

2

ESPAÑA

1994

una interpretación
de su realidad social

CECS

Fundación Encuentro

Distribución:

Grupo Mundi-Prensa

• **Mundi-Prensa, S. A.**

Castelló, 27 - 28001 Madrid
Tel. 431 33 99 - Fax 575 39 98

• **Aedos, S. A., Librería y Editorial**

Conseil de Cent, 391 - 08009 Barcelona
Tel. 488 34 92 - Fax 487 76 59

• **Mundi-Prensa México, S. A. de C. V.**

Río Pánuco, 141 - Col. Cuauhtémoc
06500 México, D. F.
Tel. 533 56 58 - Fax 514 67 99



Edita: Fundación Encuentro
Alvarez de Baena, 7, Bajo
28006 Madrid

ISBN: 84-89019-01-0
ISSN: 1134-8178
Depósito Legal: M-17859-1995

Fotocomposición e Impresión: Albadalejo, S.L.
Albadalejo, 6 - 28037 Madrid

Capítulo III	
LA FUERZA EMERGENTE DE LA PYME	197
I. Tesis interpretativas	199
1.—Una realidad heterogénea	199
2.—Una fuerza en creciente desarrollo	200
3.—Una estrategia masiva de cooperación	201
4.—Es necesario reformar el marco de apoyo	203
II. Red de los fenómenos	206
1.—Flexibilidad y adaptación: factores clave de la economía española	206
2.—Sobre-representación de la pequeña empresa en España	208
3.—El potencial de la mediana empresa	216
4.—Los condicionantes de la eficiencia de la PYME	224
5.—Dinamismo empresarial	231
III. Indicadores	233

Capítulo III

LA FUERZA EMERGENTE DE LA PYME

I. TESIS INTERPRETATIVAS

1. Una realidad heterogénea

La expresión PYME alude al conjunto de pequeñas y medianas empresas que se integran dentro de la estructura productiva. No hay una frontera clara entre PYMEs y grandes empresas; la distinción obedece más a criterios políticos. Por otro lado, la teoría económica no especifica los postulados que podrían caracterizar a este tipo de empresas.

A pesar de esta dificultad, los problemas con que tienen que enfrentarse estas empresas en cualquier país manifiestan características comunes:

- son empresas independientes,
- gestión y propiedad suelen estar unidas en la misma persona,
- su estructura organizativa es simple,
- carecen de posición dominante en el mercado.

La desigual disponibilidad de datos, las diferencias en el grado de desarrollo económico y la variada intensidad de capital de las distintas actividades económicas impiden que se adopte una definición generalizada.

España no es una excepción. Los parámetros aplicados para encontrar una definición única de PYME varían en función del tratamiento diferencial que se aplique: normas laborales, fiscales, contables, acceso a programas o a apoyos financieros... Teniendo en cuenta siempre el peligro de parcialidad en que se incurre al acotar un colectivo tan heterogéneo.

La dificultad para asignar límites precisos a este colectivo no impide reconocer que su existencia tiene unos efectos económicos y sociales de creciente interés. Su característica específica, la flexibilidad, permite a estas empresas adecuarse a un mundo en constante cambio con más eficiencia y rapidez que las grandes sociedades.

Este proceso de cambio acelerado ha obligado a las empresas a modificar las estrategias competitivas, orientándolas hacia formas menos rígidas de actuación, a través de la descentralización de funciones y servicios, de nuevas formas de subcontratación que proporcionan mayores oportunidades de negocio a las pequeñas y medianas

empresas. Esto hace que su presencia sea cada vez mayor en el tejido empresarial de todos los países, y de su vitalidad depende tanto el ritmo de crecimiento económico global como la estabilidad social.

El *Informe Notenboom*, aprobado por el Parlamento Europeo en 1978, afirmaba: «las pequeñas y medianas empresas son indispensables para mantener el orden económico en la medida en que contribuyen a afrontar riesgos, responsabilidades y propiedad y, lo que es más importante, a mantener la competencia. Las posiciones de dominio apenas pueden implantarse allí donde existen pequeñas y medianas empresas bien concebidas y bien dirigidas».

La pequeña dimensión no será sinónimo de eficacia y los puestos de trabajo seguirán siendo insuficientes y precarios mientras no se pongan al servicio de unidades productivas capaces de generar bienes y servicios con calidad y precios competitivos, dentro del contexto que las nuevas circunstancias exigen.

Tal capacidad debe contar con unos apropiados medios técnicos, financieros y humanos, sin los cuales resulta difícil o imposible utilizar estrategias adecuadas de promoción, innovación tecnológica o internacionalización. El resultado será una deficiente productividad.

2. Una fuerza en creciente desarrollo

La economía española acusa una deficiente productividad. Los desequilibrios básicos permanentes de inflación, balanza de pagos y desempleo son resultado, entre otros factores, de una excesiva atomización empresarial en todos los sectores. Apenas existen en España grandes empresas con verdadera proyección e implantación internacional, que puedan constituir focos de transmisión de tecnología y de creación de actividad. Tampoco podemos olvidar los factores económicos de renta *per cápita* e incluso los orográficos, que han condicionado la existencia de mercados restringidos y aislados. A esta situación ha contribuido una cultura que ha valorado muy poco el riesgo y, en consecuencia, no ha generado un marco jurídico y financiero propicio para la aventura empresarial.

La dimensión media empresarial española es muy reducida (4 trabajadores, frente a 6 en la UE), dado el excesivo protagonismo de las empresas más pequeñas. En España las empresas con menos de 10 trabajadores ocupan un 43% del empleo y realizan un 35% de las ventas, frente al 32% y 20% respectivamente en la UE. La presencia de las

PYMEs bien dimensionadas y con estrategias agresivas de exportación y modernización tecnológica es escasa en nuestro país.

Sin embargo, la información disponible refleja que hay empresas españolas de pequeña o mediana dimensión que abordan la penetración en mercados exteriores con éxito y empresas que realizan, también con éxito, inversiones en tecnología e innovación.

La participación de capital extranjero en el conjunto de las empresas españolas tiene como consecuencia un saldo importador positivo, salvo en las empresas de mediana dimensión, en las que las exportaciones resulta superior a las importaciones. Estas empresas, todavía escasas en número, nos muestran el potencial no explotado de la economía española.

España cuenta con industrias de tecnología intermedia de gran tradición, una política laboral flexible que puede utilizarse con habilidad, una progresiva cualificación de los empresarios y una natural capacidad creativa que es preciso recuperar.

3. Una estrategia masiva de cooperación

La globalización de los mercados exige superar individualismos improductivos, para redimensionar la estructura empresarial española, a través de estrategias que reduzcan los costes de producción y refuercen el poder de negociación de las PYMEs en sus relaciones con otras empresas, con las Administraciones Públicas o con las entidades financieras.

En su política de expansión, las empresas han seguido estrategias de fusión, adquisición y cooperación, a través de las cuales se ha producido una concentración en busca de economías de escala, de posicionamiento en un mercado o de ambas cosas a la vez:

— la fusión consiste en la creación de una nueva sociedad a partir de otras ya existentes, o bien en la absorción de una sociedad por otra mediante la toma de participaciones;

— la adquisición se realiza a través de la compra del Fondo de Comercio o de participaciones; permite al comprador disponer inmediatamente de un emplazamiento comercial equipado, una clientela y un conocimiento de los suministradores;

— la cooperación empresarial, a diferencia de las fusiones y adquisiciones, no genera una relación de subordinación entre empresas; éstas conservan plena autonomía operativa en aquellas parcelas de actividad en que no se ha acordado la cooperación. Sin embargo, proporciona la oportunidad de racionalizar gastos, compartir riesgos y establecer relaciones comerciales más equilibradas con otras empresas, entidades financieras o con la Administración.

La cooperación empresarial abre una amplia gama de posibilidades de actuación en función de las necesidades e imaginación de los empresarios para servirse de fórmulas en los ámbitos:

- jurídico (con forma jurídica o simple acuerdo entre empresas);
- comercial (consorcios, cadenas de compras...);
- tecnológico (acciones colectivas, subcontratación, calidad concertada...);
- financiero (sociedades conjuntas, sociedades de garantía recíproca y sociedades de riesgo).

Es fundamental la mentalización de los empresarios para realizar el cambio que supone ver posibles colaboradores en sus competidores. Las nuevas figuras jurídicas y los incentivos fiscales deben ser los catalizadores que estimulen este proceso. La Ley 19/91, por la que se regulan las Agrupaciones de Interés Económico; la Orden de 19 de noviembre de 1990, por la que se regula el régimen de ayudas para el fomento de la cooperación entre empresas; los fondos destinados por el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) para promocionar la exportación a través de consorcios o asociaciones de nuevos exportadores y las líneas destinadas por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI) para el fomento de las sociedades de acción colectiva han sido insuficientes para obtener el efecto masivo que la economía necesita.

En 1993 se formalizaron 154 acuerdos entre empresas, con una subvención media por proyecto de 2.600.000 pesetas. En sus proyectos cooperativos, la tendencia de las empresas españolas respecto a localización geográfica, socios, sectores de actividad y modalidad de cooperación ha variado poco respecto a los años anteriores. Dos terceras partes tenían ámbito transnacional y el 65% estaban destinados a objetivos comerciales. Sería deseable que, además de aumentar en número, prospere la confianza entre cooperantes nacionales y extiendan su actividad hacia objetivos de contenido tecnológico, con vistas a una mayor competitividad de los bienes y servicios españoles dentro y fuera de nuestras fronteras.

