alertas al móvil de los ciudadanos de un municipio sobre estado del tráfico, fiestas locales, gotas frías, campaña de vacunación, etc.
- VIGILAND: sistema que permite visualizar desde internet, un móvil o una PDA las fotos generadas por una alarma producida en una PYME o domicilio particular por una entrada no autorizada como consecuencia de un robo.
- EDITORCOM: software que permite a las PYMEs actualizar los contenidos de sus páginas webs, evitando las dependencias externas, costes y tiempos.
- EMPRENDIMETRO: software que permite conocer el grado de emprendedor que es una persona.
- HAZ NUMEROS.COM: es un simulador financiero para que las PYMEs puedan realizar sus cálculos financieros y económicos, mediante un pago que se realiza enviando un mensaje corto SMS.
- TIENDA COPA AMERICA: es una tienda electrónica para vender productos relacionados con el evento de la Copa América 2007.
- TU OFICINA MOVIL: es una tienda electrónica donde se pueden encontrar hardware y software sobre dispositivos móviles PDAs.
- DETECTOR DE EUROS: es un detector de euros que se comercializa en España y se importa de Alemania. Está testado por el Banco de España y por el Banco Central Alemán.

Si consideramos que las empresas actúan como sistemas abiertos, cabe distinguir dos tipos de factores a la hora de definir su competitividad (García Erquiaga, 1996:87-88):

- “Competitividad Extrínseca: Aquí se agrupan todos aquellos factores externos, socio-culturales, económicos, político-normativos y tecnológicos que inciden en la capacidad de competir de las empresas, tanto a nivel general como específico. Factores que afectan a todas las empresas, aunque de forma distinta a cada una de ellas según sus características.
- Competitividad Intrínseca: Son, esas características distintivas que definen la capacidad de las empresas para producir a menor coste, para introducir innovaciones, para obtener un mayor nivel de calidad, dar un mayor “valor” a los productos y servicios ofertados, etc.

En el marco del análisis estratégico el estudio del entorno constituye una pieza esencial. Al ser la empresa un sistema abierto, el entorno supone la principal fuente de amenazas y oportunidades en su andadura, teniendo en cuenta pues que el éxito de la empresa se produce merced a la interacción permanente con el entorno. Si

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

bien es cierto, la empresa afronta una intensidad competitiva que es fruto de las amenazas y oportunidades que surgen en el entorno general y específico. Las amenazas y oportunidades que llegan a la empresa están determinadas por las características del medio local en el que la empresa está inserta. No es posible un estudio integral del entorno como factor de competitividad obviando la realidad local, ya que ésta es el substrato que condiciona el comportamiento de todas las variables externas a la empresa. Al referirnos a esta realidad local, las infraestructuras y los servicios a empresas serán aspectos importantes (internalizando o externalizando los mismos).

La importancia del entorno cuando ata a la pequena empresa tiene una trascendencia mayor. La pequena empresa, es más interdependiente, ya que su capacidad de influir en el entorno y el mercado es limitada. La PYME no goza de las ventajas del oligopolio. Por otra parte, le resulta difícil acceder a las economías de escala tecnológicas, ya que su obtención exige grandes inversiones que no estn a su alcance. A su vez es difícil que base su ventaja en un efecto experiencia, ya que la reducción de costes a través de altos volúmenes de producción acumulada, que se corresponde a las empresas con grandes cuotas de mercado.