En el ámbito financiero existe una trayectoria consolidada en lo que a garantías mutuas se refiere. En la actualidad hay una red de 22 sociedades de garantía recíproca, con más de 40.000 empresarios como socios, que cubre todo el territorio nacional y facilita el acceso de las PYMEs a los créditos, a través del refuerzo del aval del Estado y de las dotaciones previstas en la Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial. No obstante, resulta urgente consolidar figuras de cooperación financiera que faciliten el acceso a recursos propios, como son las sociedades de capital-riesgo. A estos efectos, es necesario arbitrar:

- un marco fiscal que contemple el incentivo para los ahorradores,
- la flexibilidad y tratamiento de las plusvalías que dan sentido a estas sociedades,
- las facilidades necesarias para realizar la desinversión en un segundo mercado de valores.

Se trata, en definitiva, de un esfuerzo conjunto, privado y público, que debe operar en un marco favorable para la iniciativa privada.

4. Es necesario reformar el marco de apoyo

El reconocimiento de la función empresarial, del valor del riesgo en la sociedad y en la economía debe llevar implícita la coherencia necesaria de las políticas económicas y laborales, e incluir la imprescindible seguridad jurídica y económica del empresario en sus relaciones con las Administraciones Públicas.

Se necesita una política presupuestaria rigurosa, una presión fiscal ajustada a la situación de las empresas, incentivadora del ahorro y de la inversión productiva, una legislación laboral flexible, un entorno libre de trabas administrativas y de reductos de mercado blindados a la competencia en beneficio del sector público.

Es urgente replantearse el marco general, pero no puede olvidarse que la mayoría de las empresas españolas son PYMEs. Estas empresas adolecen de unas debilidades que es necesario compensar con un ordenamiento legal específico, en línea con las recomendaciones de la Comisión Europea. Los organismos representativos de las PYMEs vienen solicitando insistentemente la adopción de medidas en los siguientes ámbitos:

— en el sistema tributario, con objeto de reforzar los recursos propios, la supervivencia de las empresas recientes y las inversiones en formación;

— en el entorno administrativo, para reducir las cargas administrativas y facilitar la información y asistencia técnica necesarias;

— en el marco laboral, para proseguir la reforma emprendida y hacer posible a las PYMEs la mejor adecuación de la plantilla a las necesidades cambiantes del mercado;

— en las cargas sociales, ya que éstas actúan como un impuesto sobre el empleo, penalizando especialmente a las PYMEs por ser intensivas en mano de obra.

Finalmente, el Sistema Vigente de Apoyo a la PYME está integrado por múltiples mecanismos y casi 2.000 programas a los que les faltan coordinación y eficiencia. Se necesita con urgencia, por tanto, una mejora de la organización y coordinación institucional sin mayores costes para la Hacienda Pública; en dicha mejora habrá que contar con los organismos representativos de la pequeña empresa como lugar natural del conocimiento de las necesidades empresariales.

El endémico aislamiento de las Administraciones Públicas respecto a los ciudadanos conlleva la inadecuación del marco institucional a la realidad para la que se legisla y a la que se pretende servir. Es ineludible un cambio de actitud coherente con los planteamientos de una sociedad democrática, uno de cuyos pilares fundamentales es el tejido de sus pequeñas y medianas empresas.

A instancias del Nuevo Marco Comunitario de Ayuda a las PYMEs, aprobado por la Comisión de la UE, el Ministerio de Industria ha presentado su plan para el período 1994-1999, titulado Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial, cuyas dotaciones económicas para 1995 ya están contenidas en los Presupuestos del Estado.

Haciéndose eco de las prioridades comunitarias, el plan señala la necesidad de arbitrar un conjunto de estrategias orientadas a:

- revisar las restricciones de origen fiscal, administrativo y legal a la iniciativa empresarial
- mejorar el acceso a la financiación,
- apoyar la cooperación entre empresas,
- mejorar la calidad de gestión.

El coste total para los 5 años será de 337.640 millones de pesetas; un 20%, aproximadamente, será financiado por el Fondo Europeo de

Desarrollo Regional (FEDER) y el resto por la Administración central y las Comunidades Autónomas.

El documento reconoce que el volumen de recursos destinado a la PYME en nuestro país es el más reducido de la UE. Pero, dada la ineficacia del sistema vigente, bastaría que se cumpliesen realmente los objetivos de coordinación de los múltiples programas y mecanismos que existen, para que, sin incurrir en mayores costes para la Hacienda Pública, tuvieran un efecto multiplicador. De hecho, se estima que las inversiones inducidas alcancen 2,32 billones de pesetas y 158.724 empresas resulten beneficiadas a través de los distintos programas. La mayoría de estos programas vienen actuando sin resultados satisfactorios, por lo cual la principal expectativa que suscita este plan es el fácil acceso del empresario a una información transparente, que debería canalizarse a través de las organizaciones empresariales para optimizar su difusión.

Si verdaderamente existe la voluntad de superar los déficit diagnosticados en materia de financiación, promoción, comercialización, tecnología e innovación, esta Iniciativa no puede resultar un hecho publicitario más de la política española. Para ser eficaz, necesita ponerse al servicio de los destinatarios contando con sus necesidades y con su opinión.

II. RED DE LOS FENOMENOS

1. Flexibilidad y adaptación: factores clave de la economía española

En los años 50 y 60 se impuso en todos los países la industria altamente integrada y de gran dimensión. El objetivo era aprovechar al máximo las ventajas derivadas de las economías de escala, fomentando la implantación y desarrollo de amplias organizaciones con cierto dominio de mercado e influencia sobre los precios.

La crisis económica surgida después, entre cuyos factores desencadenantes se encontraba la elevación de los precios del petróleo, alteró profundamente estos presupuestos. La rigidez de las grandes empresas dificultó su adaptación a la nueva situación y provocó fuertes traumas económicos y sociales. Las PYMEs, sin embargo, demostraban mayor capacidad de adaptación o sucumbían en silencio para dar entrada a otras iniciativas que permitían ocupar la mano de obra desempleada.

Movilidad y flexibilidad constituyen, por tanto, claves de progreso y de estabilidad social en un entorno de creciente presión sobre las unidades productivas como consecuencia de unos mercados cada vez más complejos y diversificados. Al mismo tiempo, los Estados, con crecientes déficit públicos, ahogan financiera y fiscalmente a las empresas.

El desarrollo tecnológico, el respeto por el medio ambiente, los derechos humanos, los nuevos conceptos de calidad de vida hacen que cambien las relaciones económicas y sociales en esta última mitad de siglo. La oferta se diversifica y se orienta de forma más individualizada hacia los consumidores, lo que ha obligado a una fragmentación del mercado y a una producción de bienes y servicios en series más cortas, que sólo son susceptibles de ser realizadas por empresas de pequeña dimensión.

1.1 Un protagonismo creciente

Lo expuesto ha forzado a los gobiernos a reconocer el protagonismo creciente de las pequeñas y medianas empresas, por su contribución

económica y su función social en un mundo que cambia constantemente y que busca la estructuración de un nuevo orden de valores.

Las características intrínsecas de las PYMEs –flexibilidad de su aparato productivo, adecuación a la demanda, incorporación de innovaciones tecnológicas, etc.– les permite adaptarse a la fluctuación de la economía de tal forma que, en las etapas de recesión, son fuente de actividad económica y de creación de empleo. Por su gran difusión geográfica y su vinculación a mercados locales, las pequeñas y medianas empresas contribuyen, también de forma decisiva, al equilibrio regional y a generar los puestos de trabajo allí donde están los trabajadores.

Como se puede observar en la tabla 1, el porcentaje de empresas de más de 100 trabajadores ha ido disminuyendo, ya se trate de años de crecimiento económico o de crisis. Este hecho viene ocurriendo en España desde 1975.

Se puede observar, sin embargo, que las empresas con menos de 100 trabajadores sí tienen un comportamiento variable en función del momento económico. Las de 6 a 100 trabajadores necesitan un crecimiento del PIB muy fuerte para incrementar su presencia relativa, en tanto que ocurre lo contrario con las empresas más pequeñas.

La vitalidad de la economía depende, cada vez más, de la vitalidad de las PYMEs. La competitividad de éstas condiciona el crecimiento y desarrollo de todo el sistema, al tiempo que se apoya en elementos de carácter social, educacional, tecnológico, económico y normativo que es necesario identificar y potenciar para conformar un tejido empresarial sano.

Tabla 1 - Evolución del número de centros de cotización a la Seguridad Social y porcentaje según el número de trabajadores por centro

Año	PIB (1)	1 a 5	%	6 a 50	%	51 a 100	%	101 a 250	%	> 250	%	Total
1988	5,2	622.276	74,36	195.637	23,38	10.254	1,23	5.749	0,69	2.914	0,35	836.830
1989	4,7	667.240	73,95	214.545	23,78	11.328	1,25	6.044	0,67	3.110	0,35	902.267
1990	3,6	700.811	73,89	226.765	23,91	11.414	1,20	6.256	0,66	3.181	0,34	948.427
1991	2,2	734.295	74,40	231.731	23,48	11.389	1,15	6.323	0,64	3.240	0,33	986.912
1992	0,8	749.199	75,20	227.212	22,80	10.907	1,09	5.981	0,60	3.043	0,31	996.342
1993	-1,0	737.395	76,25	210.568	21,77	10.275	1,06	5.775	0,60	3.108	0,32	967.119

(1) Variación porcentual respecto al año anterior.

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Es conveniente conocer la presencia de la PYME en la economía española, su comportamiento y los problemas que caracterizan a este sector a fin de proporcionar pautas adecuadas a los propios empresarios y, sobre todo, a las autoridades responsables de diseñar una política económica coherente con sus necesidades, que, en definitiva, son las de la sociedad y la economía españolas.

Los siguientes epígrafes se destinan a conseguir este objetivo, aunque no es tarea fácil, tanto por la ausencia de una definición precisa como por la falta de estadísticas actualizadas y homogéneas. A pesar de estas dificultades, las conclusiones serán válidas, ya que se trata de una realidad estructural que necesita tiempo para manifestar cambios significativos.