A todos estos factores debemos añadir que para la pequena empresa suele ser inaccesible el logro de lo que poseemos denominar "economías de poder", que son fruto de la capacidad de incidir sobre los agentes externos. La PYME, debe basar su competitividad en su capacidad de anticiparse y adaptarse al entorno. Entendiendo que: la competitividad es uno de los aspectos a los que más referencia se hace en la sociedad actual, siendo uno de los mayores retos de estos últimos años de siglo. A medida que el mercado adquiere mayor protagonismo como regulador de la economía a nivel mundial, crece la importancia de la competitividad. La competitividad se convierte en el resultado de un conjunto de factores que inciden de forma decisiva en la consecución o no de la misma. De todo el conjunto de factores que afectan a la competitividad vamos a centrarnos en el análisis de algunos de ellos, estos factores son:

\* **Problemática financiera** (Sotomayor y Toribio: 1999:29-30): Las PYMEs tienen cierta dificultad para conseguir financiación a un coste razonable. Estas empresas, por lo general, se encuentran con problemas de escasez de recursos. Y éstos se presentan tanto a la hora de crear un negocio, como en el momento de plantearse su crecimiento, e incluso para su simple supervivencia. Ello tiene su origen en primer lugar en la falta de garantías de estas empresas, dado que por lo general existe una relación inversa entre riesgo y tamaño empresarial, lo que va a suponer un freno para los posibles prestamistas, que desviarán sus recursos hacia inversiones más fiables. Además, y para cubrir la posibilidad de una mayor insolvencia, las instituciones financieras aplicarán a las PYMEs unas primas de riesgo mayores, traduciendo este hecho en mayor coste de financiación. Por otro lado, y ante la dificultad para acceder a otras fuentes de financiación, éstas se ven abocadas a recurrir a la financiación externa que les ofrece el mercado crediticio, que resulta ser más costosa, máxime cuando es el crédito a corto plazo el que con mayor facilidad pueden obtener, que incluso llega a financiar

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

inversiones a medio y largo plazo, y que le supone que sus gastos financieros (sobre recursos remunerados) sean del 11,9 por 100 para las empresas de menos de 100 trabajadores, frente al 8,7 por 100 para las grandes empresas.

Hay que decir, no obstante, que por parte de distintas instituciones existe un amplio abanico de ayudas financieras, que pretenden contribuir a la mejora de la financiación empresarial, con subvenciones en los tipos de interés. Sin entrar a valorar estas ayudas, sí hay que decir que el empresario no recurre con la frecuencia que cabría pensar a las mismas bien por desconocerla, bien por la confusión que a veces crea en los empresarios o por la desconfianza en su obtención. Por otro lado, su estructura y el reducido tamaño de sus operaciones financieras hace que le resulte prácticamente inaccesible el mercado de capitales, copado por grandes empresas. Ante esta dificultad surge el segundo mercado de valores; sin embargo, su funcionalidad es escasa, no sólo en España sino en Europa, puesto que los requisitos para acceder al mismo no difiere en algunos elementos fundamentales de los exigidos en el primer mercado. De esta forma, su funcionamiento tiene un carácter marginal. Ello ha llevado a la exigencia por parte de las PYMEs europeas de un mercado europeo bursátil adecuado a sus necesidades de financiación.

Estas dificultades inducen a las PYMEs a tener que recurrir al patrimonio personal o familiar a la hora de la búsqueda de financiación. Además, supondrá para estas empresas un importante freno en sus inversiones productivas, que alcanzarán una dimensión probablemente menor de la prevista en sus inicios. Así, es fundamental la búsqueda de fórmulas que faciliten a la empresa la obtención de avales, pues el comprometer patrimonios personales puede llegar a complicar más el funcionamiento de las empresas. Como resumen podemos identificar en el campo de la financiación de las PYMEs cuatro problemas fundamentales (Marrero, 1998:23): estructura financiera inadecuada, garantías adicionales, coste soportado y necesidad de formación. Después de identificar los principales problemas que afectan a las pequeñas y medianas empresas a la hora de financiar sus proyectos empresariales destacaremos los instrumentos existentes en el mercado financiero que ofrecen soluciones satisfactorias a las demandas de este colectivo: línea PYME de financiación, sociedades de capital riesgo, sociedades de garantía recíproca, fondos de inversión colectiva y préstamos participativos.

Sin embargo no hay que olvidar y destacar dentro del factor financiero el importante papel que juega la familia del empresario o emprendedor. Y no solo desde el punto de vista de la ayuda económica o el respaldo de garantías que puede proporcionarle al inicio de su actividad, sino la financiación de todas aquellas actividades que tienen lugar durante toda la vida de la relación familia-emprendedor/PYME, como son la educación, tanto la escolar como la universitaria, la postgrado, la cultura, etc.

\* **Fiscalidad** (Martínez Gómez, 1998:32): La importancia que tiene la carga fiscal que soporta la empresa y su influencia en la competitividad de la misma, es de todos conocida. De ahí la transcendencia de un sistema fiscal que estimule el ahorro, la inversión y la creación de empleo mediante un reparto equitativo de la

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

carga tributaria y de una estructura fiscal sencilla y coherente. Se ha hecho ya un importante esfuerzo por parte de la Administración, como consecuencia del cual se ha adoptado todo un conjunto de medidas que benefician especialmente a las PYMEs, estas medidas son reflejo de la preocupación del Gobierno por mejorar la carga fiscal que soportan las empresas.

\* **Estructura productiva** de la PYME se caracteriza por ser generalmente intensiva en trabajo (o con reducido coeficiente capital/trabajo) y con tecnología poco sofisticada. La producción se realiza a pequeña o mediana escala (Camisón, 1992:50), siendo ésta una característica de gran importancia, puesto que permite a la empresa ajustarse a variedades de pequeño volumen pertenecientes a demandas de consumo especializadas (Salaman, 1988). Por otro lado, la estructura productiva se basa en la producción de un escaso número de productos y servicios, es decir, se caracterizan por un grado de diversificación, productiva e industrial habitualmente bajo (Martínez, 1990).

\* **Mercado**, las PYMES abastecen generalmente mercados de ámbito local o altamente especializados, por lo que se aprecia una escasa diversificación geográfica (Camisón, 1992:56) y una cuota de mercado relativamente reducida. En general, las PYMES realizan escasas actividades relacionadas con la exportación (Camisón, 1992:56) y con la creación de redes comerciales en el exterior, debido fundamentalmente al desconocimiento de los mercados extranjeros, a la complejidad y desconocimiento de las reglamentaciones técnicas y a la carencia de una infraestructura mínima en el exterior, como contactos, redes comerciales, etc. Destaca, por otro lado, su cercanía al mercado y al cliente (Camisón, 1992:56) lo que implica capacidad de respuesta ante las exigencias y los cambios en las preferencias de los consumidores y usuarios. Esto, unido a la adaptabilidad de los recursos humanos y al dinamismo de equipo gestor, ha supuesto la atribución a la PYME de una gran capacidad de adaptación y flexibilidad (Camisón, 1992:52; Martínez, 1990).

\* **Inversiones en inmateriales**: En los últimos tiempos, la literatura estratégica ha destacado la importancia de los recursos intangibles como factores determinantes de la competitividad empresarial. Ello refleja que, cada vez con mayor intensidad, la competencia entre las empresas se dirige en otros terrenos distintos del coste. Aspectos diversos del producto, como pueden ser su calidad, diseño o carácter innovador, y de la forma en que éste se comercializa permiten diferenciarlo de la competencia. Pero explotar de forma efectiva tales factores de diferenciación la empresa deberá adoptar medidas complementarias tales como:

1. **Innovación**. Respecto a la innovación –que redundaría en la capacidad tecnológica de la PYME (Martínez Gómez, 1998:38)-, muchos empresarios piensan que la innovación es un concepto directamente relacionado con la investigación y las tecnologías más complejas. Que es algo que sólo afecta a las grandes empresas y que no tiene aplicación en las empresas de pequeño tamaño o de sectores tradicionales. Esta creencia ha dado lugar a un déficit histórico

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

referente a medidas innovadoras. El stock de capital tecnológico de la empresa viene determinado por su política tecnológica la cual engloba todas las decisiones relacionadas con el acceso, utilización y mejora de las técnicas de producción y las tecnologías del producto. Aquí tienen cabida las actividades de I+ D y la adopción de asimilación de las tecnologías desarrolladas por otras empresas, o las que se accede a través de licencias y compras de tecnologías incorporada a máquinas y equipos de producción.