2. Sobre-representación de la pequeña empresa en España

Cuantificar esta presencia con rigor exigiría, en primer lugar, una definición exacta, sobre la cual no existe consenso generalizado; y en segundo lugar, combinar una serie de variables como valor añadido, ventas, capital y número de empleados, además de conocer el grado de independencia del capital de las PYMEs con forma societaria.

2.1 Criterios poco definidos en la legislación española

La dificultad y confusión para definir la PYME se puede observar en el cuadro 1, donde se recogen los diferentes criterios que figuran en la legislación española para clasificar las empresas.

Cuadro 1 - Criterios de clasificación de las empresas en la legislación española

REGIMEN FISCAL	
Legislación	Criterios
<ul style="list-style-type: none"> - Ley 18/91 IRPF - R.D. 1841/91 IRPF 	<ul style="list-style-type: none"> - Establece la posibilidad de aplicar módulos para el cálculo del impuesto en empresas individuales que no superen determinados requisitos en función de su actividad.
<ul style="list-style-type: none"> - O.M. 25/11/93 	<ul style="list-style-type: none"> - Especifica los diferentes criterios de tamaño para aplicar la fórmula anterior. - En el caso de empresas que no tengan regulado su módulo o que superen los requisitos, se aplicará un coeficiente a la diferencia de ingresos menos gastos de las empresas individuales que no superen los 50 millones de pesetas de ventas anuales y 12 empleados.

Sigue Cuadro 1 - Criterios de clasificación de las empresas en la legislación española

REGIMEN JURIDICO LABORAL	
Legislación	Criterios
Estatuto de los Trabajadores (Ley 8/80)	<p><i>Art. 41, 51 y 52</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Sin tener carácter colectivo, establece el número de trabajadores que pueden verse afectados en sus condiciones de trabajo o por despido. <p><i>Art. 62 y 63. Representación sindical:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Se podrá constituir un comité de empresa en cada centro de trabajo cuyo censo sea de 50 o más trabajadores. - Si este censo es de > 6 y < 50 trabajadores la empresa tendrá delegado de personal.
R.D. 555/86 O.M. 20/09/86 Ley 8/88 R.D. 84/90 R.D. 432/71	<ul style="list-style-type: none"> - Están obligadas a presentar un <i>Plan de Seguridad e Higiene</i> las empresas que empleen a 50 o más trabajadores. - Tendrán la obligación de constituir <i>Comités de Seguridad e Higiene</i> y de tener servicios médicos los centros de trabajo que cuenten con más de 100 trabajadores.
R.D. 2317/93	<ul style="list-style-type: none"> - Establece el número de posibles <i>contratos de aprendizaje</i> para empresas con más de 5 y menos de 500 trabajadores.
Ley 10/94	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Fomento de empleo</i>. Señala el límite de 25 trabajadores para empresas que pueden contratar a desempleados menores de 45 años con derecho a reducción en las cuotas empresariales de Seguridad Social.
Acuerdo Nacional de Formación Continua (16/12/94)	<ul style="list-style-type: none"> - Distingue a las empresas que tienen 200 o más trabajadores de las que tienen menos. Estas últimas tendrán que acogerse a un plan de formación de carácter agrupado.
REGIMEN CONTABLE DE LAS SOCIEDADES	
Legislación	Criterios
- Ley 19/89 de Reforma de la Legislación Mercantil.	
- R.D. 1564/89 texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas	<p><i>Art. 181</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Podrán formular <i>balance abreviado</i> las sociedades en las que durante dos años consecutivos reúnan, al menos, dos de las condiciones siguientes: <ol style="list-style-type: none"> a) el total de las partidas de activo no deben superar los 230 millones de pesetas, b) el importe neto de su cifra anual de negocios tiene que ser inferior a 480 millones de pesetas, c) el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no debe ser superior a 50. <p><i>Art. 190</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Podrán formular <i>cuenta de pérdidas y ganancias abreviadas</i> las sociedades en las que durante dos años concurran, al menos, dos de las siguientes circunstancias: <ol style="list-style-type: none"> a) el total de las partidas de activo del balance no debe superar los 920 millones de pesetas, b) el importe neto de su cifra anual de negocios tiene que ser inferior a 1.920 millones de pesetas, c) el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no debe ser superior a 250.

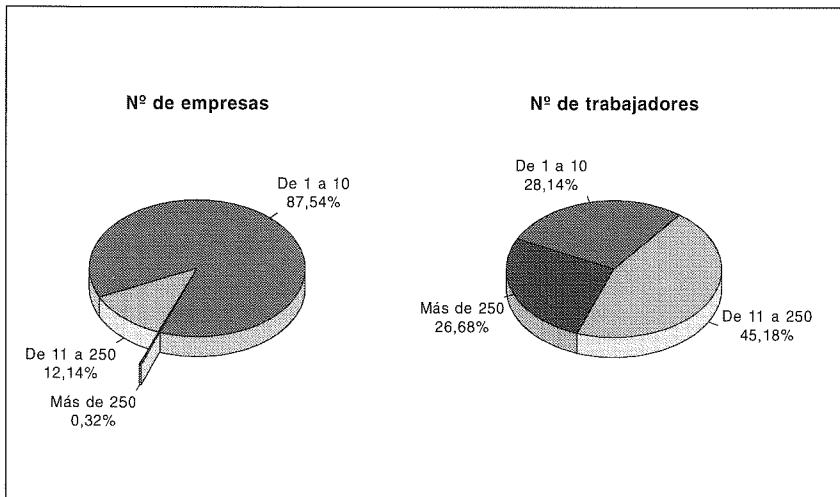
Sigue Cuadro 1 - Criterios de clasificación de las empresas en la legislación española

REGIMEN DE APOYO FINANCIERO	
Instituciones	Contenido
Instituto de Crédito Oficial	<p>– Línea PYME (26/02/93). Facilita financiación a cualquier persona física y jurídica que esté dada de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y reúna los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) menos de 250 trabajadores, b) las ventas tienen que ser menores de 3.000 millones de pesetas, c) activo neto menor de 1.500 millones de pesetas, d) la participación de grandes empresas en el capital tiene que ser menor del 25%.

2.2 Una realidad atomizada

Ante la multiplicidad de criterios y la dificultad estadística que presenta este propósito de cuantificación rigurosa, tenemos que remitirnos a la información general sobre los centros de cotización existentes en España que proporciona la Tesorería de la Seguridad Social, única fuente que nos permite realizar una aproximación actualizada y completa a la estructura empresarial española (gráfico 1).

Gráfico 1 - Centros de cotización a la Seguridad Social clasificados por número de trabajadores. Diciembre 1993



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

La perspectiva que suministra esta información es incompleta, puesto que existen empresas que tienen varios centros y el número de trabajadores es un criterio inexacto para determinar el tamaño. Sí se puede deducir, no obstante, la atomización que padece el tejido empresarial español, ya que el 87,54% de las empresas tienen menos de 10 trabajadores y sólo ocupan al 28,14% del total de asalariados. Distribuidos por sectores, son la agricultura y los servicios los que cuentan con una mayor presencia de empresas más pequeñas, seguidos por la construcción. Dentro de los sectores industriales, es la industria manufacturera la más atomizada. Por contra, menos del 1% de las empresas españolas tienen más de 250 trabajadores y ocupan al 27% de los asalariados.

Para completar esta información hemos de recurrir a otras fuentes cuyo principal inconveniente es el de utilizar datos menos actuales, ya que no se realizan periódicamente.

El estudio titulado *Las empresas españolas en las fuentes tributarias*, que ha realizado el Instituto de Estudios Fiscales (IEF) con información referida a 1990, destaca la participación de la PYME en términos de empleo, ventas, salarios, exportaciones, importaciones y recaudación de IVA. La unidad de clasificación utilizada es la empresa considerada como sujeto pasivo de impuestos y tributos del Estado. Quedan excluidas de la población investigada «las entidades públicas y privadas que producen exclusivamente servicios no dedicados a la venta, las empresas agrarias en Régimen Especial Agrario y comerciantes minoristas en régimen de Recargo de Equivalencia».

La información contenida en la tabla 2 pone de manifiesto los siguientes puntos:

- las empresas con menos de 10 empleados constituyen la forma más habitual de organizar la actividad productiva en nuestro país;
- existe una relación creciente entre el tamaño de la empresa y las variables de ventas, salarios, exportaciones e importaciones por empleado;
- son mayoría abrumadora las empresas sin asalariados (67,94%), frente a las empresas con más 250 empleados (un escaso 0,17%).

La participación en la economía española de las PYMEs –considerando como tales a las empresas que tienen menos de 250 trabajadores y teniendo en cuenta que las diferentes necesidades de tecnología y capital determinan una distribución sectorial muy diferenciada– se refleja en los datos siguientes: representan el 99,83% de las empresas y a ellas corresponde el 63,73% de los empleados, el 64,25% de las

Tabla 2 - Participación de las PYMEs en la economía española. 1990

	Sin asalariados	1 a 10 asalariados	11 a 250 asalariados	Más de 250 asalariados	Total
Total empresas	1.432.363	512.158	133.157	3.234	2.080.912
%	68,83	24,61	6,40	0,16	100
Asalariados	-	1.715.920	4.243.375	3.488.901	9.448.196
%	-	18,16	44,91	36,93	100
Ventas (miles de millones)	9.120,4	13.833,7	34.815,6	30.649,4	88.419,1
%	10,31	15,65	39,38	34,66	100
Salarios (miles de millones)	-	1.351,5	4.454,7	6.202,2	12.008,4
%	-	11,25	37,10	51,65	100
Exportaciones (miles de millones)	263,3	273,1	1.528,0	2.915,0	4.979,4
%	5,29	5,48	30,69	58,54	100
Importaciones (miles de millones)	502,1	696,0	2.647,6	4.036,1	7.881,8
%	6,37	8,83	33,59	51,21	100
Saldo IVA (miles de millones)	182,3	219,8	538,1	572,7	1.512,9
%	12,05	14,53	35,57	37,85	100

Fuente: Elaboración CECS a partir de IEF, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias 1990*, Madrid, 1993.

ventas, el 49,59% de los salarios, el 41,05% de las exportaciones, el 47,46% de las importaciones y el 56,33% de la recaudación por IVA.