Las resistencias individuales hacia la innovación implican una posición en la que solamente si se salvan puede darse una respuesta positiva. La inercia en la puesta en marcha de procesos de modernización ha provocado que muchas PYMES se queden desfasadas, lo que les ha ocasionado una pérdida de mercado y una falta de competitividad en relación a otras que han sabido anticiparse o adaptarse a las tendencias cambiantes de los mercados.

Ventajas y desventajas de la actitud de la PYME ante el reto de innovar (Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, 1996:34-35):

- En primer lugar, la mayoría de las PYMES considera la innovación tecnológica como un factor clave para alcanzar mayores niveles de productividad, rentabilidad y competitividad. En este sentido, las principales vías de acceso a la innovación tecnológica de las PYMES españolas son las adquisiciones, principalmente en el extranjero, y los desarrollos propios.
- En segundo lugar, las PYMES reconocen sufrir cierto retraso en el nivel de incorporación tecnológica con respecto a las empresas de otros países desarrollados, a la vez que presentan un alto grado de conformidad o satisfacción con el nivel tecnológico de sus productos e instalaciones, lo que resulta bastante sorprendente, sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de las adquisiciones tecnológicas se realiza en el extranjero, lo que confirma la tradicional dependencia tecnológica del exterior de las empresas españolas.
- Dentro de las áreas funcionales de la empresa donde con más frecuencia se incorporan innovaciones, destacan las de Sistemas de Información, Comunicación/Marketing y Comercialización/Distribución, mientras que en áreas como Diseño/Proyecto y Producción la incorporación de innovaciones no es tan habitual. Esto parece contradecir la percepción que tienen las PYMES sobre el alto nivel tecnológico de sus productos e instalaciones.
- Las PYMES españolas reconocen su baja capacidad financiera para autofinanciar inversiones en I+D, así como la existencia de dificultades para rentabilizar dichas inversiones. No obstante, la mayoría asegura financiar la mayor parte de su innovación con fondos propios. A este respecto, cabe mencionar el bajo grado (casi nulo) de cooperación en materia de I+D con Universidades y Centros Públicos de Investigación, fundamentalmente debido al desconocimiento de la oferta tecnológica, de servicios de asistencia técnica que éstos presentan, siendo ésta una posible vía para paliar los obstáculos financieros para acceder a la innovación.

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

- En relación con las fuentes de información relevante en materia de innovación, las PYMES españolas manifiestan su descontento con la actual disponibilidad de información. Asimismo, muestran sus dudas respecto a si dicha información les puede conferir o no una ventaja competitiva. Con respecto a las principales fuentes de información relativas a innovación tecnológica utilizadas, destacan la asistencia a Ferias, la información técnica especializada extranjera y la información de empresas suministradoras, quedando en último lugar la información procedente del propio departamento de I+D y de las publicaciones económicas extranjeras. Por otro lado, existe una importante fuente de información técnica cuya utilización no se menciona: los documentos de patentes.

Como conclusión general puede decirse que las PYMES españolas están interesadas en llevar a cabo actividades innovadoras que las conduzcan hacia la ganancia y mantenimiento de una ventaja competitiva. Desean facilidades y medios prácticos para acceder a la innovación, sin comprometer excesivamente su patrimonio y sin contraer grandes riesgos a largo plazo.

2. Capital humano y formación. Incide directamente sobre los conocimientos y experiencias profesionales de los trabajadores y también sobre su flexibilidad y capacidad de aprendizaje.

Respecto a la formación (Martínez Gómez, 1998:34), el Consejo de la Comunidad Europea señala que “el desarrollo de los recursos humanos, a través de la formación, constituye uno de los elementos esenciales para aumentar la competitividad de la economía”. En una empresa, los recursos humanos suponen uno de los más importantes activos con que cuenta, y de la profesionalidad y eficiencia de éstos dependerá un mejor uso del resto de activos empresariales.

La importancia de la cualificación de los recursos humanos, tanto de la mano de obra como de la preparación del empresario en la gestión de su negocio, configura la formación como un valor estratégico imprescindible para mejorar la capacidad competitiva de la pequeña y mediana empresa.

El análisis de la formación podría centrarse en dos campos concretos: la formación profesional y la formación del empresario. Los planes formativos deben estar soportados por planes empresariales, para que la formación pueda conseguir unos resultados eficaces y pueda dar como resultado una mejora significativa en la competitividad de la empresa.

3. Información. Las pequeñas y medianas empresas españolas tienen, en general, un déficit importante de información (Martínez Gómez, 1998:37), lo que las hace estar en una situación de inferioridad con respecto a empresas de mayor tamaño. Existen numerosas fuentes de información que les serían de gran utilidad para el desarrollo de su actividad, sin embargo, esta información está dispersa en multitud de organismos de difícil identificación. Las PYMEs tienen problemas para acceder a ella, a veces porque desconocen dónde se encuentra o cómo obtenerla. Otras veces, simplemente porque ignoran su existencia. Para mejorar el nivel de información de las PYMEs sería deseable centralizar y poner al servicio de éstas la información disponible en diferentes organismos de la Administración; mejora la atención a demandas concretas de información de los empresarios;

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

realizar acciones de difusión y establecer canales permanentes de información con las Asociaciones Empresariales, para que hagan llegar a las PYMEs la información sobre las medidas de la Administración que les afecten (cambios normativos, medidas fiscales, programas de ayuda, etc.).

4. Flexibilidad y reputación. La flexibilidad es básica para acometer con éxito el proceso de toma de decisiones en ambiente de competitividad de los mercados y necesidad de adaptarse a los cambios del entorno. La imagen de la empresa puede crear una cierta lealtad de los clientes en contextos donde hay importantes asimetrías de información sobre la calidad de los productos y/o costes de cambio de proveedor. Esa reputación puede hacerse en atributos del producto como la calidad, envasado, servicio, complementación o generarse a partir de las inversiones en publicidad que la señalen y garanticen.

5. Organización. La mayor competitividad en una empresa puede tener su explicación en la adopción de una forma organizativa que conjuga las exigencias de control sobre las condiciones del intercambio con la minimización de los costes de transacción. La PYME se caracteriza generalmente por una estructura de organización que responde a un modelo simple, con recursos humanos limitados y poco especializados, aunque con un alto grado de adaptabilidad (Camisón, 1992:57). En la mayoría de los casos, se detecta una ausencia de burocracia interna (Martínez, 1990; Salaman, 1988), lo cual favorece el flujo de la información y la comunicación dentro de la empresa, y general menor inercia organizacional (Camisón, 1992:56), mayor flexibilidad (Camisón, 1992:52) y una mayor rapidez en la resolución de problemas internos, gracias al funcionamiento de unos sistemas de información de carácter informal (Martínez, 1990).

Son empresas independientes, en el sentido de no pertenecer a grandes empresas o grupos financieros, y donde normalmente no existe separación entre propiedad y control. La dirección recae en los propietarios o socios de los propietarios, lo que confiere a la PYME un sistema de gerencia dinámico, de carácter emprendedor (Martínez, 1990) y personalizado.