2.3 Diversidad sectorial

Para poder analizar la diversidad sectorial en las PYMEs se expone a continuación la información desagregada por las 14 Agrupaciones Sectoriales que han resultado de la clasificación R-60 sobre las empresas que tienen menos de 250 trabajadores.

La tabla 3 refleja que la importancia de la PYME por Agrupaciones Sectoriales varía sensiblemente, en función de:

— las ventas; las PYMEs tienen una participación considerable en agricultura, ganadería, pesca, hostelería, servicios a las empresas, servicios inmobiliarios y alquileres; por el contrario, las ventas de estas empresas en energía, servicios financieros y seguros son bastante reducidas;

— el empleo asalariado; la participación de las PYMEs por sectores en este aspecto presenta también importantes diferencias; oscila desde el 10% en los servicios financieros y seguros hasta el 90% en los

servicios inmobiliarios, pasando por el 80% en el comercio, construcción y hostelería y el 66% en la industria.

De los datos expuestos se deduce que la presencia de las pequeñas y medianas empresas en un sector es más importante cuanto menores son los requerimientos de capital. Por lo tanto, conviene conocer la fuerte diversidad existente entre los distintos subsectores industriales.

Aunque el 99,49% de las empresas industriales son pequeñas o medianas, la participación de las PYMEs en las ventas o número de asalariados cambia sensiblemente según la rama. En «Vehículos y motores» oscila entre el 10,82% y el 20,62%; en «Otras industrias manufactureras» fluctúa entre el 96,11% y el 96,59%. Resulta obvio que es en estas empresas artesanas donde tanto la venta como el empleo asalariado corresponden casi en su totalidad a las PYMEs.

La economía sumergida está más presente en este tipo de industrias. En función de algunos estudios realizados en la región levantina, se estima que supone el 20% de la producción en algunos sectores como confección textil y calzado. Joyería y construcción son también sectores proclives a desarrollar algunos tramos de su actividad de for-

Tabla 3 - Presencia de las PYMEs en las Agrupaciones Sectoriales. 1989

Sectores	Empresas (%)	Ventas (%)	Asalariados (%)
Agricultura, ganadería y pesca	99,89	93,35	70,07
Energía	95,26	20,49	28,71
Industria	99,49	54,78	65,99
Construcción	99,82	74,05	74,73
Comercio y reparación	99,86	75,36	76,78
Hostelería y restauración	99,93	88,26	79,14
Transportes y comunicaciones	99,89	51,01	38,79
Servicios financieros y seguros	84,16	29,64	10,05
Servicios empresas	99,93	92,51	61,09
Servicios inmobiliarios	99,94	96,86	82,33
Alquileres inmobiliarios	100,00	97,01	89,95
Enseñanza y sanidad	99,80	76,10	63,04
Instituciones sin fines de lucro	97,50	48,78	17,74
No clasificados	99,98	99,45	87,29
Total sectores	99,84	64,25	63,73

Fuente: Elaboración CECS a partir de IMPI, *La Pequeña y Mediana Empresa en España 1993*, Madrid, 1994.

ma sumergida. Esta manera de actuar es muy difícil de eliminar en su totalidad; responde, en parte, a la presión burocrática y de costes que soportan las empresas más pequeñas, y que llegan a hacerse inasumibles para muchas de ellas.

2.4 Más pequeñas y débiles que en Europa

El *Libro Blanco sobre el crecimiento, la competitividad y el empleo*, presentado por la Comisión Europea en 1993, destaca el importante papel que desempeñan las PYMEs en todos los países miembros, así como las características, comportamientos y problemas que las definen y aquejan.

Para conocer estas circunstancias con más precisión, se institucionalizó en 1993 la edición de un documento titulado *Observatorio Europeo de la PYME* (OEP), del cual se han editado los ejemplares correspondientes a 1993 y 1994. En el documento se puede comprobar que de los 16 millones de empresas estimadas en la UE (sector privado excepto empresas agrícolas), casi el 93% tienen menos de 10 trabajadores, lo que acredita que, también en este ámbito, la pequeña es la empresa típica (tabla 4).

El número medio de trabajadores en las empresas europeas es de 6; España, con 4, se ubica entre los países con empresas de menor dimensión media (tabla 5).

Existe una alta correlación entre el nivel de renta *per cápita* de los países europeos y su dimensión media empresarial, salvo en Irlanda e Italia. Este último caso se explica por la organización en consorcios

Tabla 4 - Evolución de los indicadores de las PYMEs en la Unión Europea. Sector privado no primario

Nº Trabajadores	0 - 9		0 - 500		Total	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Nº Empresas (miles)	13.600	14.700	14.600	15.800		
Empleados (millones)	26,2	30,1	62,4	68,0	89,1	94,4
Empleados por empresa	1,9	2,0	4,3	4,3	6,1	6,0
Empleo (%)	30	32	70	72	100	100
Facturación por empleado (en miles de ecus)	69	-	97	-		

Fuente: European Network for SME Research, *The European Observatory for SMEs. First Annual Report*, Zoetermeer, 1993.

Tabla 5 - Indicadores de la Unión Europea. Sector privado no primario, 1990

	Bélgica	Dinamarca	Francia	Alemania (1)	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	España	Reino Unido	UE
Número medio de empleados	6	9	7	9	3	8	4	10	10	5	4	8	6
PIB por habitante (89)	103,2	106,5	110,8	115,4	49,1	66,5	103,9	127,5	100,6	54,5	74,0	103,4	100
PIB por habitante (94)	106,2	108,5	109,3	115,3	48,5	79,9	104,9	133,6	100,1	60,4	75,5	99,7	100
% Empleo en empresas de 0 a 9 trabajadores	30	31	28	19	61	28	51	19	28	34	43	27	32
% Empleo en empresas de 0 a 500 trabajadores	71	80	69	63	91	78	84	76	73	82	82	66	72
% Ventas en empresas de 0 a 9 trabajadores	28	18	19	11	60	30	39	22	23	26	35	12	20
% Ventas de empresas de 0 a 500 trabajadores	73	61	62	62	90	80	79	80	79	72	82	60	69

(1) Sólo República Federal de Alemania.

Fuente: Elaboración CECS a partir de European Network for SME Research, *The European Observatory for SMEs. Second Annual Report*, Zoetermeer, 1994; Comisión Europea, *Economie Européenne*, junio 1994.

de la PYME italiana, que la dotan de algunos elementos de los que carecen las PYMEs de otros países.

La contribución de la PYME a generar empleo es muy alta, tanto en la UE en su conjunto como en cada uno de los países miembros. Resulta evidente, sin embargo, que el porcentaje de empleo ocupado por estas empresas (especialmente por las más pequeñas) es, en términos generales, más elevado en los países de menor renta *per cápita* y éstos presentan una mayor atomización empresarial, de nuevo con la excepción italiana.

La presencia de la PYME en los mercados es del 69% para la media europea, y del 20% cuando se trata de empresas con menos de 10 trabajadores. También la participación de la PYME en las ventas es superior a la media europea en los países cuyo PIB por habitante es inferior a la media comunitaria, salvo las excepciones de Italia –por las razones comentadas–, Luxemburgo y Holanda, cuya dimensión media empresarial es, curiosamente, de las más elevadas.

La explicación para estos dos países puede encontrarse en la existencia de un tejido empresarial más consolidado por la fuerte presencia de empresas medianas. En países como España esta presencia es muy escasa y la reducida dimensión empresarial incide negativamente en la generación de riqueza y empleo. Cuando se produce esta atomización, la solución abordada por Italia –la organización de su tejido empresarial en consorcios y formas de asociación cooperativas– parece resultar la más eficaz.

La estructura empresarial española puede parecer, en términos generales, semejante a la comunitaria. Sin embargo, los colectivos de pequeñas y medianas empresas son muy heterogéneos y sus efectos sobre la economía de los distintos países varían, en función de:

- la abundancia o escasez de unidades con buenas expectativas de supervivencia y competitividad,
- el mayor o menor número de PYMEs competitivas en precio y calidad, bien por su dimensión más idónea, bien porque están mejor organizadas entre sí.

3. El potencial de la mediana empresa

La *Encuesta sobre Estrategias Empresariales* (ESEE) proporciona información sobre el potencial de la mediana empresa, a partir de los

resultados obtenidos en 1990 de una muestra representativa de 2.198 empresas industriales. Su validez resulta indiscutible, puesto que se refiere a comportamientos que permanecen y que vienen condicionados por el tamaño de las empresas, lo que permite detectar los puntos débiles que deben ser resueltos.

Se presta especial atención en este epígrafe a las prácticas observadas en relación con la promoción, tecnología, inversión, comercialización y relaciones laborales. También se comprobará la conexión que existe entre estas variables y la penetración de capital extranjero.

3.1 Promoción y publicidad

Estas actividades tienen por objeto elaborar una imagen distintiva, ya sea de un producto determinado o de la propia empresa, y darla a conocer al mayor número posible de clientes y consumidores. Como podemos observar en la tabla 6, la *ratio* en gastos de publicidad sobre ventas es mayor a medida que aumenta el tamaño de las empresas.

A juzgar por esta información, la promoción y la publicidad no constituyen un elemento sustancial de la estrategia de las empresas más pequeñas. Son los sectores más estandarizados y productores de bienes de consumo donde las PYMEs acometen con mayor frecuencia e intensidad actividades de promoción.