## **CONCLUSIÓN: PARTICIPACIÓN E IMPORTANCIA DE LA PYME**

En la mayoría de los países industriales las PYMEs representan aproximadamente el 95% del tejido empresarial, aunque es el 5% restante el que genera la mayoría del PIB y del comercio internacional de un país, claro ejemplo de la concentración económica actual. Así pues, representan la mayor parte del tejido empresarial de una economía y por eso es conveniente realizar estudios detallados sobre las mismas (Bueno, 1996b. La página corresponde a la 363 de la edición de 1993). Así pues, en la Unión Europea, a principios de la década de los 90, el 99,8% de las empresas que operaban en el sector privado eran PYMEs (Vanden, 1998:41).

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

Hay que tener en cuenta que el aumento del número de PYMES está muy relacionado con el crecimiento del sector servicios, sobre todo del denominado terciario avanzado o servicios avanzados a las empresas, cuyo auge tiene su origen principalmente en la descentralización de las actividades productivas, la especialización productiva creciente, el surgimiento y rápida difusión de nuevas tecnologías y el incremento de la demanda intermedia (Bailly y Maillat, 1989; Rico, 1992:125-126). Para Gómez Jiménez (1995:257), la preocupación por las PYMES ha ido en aumento. Así pues, la Comisión, preocupada por las dificultades estructurales de la falta de información, formación y financiación que arrastra este tipo de empresas, así como por la repercusión que habría de tener en sus mercados tradicionales la implantación del mercado interior, creó en junio de 1986, la *task force* de apoyo a las PYMES. Más tarde, en la cumbre europea de Edimburgo (1992), otorgó un lugar preponderante a las PYMES dentro del marco de la “Iniciativa Europea de Crecimiento”. Asimismo, acordó la creación del Fondo Europeo de Inversiones, destinado a conceder garantías financieras a los préstamos concedidos a las PYMES. En el Consejo Europeo celebrado en 1993 en Copenhague, se decidió fortalecer la competitividad de las PYMES. También en “El Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo” aprobado en la cumbre de Bruselas en 1993, hace hincapié en cómo, para obtener el máximo rendimiento del mercado interior, es imprescindible contar con las PYMES. En 1994, la Comisión lanzó el “Programa Integrado a favor de la PYME y del Artesanado”, donde propone todo un abanico de acciones concertadas con los estados destinados a alcanzar un aumento de la convergencia (Gómez Jiménez, 1995:258-9). Desde España, destacar la política española de fomento y apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa que durante 1994-1999 se ha estructurado frente a la Iniciativa PYME de desarrollo industrial. La Iniciativa PYME se basa en desarrollar una gama amplia de acciones a desarrollar con mayor o menor intensidad en cada ámbito territorial, destinada a racionalizar la oferta de ayudas desde la Administración del Estado y de las Comunidades Autónomas.

Tradicionalmente la gran empresa ha sido considerada como el componente empresarial más relevante del sistema económico, impulsora del desarrollo; pero en la actualidad cada vez está más lejos esta idea de que las grandes empresas son las únicas capaces de contribuir al desarrollo económico, poniéndose de manifiesto la enorme transcendencia que tienen las PYMES. Así pues, las pequeñas y medianas empresas constituyen la base del tejido empresarial del país y sobre las mismas pivota un alto porcentaje del PIB y de la generación de empleo. Puntualizando en lo referido a las PYMES españolas se observa que (Marrero, 1998:21):

- Las PYMES representan el 99,9 por 100 de las empresas.
- Generan el 64 por 100 del empleo.
- Contribuyen al 65 por 100 de las ventas.
- Participan con el 41 por 100 de las exportaciones.
- Producen el 47 por 100 de las importaciones.