Tabla 6 - Finalidad de las actividades de promoción y gastos de publicidad sobre ventas. 1990. En porcentajes

Tamaño empresarial	No tiene	Productos	Marcas	Imagen empresa	Gastos publicidad s/ventas
Hasta 20 trabajadores	71,1	12,6	2,4	13,9	0,9
De 21 a 50 trabajadores	51,8	22,7	6,2	19,3	1,0
De 51 a 100 trabajadores	44,9	30,8	5,1	19,2	1,1
De 101 a 200 trabajadores	39,1	29,3	7,5	24,1	2,0
De 201 a 500 trabajadores	29,7	38,2	11,5	20,6	2,2
Más de 500 trabajadores	14,8	51,5	13,1	20,6	2,4

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales*. (ESEE).

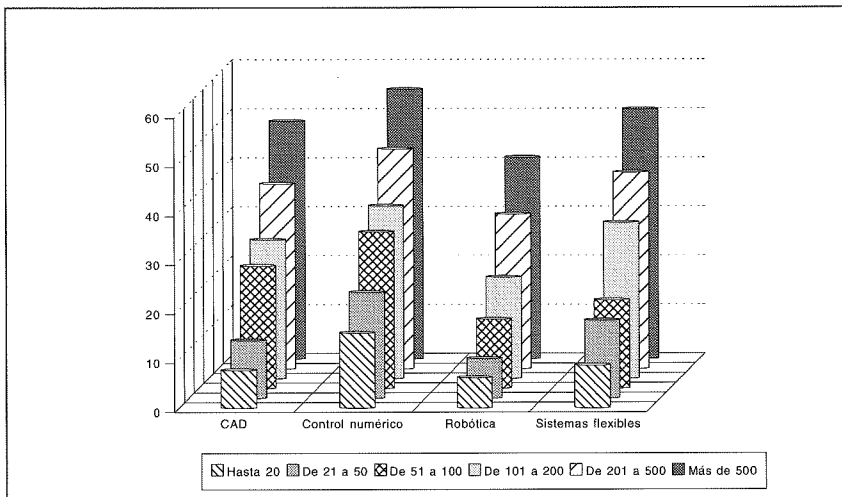
3.2 Tecnología

Adquiriendo tecnología las empresas incorporan a sus procesos productivos los desarrollos técnicos que ellas u otras empresas (servicios externos) realizan. Tiene por objeto incrementar su productividad y competitividad, de forma que existe una relación directa entre nivel tecnológico y situación en el mercado.

Un porcentaje muy reducido de las empresas más pequeñas utilizan nuevas tecnologías aplicadas a la producción, tales como el CAD (diseño asistido por ordenador), la robótica o los sistemas flexibles. Un 15,3% trabajan con máquinas-herramienta de control numérico. También en este aspecto, a medida que aumenta el tamaño de la empresa es mayor la proporción de empresas que se sirven de las nuevas tecnologías (gráfico 2).

El grado de utilización de nuevas técnicas varía de unos sectores a otros. Por ejemplo, el sector de maquinaria y de material de transporte aplica con profusión estas tecnologías en sus procesos productivos, en contraste con lo que ocurre en industrias más tradicionales, como las de alimentación, confección y madera.

Gráfico 2 - Tipo de tecnología incorporada por las empresas. En porcentaje de empresas. 1990



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

Tabla 7 - Gastos, empleo e importaciones en I + D. 1990

Tamaño empresarial	Total empresas			Empresas con actividades de I+D		
	Gastos en I+D / Ventas (%)	Personal I+D / Empleo ‰	Import.I+D/ Total gastos (%)	Gastos I+D/ Ventas (%)	Personal I+D/ Empleo ‰	Import.I+D/ T.Gastos (%)
Menos de 20 trabajadores	0,4	11,7	0	4,5	160,0	48,1
21 a 50	0,5	13,6	26,3	3,0	94,4	70,9
51 a 100	0,7	11,7	4,9	2,6	52,0	18,3
101 a 200	1,0	19,1	24,0	2,4	43,2	53,0
201 a 500	1,1	20,4	28,5	1,9	36,1	50,8
Más de 500	1,3	32,0	43,9	2,3	40,7	54,0

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

La actividad tecnológica, medida tanto en porcentaje de los gastos en I+D sobre las ventas como en porcentaje del personal dedicado a I+D sobre el empleo total, crece con el tamaño (tabla 7). Sin embargo, cuando las PYMEs (empresas de menos de 200 trabajadores) se deciden a utilizar las nuevas tecnologías, lo hacen en mayor proporción y su esfuerzo investigador resulta superior al de las grandes empresas.

Para completar el análisis del comportamiento de la PYME en cuanto al grado de implantación de tecnología, la información reseñada señala que todas las empresas españolas son muy dependientes del exterior en este terreno. Pero son las PYMEs de 51 a 100 trabajadores que acometen actividades de I+D las empresas que aplican en mayor proporción tecnología nacional, ya que es menor el porcentaje que representan sus importaciones sobre el total de gastos realizados en I+D.

En resumen, la tecnología es todavía utilizada de forma minoritaria por la PYME, lo cual contribuye a una posición de desventaja competitiva. Aunque también queda demostrado que las empresas pequeñas cualificadas adoptan esta estrategia con mayor agresividad que las grandes.

3.3 Relaciones laborales

Las PYMEs (< 200 trabajadores) muestran una mayor propensión a los contratos eventuales (28%) que las grandes empresas (16,3%). Sin embargo, la duración media de estos contratos es mayor (tabla 8).

Tabla 8 - Contratos eventuales y horas por trabajador. 1990

Tamaño empresarial	% de empresas con contratos eventuales > 1 año	Horas por trabajador al año		
		Jornada normal	Extraordinarias	No trabajadas
Hasta 20 trabajadores	40,7	1.804,7	7,5	9,5
21 a 50 trabajadores	39,8	1.805,6	10,8	10,9
51 a 100 trabajadores	39,7	1.799,2	16,1	22,4
101 a 200 trabajadores	32,3	1.791,3	22,6	36,1
201 a 500 trabajadores	36,2	1.783,5	25,1	43,5
Más de 500 trabajadores	37,7	1.773,0	25,7	57,2

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

Respecto a la jornada laboral, cuanto menor es la empresa más son las horas trabajadas al año por persona ocupada. Al contrario ocurre con las horas extraordinarias y con las horas no trabajadas.

En el mismo sentido apuntan informaciones más recientes como la *Encuesta de Coyuntura Laboral* (tabla 9), aunque los tramos de empresa representados no sean homogéneos.

En definitiva, las PYMEs pueden adoptar estrategias más flexibles que las grandes empresas, debido a:

- el tipo de contratación en función de las necesidades de la demanda,
- la menor frecuencia con la que recurren a los contratos de muy corto plazo,
- el menor número de horas extraordinarias y de horas no trabajadas,
- las jornadas más largas,
- los salarios más bajos,
- la menor conflictividad laboral.

3.4 Inversión

La actividad inversora de las empresas se mide en función de dos variables: la proporción de inversión sobre el valor añadido y la cantidad destinada a la adquisición de bienes de equipo por trabajador.

En la tabla 10 podemos observar que la intensidad inversora es correlativa con el tamaño empresarial. La inversión por trabajador pasa

Tabla 9 - Formas de contratación y conflictividad. 1994

Tamaño del centro	Tipos de contrato		Horas no trabajadas en el trimestre por trabajador	
	Contrato indefinido %	Contrato temporal %	Conflictividad laboral	Expedientes de regulación de empleo
6 a 50 trabajadores	62,8	37,2	-	0,4
51 a 250 trabajadores	67,8	32,2	0,3	1,3
Más de 250 trabajadores	77,8	22,2	0,2	2,1
Total	68,2	31,8	0,1	1,1

Fuente: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Encuesta de Coyuntura Laboral*, tercer trimestre 1994.

de 395.000 pesetas en las empresas más pequeñas a 1,2 millones en las de más de 500 trabajadores.

Por otra parte, la estructura tecnológica de los diferentes sectores está estrechamente relacionada con sus distintas necesidades de inversión, por lo que, también aquí, las diferencias intersectoriales resultan evidentes. Hay sectores en los que la proporción de valor añadido que se destina a la compra de bienes de equipo es superior en las PYMEs con respecto a las grandes empresas, aunque no lo sea la inversión por trabajador. Así ocurre en los sectores de productos alimenticios, textiles y calzados. La cantidad invertida por trabajador en los distintos sectores es tanto menor cuanto mayor es su intensidad de mano de obra; así lo podemos comprobar en el «textil», en «madera y muebles», y en «otros productos manufacturados».

A pesar del esfuerzo realizado por las PYMEs, la inversión es escasa para sus necesidades de innovación y productividad, hecho que está indiscutiblemente ligado a sus dificultades financieras.

Tabla 10 - Tasa inversora según el tamaño de la empresa. 1990

Tamaño empresarial	% Inversión sobre Valor Añadido	Inversión por trabajador (Miles ptas)
Hasta 20 trabajadores	15,7	395,0
21 a 50 trabajadores	14,7	361,3
51 a 100 trabajadores	12,3	484,0
101 a 200 trabajadores	13,3	652,6
201 a 500 trabajadores	18,1	972,8
Más de 500 trabajadores	24,6	1.198,8

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

3.5 Internacionalización

Según los resultados de la *Encuesta sobre Estrategias Empresariales*, elaborada por el Ministerio de Industria, la decisión de exportar o importar está condicionada por el tamaño de la empresa, pero no existe tal correlación en la propensión a exportar o importar (tabla 11). Por propensión a exportar o importar se entiende la relación entre el valor de estas operaciones y el volumen total de ventas.

El tamaño de la empresa sí resulta un claro condicionante para la atracción de capital extranjero. El 92,6% de las empresas con menos de 200 trabajadores sólo tienen participación nacional, mientras que en el caso de las empresas con más de 200 trabajadores este porcentaje cae al 52,9% (tabla 12). Bien es cierto que, cuando se produce la toma de participación por parte del capital extranjero, ésta es mayoritaria y, por tanto, controla las decisiones de la empresa. Este caso se da en el 64% de las PYMEs y en el 82% de las grandes empresas participadas.

La propensión exportadora de las empresas participadas por capital extranjero respecto a la media de sus segmentos correspondientes

Tabla 11 - Estrategia exportadora e importadora de la empresa española por tamaño. 1990

Tamaño Empresarial	Exportación sobre ventas (%)				Importación sobre compras (%)			
	% de empresas exportadoras	Total Empresas	Empresas exportadoras	Empresas participadas con > 50 % de capital extranjero	% de empresas importadoras	Total empresas	Empresas importadoras	Empresas participadas con > 50 % de capital extranjero
Hasta 20 trabajadores	18,4	3,3	17,7	7,7	18,1	1,9	10,6	3,1
21 a 50 trabajadores	34,9	7,2	20,7	5,1	35,6	3,5	9,7	19,9
51 a 100 trabajadores	49,3	11,0	22,4	35,3	52,9	5,6	10,6	19,0
101 a 200 trabajadores	69,7	15,9	22,9	27,6	71,3	9,5	13,4	19,9
201 a 500 trabajadores	83,6	17,1	20,5	19,2	86,1	10,7	12,5	16,4
Más de 500 trabajadores	88,6	19,8	22,4	18,3	94,7	13,7	14,5	18,9

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

Tabla 12 - Participación de capital extranjero en la empresa española. 1990

% de capital extranjero	PYMEs hasta 200 trabajadores	Grandes empresas más de 200 trabajadores
0	92,6	52,9
de 0 a 25	0,9	3,2
de 25 a 50	1,8	5,4
de 50 a 100	4,7	38,4

Fuente: Elaboración GECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

varía en función del tamaño: resulta muy superior a la media en las empresas de 50 a 200 trabajadores; en el resto apenas cambia. Esto significa que la aportación de capital externo, tanto en las empresas más pequeñas como en las más grandes, tiene como fin la penetración en el mercado nacional.

La intensidad importadora de las empresas siempre es muy superior a la media cuando existe toma de participación extranjera. Resulta clara la decisión estratégica de invertir en España con el objetivo general de orientar las exportaciones de bienes intermedios de las empresas matrices hacia nuestro mercado.

En consecuencia, la participación de capital extranjero en empresas medianas (más de 50 y menos de 200 trabajadores), aparte de intensificar las importaciones, tiene por objetivo incrementar las ventas al exterior. Por tanto, la estrategia de internacionalización por parte de estas empresas es la que consigue resultados más positivos para la economía nacional.

Por lo que se refiere a la información desagregada sectorialmente para la Industria, la propensión exportadora es más elevada en los sectores de «máquinas de oficina» (18%), «vehículos automóviles y motores» (19,5%) y «cuero y calzado» (19,1%). Estos sectores coexisten con otros cuya vocación exterior es casi nula, no alcanzando sus exportaciones ni siquiera el 5% de sus ventas, como en el caso de «preparados cárnicos» (1,2%), «papel» (2,8%), «metales» (3,8%), «productos minerales no metálicos» (4,3%) y «textiles y vestido» (4,7%).

No existe, sin embargo, una total correlación entre los sectores con mayor propensión exportadora y aquellos que están participados mayoritariamente por capital extranjero. Así lo demuestran los casos del cuero, piel y calzado u otros productos manufacturados, donde la aportación de capitales externos es casi nula.

4. Los condicionantes de la eficiencia de la PYME

Es preciso conocer los factores sociológicos y económicos que están condicionando el dinamismo y eficacia de las PYMEs españolas. Son dificultades añadidas para abordar con éxito estrategias agresivas de modernización tecnológica y exportación, verdadero salto cualitativo, posible y necesario, en este ámbito empresarial.

4.1 *Un limitado espíritu de empresa*

Son bastante comunes entre los empresarios las siguientes características personales:

- necesidad de independencia en grado más elevado que para la población en general,
- acceso temprano al trabajo, ya sea en el negocio familiar o fuera de él,
- asunción de la responsabilidad por el resultado de las propias acciones,
- alta capacidad de iniciativa y deseo de éxito,
- propensión a asumir riesgos, pero moderados y en la medida en que pueda utilizar su juicio e ingenio para influir en el resultado de sus acciones.

Estas características no son ajenas al empresario español y están estrechamente ligadas al «control interno», o creencia de que la persona puede ejercer algún dominio sobre los hechos y el entorno. Esta actitud o rasgo de personalidad se contrapone al «control externo», o creencia en que los acontecimientos están controlados por fuerzas ajenas.

Varios estudios acreditan que la creencia en el «control interno» es más alta entre los empresarios que entre la generalidad de los ciudadanos. Las puntuaciones obtenidas en uno de estos estudios entre directivos de varios países sitúan a los españoles en el lugar más bajo¹. Aunque se trata de una muestra de directivos, los resultados de esta investigación reflejan el sustrato cultural de nuestro país. Tenemos una mayor creencia en el «control externo» de los acontecimientos,

¹ «Características del empresario en España», *Papeles de economía española*, nº 39 (1989).

fruto de una larga historia de aislamiento e intervencionismo y del arraigo de determinadas creencias religiosas.

Hay que señalar, no obstante, que se observa un profundo cambio en esta actitud del empresario español. Circunstancias y modificaciones del entorno –ingreso de España en la CE, creciente internacionalización de los mercados, liberalización de la economía, etc.– obligan al empresario a una formación y cualificación cada vez mayor.

4.2 Profunda necesidad de formación

La *Encuesta de Población Activa* facilita algunos datos sobre las características de los empresarios españoles: el 74,2% son varones, sólo el 16% son técnicos profesionales o universitarios y el 50,7% tienen una edad comprendida entre los 30 y 49 años (tabla 13).

Aumenta la presencia de las mujeres en la actividad empresarial y el número de empresarios más jóvenes con mayor nivel de formación y mayor tendencia a ejercer su actividad en equipo. No obstante, resulta evidente el bajo nivel de cualificación que todavía existe entre los empresarios de nuestro país. Este bajo nivel se corresponde con la reducida inversión en formación de las empresas españolas, que se sitúa en el 1,3% de la masa salarial bruta, frente a niveles próximos al 3% en otros países europeos.

Un reciente estudio sobre las necesidades de formación de la empresa madrileña, extrapolable al resto de las zonas industrializadas españolas, refleja que los principales objetivos que cumple la formación son el incremento de la productividad y una mayor capacidad de

Tabla 13 - Distribución de empresarios por sexo, nivel de estudios y edad. 1994

	Sexo (%)		Nivel de estudios (%)					Edad (%)				Total
	V	M	Sin estudios	Primarios	Medios	Técnicos Profesionales	Universitarios	Hasta 30	De 30 a 49	50 a 65	Más de 65	
Empresarios sin asalariados	71,6	28,4	14,3	47,1	25,3	6,8	6,5	13,5	48,3	35,1	3,1	1.977,8
Empresarios con asalariados	83,2	16,8	5,3	40,1	30,1	9,8	14,7	8,3	57,1	31,8	2,8	574,2
Miembros de cooperativa	72,7	27,3	6,1	41,1	32,0	14,0	6,8	19,8	60,8	19,3	0,1	117,4
Total	74,2	25,8	12,0	45,3	26,7	7,8	8,2	12,6	50,7	33,7	3,0	2.669,4

Fuente: Elaboración CECS a partir de INE, *Encuesta de Población Activa*, tercer trimestre 1994.

movilidad interna de los trabajadores. Pero lo que realmente determina el impulso de las PYMEs en este campo es la posibilidad de obtener subvenciones específicas para la formación, más que un cambio en la mentalidad de los empresarios.

Según el mismo estudio, gracias a las subvenciones de la Fundación para la Formación Continua (FORCEM), que administran conjuntamente Patronales y Sindicatos, la proporción de empresas que invierten en formación se está elevando. Se constatan, sin embargo, notables diferencias entre compañías de diferentes tamaños y sectores. Es significativo que el 79,7% de las empresas encuestadas con menos de 200 trabajadores realizan alguna inversión en formación, frente al 97,3% de las empresas de más de 500. También el porcentaje de recursos que se destinan a este fin crece con el tamaño de la empresa. La formación se orienta, principalmente, al análisis y programación por ordenador.

4.3 Dificil relación con las entidades financieras

La insuficiencia de capital es un hecho consustancial al nacimiento de las PYMEs, ya que la disponibilidad del mismo suele quedar reducida a la exclusiva capacidad financiera de sus propietarios. Esta insuficiencia condiciona su posterior desarrollo, limitado por la posibilidad de generar beneficios y por una difícil relación con las entidades financieras como proveedoras de los recursos ajenos necesarios para desempeñar su actividad. Esta relación se caracteriza por la exigencia de garantías patrimoniales, que priman sobre los criterios de viabilidad económica y empresarial, lo que redundará en las dificultades financieras, que constituyen una constante en las PYMEs.

La insuficiencia, inestabilidad y precio de los recursos financieros termina incidiendo directamente en las inversiones previstas, en la posibilidad de planificación y, en definitiva, en la capacidad competitiva de las empresas.

En el Simposio sobre Financiación de la Empresa Española, celebrado en Vitoria en septiembre de 1993, se presentó una aproximación al conocimiento de estas dificultades con datos de la Central de Balances del Banco de España para el bienio 1990-91. Estos datos fueron aportados por 2.683 empresas industriales no energéticas, de las cuales 2.613 eran privadas. De su distribución por tamaño resultó que el 68% eran pequeñas empresas (<100 trabajadores), el 23% medianas

empresas (> 100 y < 500 trabajadores) y el 9% grandes empresas (> 500 trabajadores).