*J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio*

Así pues, un hecho relevante es el gran predominio de las empresas de reducida dimensión que existe tanto en la UE. como, aún con más intensidad, en España, donde es realmente evidente el peso tan importante que adquiere no ya la pequeña empresa, sino lo que es microempresa y que en el caso español se hace aún más destacable. Cabe resaltar que la mayoría de las medidas que afectan directamente a las PYMEs se adoptan a nivel de Estados miembros, aunque la UE puede, sin embargo, realizar una contribución al desarrollo de estas empresas. España persigue, en materia de pequeñas y medianas empresas, los mismos objetivos que la UE. A nivel comunitario las acciones diseñadas en favor de las PYMEs son de dos tipos. Por una parte, favorecer la concertación entre Estados miembros y permitir el intercambio de experiencias y de las mejores prácticas; por otro lado, realizar una contribución específica de la UE al desarrollo de estas empresas con objeto de valorizar la acción de los Estados miembros y completarla.

En el desarrollo de las acciones concertadas y de otras acciones específicas, el Gobierno Español participa activamente, a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, como Coordinador Nacional y como miembro del Comité que asiste a la Comisión en la elaboración de su política de PYME. La Comisión dispone de dos instrumentos destinados a facilitar la cooperación transnacional de las PYMEs: las redes de búsqueda de socios BRE (mecanismo de cooperación empresarial no confidencial) y BC-NET (mecanismo de cooperación confidencial), y los instrumentos de encuentros directos entre empresarios tales como INTERPRISE (foro de cooperación empresarial sectorial) y EUROPARTENARIAT (foro de cooperación empresarial multisectorial). La política regional, a través de los fondos estructurales (FEDER, FEOGA y Fondo Social Europeo) permite igualmente apoyar el desarrollo de las PYMEs en beneficio del desarrollo regional (Vanden, 1998:42).

El tejido de pequeñas y medianas empresas aporta más del 62 por 100 del total de los puestos de trabajo asalariado y casi el 72 por 100 de la ocupación de la sociedad española. Sus ventas abarcan más del 58 por 100 del total de las ventas nacionales, el 48 por 100 de la masa salarial, ocupan más del 40 por 100 de las exportaciones, más del 47 por 100 de las importaciones y contribuyen al Impuesto del Valor Añadido con más del 56 por 100 de su saldo global. Las empresas de menos de 100 trabajadores han aumentado el empleo a un ritmo de 259.000 puestos de trabajo al año, mientras que las empresas de más de 100 trabajadores han registrado destrucciones de empleo de más de 222.250 puestos de trabajo anuales (Arenas, 1998).

La realidad es que, tanto en la Unión Europea como en España, nuestras economías son economías de pequeñas y medianas empresas y que nuestro empleo es, fundamentalmente, empleo de pequeñas y medianas empresas. De la actitud de las pequeñas y medianas empresas dependerá, en buena medida, que el desempleo en España pueda comenzar a situarse en unos límites razonables y para ello, las PYME tienen que contar con el apoyo decidido del Gobierno. Por parte de éste se pretende apoyar la contratación del primer asalariado, nuevas iniciativas cofinanciadas por el Fondo Social Europeo e impulsar el desarrollo de programas

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

de empleo de duración indeterminada. Lo que se quiere es incidir más directamente sobre los problemas de las PYME reduciendo en lo posible, los costes laborales no salariales a través de subvenciones dirigidas selectivamente a la creación de empleo estable. También se quiere mejorar la producción y el mantenimiento del empleo con las políticas de prevención de riesgos laborales y contribuir a la dotación de infraestructuras a las PYME. Pero el mejor impulso que se puede dar a la actividad productiva de las PYME y su capacidad generadora de empleo es proceder a la mejora del mercado de trabajo en España. El objetivo de la mejora del mercado laboral español no es otro que conseguir que las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, pierdan el miedo a contratar sobre todo por tiempo indefinido.