Las cifras de equilibrio financiero de estos tres grupos confirman que el peso de la estructura fija respecto al activo neto es mayor en las grandes empresas (67,21%) que en las medianas (57,67%) y en las pequeñas (43,79%). Estas cifras resultan coherentes con la mayor tasa inversora ya comentada y están en función, principalmente, del mayor porcentaje que representan en las grandes empresas los recursos ajenos a largo plazo sobre el pasivo remunerado: un 28,03% frente al 15,01% en las pequeñas. Los recursos propios sobre pasivo son, por el contrario, más gravosos en las pequeñas y medianas que en las grandes empresas, lo que refleja la mayor dependencia de la financiación propia en las empresas de menor tamaño y, por tanto, su estrecha vinculación con la coyuntura económica.

También en este sentido opera la mayor proporción de la financiación a corto plazo sobre el pasivo remunerado en las pequeñas empresas (25,60%) que en las grandes (22,44%). Destaca, al mismo tiempo, su mayor dependencia del descuento de efectos: el 8,96% en las pequeñas, frente al 3,36% en las grandes (tabla 14).

La aparente ineficacia que parece desprenderse de la gestión de tesorería en las pequeñas por su mayor liquidez representa un elevado coste de oportunidad, que suele provenir de los requisitos de garantía impuestos, bajo la forma de saldos indisponibles en cuentas a la vista, por las entidades financieras para la concesión de la financiación.

Aunque la representatividad del agregado de pequeñas empresas aquí incluido sea cuestionable, los datos recogidos informan, con suficiente claridad, de las limitaciones financieras que padecen las PYMEs en sus posibilidades de actuación y crecimiento, y de la mayor repercusión de estas limitaciones cuanto más pequeñas son las empresas. La debilidad intrínseca a su dimensión se basa en unos recursos propios siempre restringidos, que les impiden el acceso a fuentes financieras de mayor plazo y menor coste.

4.4 Un entorno desfavorable

El entorno en que las empresas se desenvuelven viene condicionado por el marco jurídico, económico, social y financiero, frente al cual tienen escaso margen de maniobra. Este marco, en gran parte, es el resultado de unas decisiones de política económica cuyos costes son

Tabla 14 - Estado de equilibrio financiero de la empresa industrial española por tamaño. 1991

	Pequeña: menos de 100 trabajadores	Mediana: de 100 a 500 trabajadores	Grande: más de 500 trabajadores	Total
Activo neto	100	100	100	100
Activo inmovilizado neto	43,79	57,67	67,21	63,25
Activo circulante neto	56,21	42,23	32,79	36,75
Liquidez	15,74	10,14	11,12	11,25
Pasivo remunerado	100	100	100	100
Financiación permanente	74,40	76,46	77,56	77,07
Recursos propios	59,39	62,39	49,53	53,22
R. ajenos a largo plazo	15,01	14,07	28,03	23,85
Financiación corto plazo	25,60	23,54	22,44	22,93
Obligación y otros valores	0,16	0,06	1,36	1,12
Financ. entidades crédito	13,13	12,35	12,76	12,69
Deudas efectos descontados	8,96	7,39	3,36	4,71
Otros	3,35	3,74	4,86	4,56

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Industria Comercio y Turismo y Central de Balances del Banco de España.

diferentes en función de la prioridad que esa política otorgue a distintos parámetros: aumentos salariales, impuestos, tipos de interés, precios de la energía, etc. Este marco no sólo condiciona y altera los costes de las empresas, sino que, en casos como el de España, actúa como disuasor de toda actividad emprendedora. No basta con que existan servicios, procesos productivos y profesionales competitivos; es necesaria una mayor valoración del espíritu de empresa, que se traduzca en medidas de fomento y de apoyo a las iniciativas empresariales.

Las tablas 15-18 muestran la situación de España y de otros países de su entorno económico respecto a algunos elementos decisivos para el funcionamiento de las empresas.

La presión que ejerce este entorno negativo sobre las pequeñas y medianas empresas es aún mayor, dada la indefensión que resulta de su actuación individualizada y su escaso poder de negociación.

Por último, los permanentes cambios legislativos y los innecesarios trámites a los que la excesiva fragmentación administrativa obliga a las empresas desde su creación, configuran un cuadro de dificultades que va contra la iniciativa privada necesaria para dinamizar la economía y la sociedad.

Tabla 15 - Costes laborales. Tasa de variación sobre el año anterior. 1994

	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Japón	EE UU	España	UE
Remuneración por asalariado	3,0	2,1	3,3	3,6	0,2	3,8	4,6	3,2
Coste laboral unitario	0,0	-0,1	0,5	1,9	0,2	2,0	2,3	0,9

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de OCDE y UE, junio 1994.

Tabla 16 - Tipos impositivos máximos de los impuestos. En porcentajes

	Alemania	España	EE UU	Francia	Reino Unido
Sucesiones y donaciones	35	40,8	35,5	28,6	40
Patrimonio	1	2,5	0	1,5	0
Renta	26,5	56	28	16	40
Sociedades	45	35	31	33,33	33

Fuente: IEF, *Estudio sobre la Empresa Familiar en España*, 1993.

Tabla 17 - Carga fiscal empresarial. En porcentaje del PIB. Septiembre 1993

	Alemania	España	EE UU	Francia	Reino Unido	UE	OCDE
1) Impuesto s/sociedades	1,7	2,7	2,2	2,0	3,2	3,0	2,8
2) Cotización a la S. Social	7,9	8,8	4,9	12,0	3,7	6,4	5,4
Total (1) + (2)	9,6	11,5	7,1	14,0	6,9	9,4	8,2

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la OCDE.

Tabla 18 - Tipos de interés nominales y reales. Diciembre 1994

	Alemania	España	EE UU	Francia	Reino Unido	UE	OCDE
Interbancario a 3 meses	5,3	8,2	6,3	5,8	6,2	6,8	5,8
Rendimiento de la deuda pública a 3 años	6,9	10,7	7,9	7,4	8,4	8,8	7,6

Fuente: Elaboración CECS a partir de Banco de España, *Boletín Estadístico*, enero 1995.

4.5 Efectos macroeconómicos de una baja productividad

Como resultado de lo expuesto en epígrafes anteriores, nos encontramos con un elevado porcentaje de pequeñas empresas que actúan en un marco hostil y cuya productividad (tabla 19) está condicionada

por su dimensión, ya que, por debajo de unos mínimos, se producen diseconomías de escala². Esta situación se da sin excepción en todos los sectores. Las empresas con menos de 20 trabajadores constituyen en España más del 80% de las empresas. El efecto más destacado sobre el conjunto del sistema es que impide el progreso necesario, incluso en coyunturas favorables.

Indudablemente, 1994 ha sido el año de salida de la profunda crisis que tanto España como el resto de países desarrollados vienen padeciendo desde que se iniciara, claramente, en 1991. El comportamiento más moderado de los costes salariales, el suave incremento del consumo interno y el crecimiento de la producción, principalmente orientada hacia el mercado exterior, están contribuyendo al crecimiento español. Pero todos estos factores no impedirán terminar el año con un déficit comercial superior a 2 billones de pesetas.

El resultado de estas tendencias nos da unas tasas de variación del Producto Interior Bruto, de la Formación Bruta de Capital Fijo, del empleo y de la inflación alejadas todavía de las de los países de nuestro entorno y más negativas que las de la media de países de la UE (tabla 20).

España no logra ni equiparar su inflación con la europea ni equilibrar el déficit de su balanza exterior, siempre amenazada por la dependencia de unas importaciones que contribuyen a mermar la generación de empleo interno y a aumentar la tasa de desempleo, la más alta de la Unión Europea.

Tabla 19 - Productividad de la empresa industrial española. 1990

	Hasta 20	21 a 50	51 a 100	101 a 200	201 a 500	Más de 500
Productividad por trabajador (Valor añadido/nº medio de trabajadores)	100	102,7	121,6	148,6	151,3	170,3
Productividad por hora (Valor añadido/nº horas trabajadas)	100	100	119	138,1	152,4	171,4

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del IMPI y de la ESEE.

² Por oposición a las economías de escala, situación que se crea, de pérdida de control y de disminución de productividad, como consecuencia de la dimensión de la empresa.

Tabla 20 - Evolución de los indicadores macroeconómicos. Tasas de variación anual

Previsiones 1994	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Japón	EEUU	España	UE	OCDE
PIB	1,8	1,8	1,5	2,6	0,8	4,0	1,2	1,9	2,6
FBCF (1)	4,1	1,1	-0,6	4,0	0,6	11,3	-2,1	1,8	5,2
Empleo	-1,8	-0,4	-1,6	1,2	0,3	3,2	-1,1	-0,7	-
Inflación	3,1	1,7	3,9	2,9	0,3	2,1	4,5	3,1	-
Tasa de paro	10,0	12,3	11,7	9,6	2,9	6,3	24,5	12,0	-

(1) Formación Bruta de Capital Fijo.

Fuente: Elaboración CECS a partir de OECD, *Economic outlook*, junio 1994.

La empresa española podrá desarrollar la agresividad comercial y tecnológica que nuestra economía necesita para poder producir a precios competitivos, generando riqueza y empleo, si reconduce sus estrategias de forma generalizada y encuentra apoyo en un adecuado marco jurídico.

5. Dinamismo empresarial

La iniciativa empresarial es necesaria en un modelo de economía social de mercado, como es el español. El dinamismo empresarial (incremento del número de empresas por cada 1.000 habitantes) resulta, por tanto, determinante para impulsar la generación de riqueza en un territorio.