J. Rieta Carbonell, S. Suárez Sarmiento, J. Galdón Rubio

## BIBLIOGRAFÍA

- Arenas, J. (1998): “La importancia de la PYME como generadora de empleo”. *Información Comercial Española*, Jornada de Apoyo a la PYME -4ª ponencia-, nº 771, Junio, Pp. 43-45.
- Bailly, A. y Maillat, D. (1989): “Servicios a las empresas y desarrollo regional”, *Ekonomiaz*, Nº 13-14, pp. 128-137.
- Barredo, I. y Llorens, J.L. (1993): “Diferencias y similitudes entre las PMES españolas y las europeas. ¿Son las españolas más competitivas?”, *Economía Industrial*, Nº 291, pp. 119-129.
- Bueno, E.; Cruz, I. y Durán, J. (1996a): *Economía de la Empresa. Análisis de las decisiones empresariales*. Pirámide. Madrid.
- Bueno, E. (1996b): *Curso Básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización*. Pirámide. Madrid.
- Camisón, C. (1992): “Experiencias de Cooperación en la Industria Valenciana: Evidencias Empíricas”. *Economía Industrial*, Nº 286, pp. 49-57.
- Claver, E.; Llopis, J.; Lloret, M. y Molina, H. (1998): *Manual de Administración de Empresas*. Civitas. Madrid.
- Fundación COTEC para la innovación Tecnológica (1996): *La opinión de 100 PYMES españolas preocupadas por la innovación*. Club de Gestión de Calidad. Madrid.
- García Erquiaga, E. (1996): “La incidencia del entorno en la competitividad de la PYME: pequeñas empresas de alto rendimiento”. *Alta Dirección*, nº 185, Enero-Febrero, Pp. 87-96.
- Gómez Jiménez, E. (1995): “Una nueva política para PYME española. Una aproximación a las tendencias comunitarias”. *Papeles de Economía Española*, nº 65, Pp. 257-260.
- Guzmán, J. (1994): “Aspectos Estructurales de las PMES: Las microempresas y los empresarios en España”, *Economía Industrial*, Nº 300, pp. 197-204.
- IMPI (1994): *Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-99*. Madrid.
- Marrero, J.L. (1998): “Financiación”. *Información Comercial Española*, Jornada de Apoyo a la PYME -1ª ponencia-, nº 771, Junio, Pp. 21-23.
- Martínez, A. (1990): “La adopción de nuevas Tecnologías y el Tamaño de Empresa”, *Estudios Empresariales*, Nº 74, pp. 41-51.
- Martínez Gómez, F. (1998): “Competitividad: Formación, simplificación, fiscalidad”. *Información Comercial Española*, Jornada de Apoyo a la PYME -2ª ponencia-, nº 771, Junio, Pp. 31-39.
- Piore, M.J. y Sabel, C.F. (1990): *La segunda ruptura industrial*. Alianza. Madrid.

*Pyme y emprendedor: tendencia a encontrarse...*

- Mota, L. y Ribeiro, D. (1997): "Strategic Posture and Functional Policies in SME's: A Research in Spanish Industrial Firms of the Mediterranean Area". *Working Papers, Faculdade Economia, Univeridade do Porto*, nº 76, Pp. 1-34.
- Rico, A. (1992): "Política industrial, servicios y desarrollo regional", *Economía Industrial*, Nº 286, pp. 123-135.
- Salaman, G. (1988): "La pequeña empresa en el Reino Unido", *Sociología del trabajo*, Nº 5, pp. 67-85.
- Sanchís, J.R. (1993): "Dimensión y crecimiento empresarial. Modalidades de crecimiento". *Quadern de treball*, nº244. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universitat de València.
- Sotomayor, S. y Toribio, M.R. (1999): "Los préstamos participativos como recurso financiero para las PYMEs". *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2604, 2ª quincena Enero, Pp. 27-35.
- Storper, M. y Scott, A.J. (1988): "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes", en Wolch, J. y Dear, M. (ed.) *Territory and Social Reproduction*, Allen and Unwin. London.
- Vanden, M. (1998): "La PYME en la Unión Europea. Cooperación con España". *Información Comercial Española*, Jornada de Apoyo a la PYME -3ª ponencia-, nº 771, Junio, Pp. 41-42.