De la observación de lo ocurrido en el conjunto del Estado español y en cada una de sus Comunidades Autónomas en el período 1991-1993 no puede concluirse, sin embargo, correlación alguna entre variación del número de empresas por cada 1.000 habitantes y cambio de situación en la renta *per cápita* con respecto a la media nacional. Mientras territorios como Baleares reducían el número de sus empresas y ganaban posiciones en su situación relativa de renta por habitante, en Madrid y Cataluña ocurría lo contrario. Contribuye a explicar este fenómeno el alto porcentaje de empresas que nacen con escasas expectativas de viabilidad, dada su reducida dimensión y las circunstancias internas y externas que condicionan su eficiencia.

Algunas encuestas estiman en 3 años la vida media para el 50% de las nuevas empresas. Al mismo tiempo, asistimos a un creciente protagonismo de las unidades con menos de 5 trabajadores. Este último

dato, más que ayudar a aclarar la nueva «*fuerza emergente*» de la PYME en nuestra economía, explica el progresivo debilitamiento del tejido productivo. Al final del período de 2 años comentado se había creado en España una nueva microempresa por cada dos mil habitantes, pero se habían perdido 33.000 empresas medianas y grandes.

La crisis económica y el paro han puesto de manifiesto, por un lado, la iniciativa empresarial como autoempleo, y, por otro, que no basta la creación de empresas si no reúnen las condiciones necesarias de consistencia. No resulta extraño, por tanto, que el *Observatorio Europeo de la PYME* apunte a la escasa capacidad de dirección como causa principal del fracaso de las empresas en España y, a la vez, que la autorrealización aparezca como motivación importante de las nuevas iniciativas.

Para que el dinamismo empresarial sea coherente con el refuerzo del tejido productivo es necesario:

- fomentar el espíritu de empresa,
- valorar el riesgo,
- que la Administración libere recursos para la iniciativa privada,
- un marco institucional que ampare a la iniciativa empresarial.

Por último, un servicio asequible y próximo de formación e información facilitaría la cristalización de muchos proyectos que han de salvar primero numerosos obstáculos burocráticos y administrativos.

III. INDICADORES

En la Red de los Fenómenos utilizamos ya los datos correspondientes a los centros de cotización a la Seguridad Social como instrumento para conocer algunos aspectos de la estructura empresarial española, en especial lo referido a las PYMEs. Completamos esa información con las tablas 21, 22 y 23. En la distribución por Comunidades Autónomas (tabla 22), quizá lo más destacable sea el mínimo porcentaje de empresas de más de 250 trabajadores que hay en la Comunidad Valenciana, cuando es una de las regiones más industrializadas. Da cuenta de la raigambre de la pequeña y mediana empresa manufacturera en sectores como el juguete o el calzado. Por sectores de actividad (tabla 23), es en las empresas básicas y de transformación, muy intensivas en capital, donde se dan los porcentajes más bajos de presencia de PYMEs.

Respecto a la participación de las PYMEs en la economía española, según distintas variables (tabla 24), son significativos los resultados referentes al concepto «Ventas por empleado». Las PYMES, a excepción de las empresas sin asalariados, prácticamente se encuentran al mismo nivel que las grandes empresas. En los restantes conceptos las diferencias son mucho más sustanciales.

En las tablas 25, 26, 27, 28 y 29 se desglosan por sectores y se comparan datos de las PYMEs y de las grandes empresas en relación con ventas, personal asalariado medio y eventual, tasa e intensidad inversoras, propensión exportadora y productividad. En ventas (tabla 25) destacan los porcentajes de las PYMEs en los sectores «Artículos y calzado» y «Madera y muebles de madera». Como ya dijimos en la Red de los Fenómenos, la eventualidad es mayor en las PYMEs que en las grandes empresas (tabla 26). No obstante, en algunos sectores —«Bebidas», «Productos alimenticios y tabaco», «Carne preparada y conservas cárnicas»— las tasas se llegan a igualar. En intensidad inversora (tabla 27) vuelve a ser en «Cuero, piel y calzado» donde las PYMEs superan a las grandes empresas, manifestación clara de la competitividad y el dinamismo de las PYMEs en este sector, que también se refleja en su liderazgo en la propensión exportadora (tabla 28) y en la escasa diferencia de productividad que en él se registra entre PYMEs y grandes empresas (tabla 29).

La tabla 30 y el gráfico 3 muestran el desfase ya comentado entre PYMEs y grandes empresas en la incorporación de tecnología y en actividades de I+D. Aquí se encuentra una de las razones básicas de las

diferencias que acabamos de señalar en el párrafo anterior. En estos dos aspectos se centra uno de los desafíos fundamentales de la PYME española, como demuestra el hecho de que una de las causas principales de fracaso en la creación de una empresa en nuestro país sea «Problemas técnicos, lagunas en información y en capacidad técnica» (tabla 32).

En la tabla 31 recogemos algunos resultados de las inversiones inducidas y las empresas beneficiadas por la Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial. Se deberían apoyar mucho más desde todas las instancias –políticas, sociales, económicas...– las actuaciones dirigidas a mejorar las condiciones financieras, tecnológicas y de gestión y cooperación en las PYMEs. En ello nos va una parte importante del futuro económico e industrial de nuestro país.

Tabla 21 - Centros de cotización a la Seguridad Social. Clasificados por número de trabajadores. Diciembre 1993

	de 1 a 10	de 11 a 250	Más de 250	Total
Número de empresas	846.641	117.370	3.108	1.284.467
%	87,54	12,14	0,32	100
Número de trabajadores	2.300.669	3.693.757	2.181.468	8.175.894
%	28,14	45,18	26,68	100

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Tabla 22 - Número de centros de cotización a la Seguridad Social y porcentajes por tamaños y Comunidades Autónomas. Agosto 1994

Comunidad Autónoma	de 1 a 5	%	de 6 a 50	%	de 51 a 250	%	Más de 250	%	Total
Andalucía	121.661	80,89	26.290	17,48	2.027	1,35	430	0,29	150.408
Aragón	27.261	78,06	7.074	22,06	488	1,40	101	0,29	34.924
Asturias	19.563	79,18	4.690	18,98	363	1,47	91	0,37	24.707
Baleares	25.090	79,01	6.086	19,17	515	1,62	64	0,20	31.755
Canarias	33.491	77,85	8.664	20,14	738	1,72	127	0,30	43.020
Cantabria	11.389	79,53	2.702	18,87	178	1,24	51	0,36	14.320
Castilla-La Mancha	32.760	77,96	8.574	20,40	592	1,41	96	0,23	42.022
Castilla y León	49.610	79,44	11.756	18,82	900	1,44	184	0,29	62.450
Cataluña	160.623	77,12	43.551	20,91	3.468	1,67	623	0,30	208.265
Comunidad Valenciana	92.270	78,64	23.416	19,96	1.448	1,23	204	0,17	117.338
Extremadura	17.622	80,63	3.923	17,95	252	1,15	58	0,27	21.855
Galicia	54.859	80,17	12.518	18,29	884	1,29	169	0,25	68.430
Madrid	123.459	78,25	30.934	19,61	2.736	1,73	650	0,41	157.779
Murcia	21.610	79,22	5.225	19,15	370	1,36	73	0,27	27.278
Navarra	10.465	74,79	3.205	22,91	265	1,89	57	0,41	13.992
País Vasco	38.560	75,33	11.264	22,00	1.165	2,28	201	0,39	51.190
La Rioja	5.916	76,35	1.687	21,77	126	1,63	20	0,26	7.749
Total	846.209	78,54	211.559	19,63	16.515	1,53	3.199	0,30	1.077.482

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Tabla 23 - Número de centros de cotización a la Seguridad Social y porcentajes por tamaños y sector de actividad. Agosto 1994

Sector de actividad	de 1 a 5	%	de 6 a 50	%	de 51 a 250	%	Más de 250	%	Total
Transformación agraria	4.517	82,43	889	16,22	73	1,33	1	0,02	5.480
Energía y agua	2.215	64,11	953	27,58	194	5,62	93	2,69	3.455
Minerales no energéticos e industria química	15.293	62,20	8.064	32,80	1.042	4,24	189	0,77	24.588
Transformados metálicos	37.929	67,43	16.662	29,62	1.381	2,46	277	0,49	56.249
Otras industrias manufactureras	68.527	69,02	28.175	28,38	2.297	2,31	289	0,29	99.288
Construcción	84.681	72,30	30.641	26,16	1.694	1,45	102	0,09	117.118
Comercio, hostelería y reparaciones	356.592	83,57	66.931	15,69	2.801	0,66	351	0,08	426.675
Transportes y comunicaciones	43.927	79,64	10.475	18,99	597	1,08	157	0,28	55.157
Servicios financieros, seguros y servicios a las empresas	79.348	81,11	16.389	16,75	1.696	1,73	390	0,40	97.823
Otros servicios	151.218	79,73	32.374	17,07	4.739	2,50	1.339	0,71	189.670
No consta	1.962	-	6	-	1	-	10	-	159
Total	846.209	78.54	211.559	19,63	16.515	1,53	3.199	0,30	1.077.482

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Tabla 24 - Participación de las PYMEs en la economía española. 1989

Variable	Sin asalariados	de 1 a 10 asalariados	de 11 a 50 asalariados	de 51 a 250 asalariados	de 251 a 500 asalariados	Más de 500 asalariados	Media
Ventas por empleado (miles ptas.)	4,9	7,6	7,5	8,2	8,3	8,8	8,1
Salario por empleado (miles ptas.)	-	714	873	1.044	1.254	1.654,1	1.136,1
Exportaciones por empleado (miles ptas.)	94,5	150	224	487	677	805,8	481,1
Importaciones por empleado (miles ptas.)	127	391	496	741	968	1.152,7	772

Fuente: Elaboración CECS a partir de IEF, *Las Empresas Españolas en las Fuentes Tributarias*, Madrid, 1992; IMPI, *La Pequeña y Mediana Empresa en España*, Madrid, 1993.

Tabla 25 - Presencia de las PYMEs en los sectores industriales. 1989

Sectores	Empresas	Ventas	Asalariados
Hierro y siderurgia	97,62	33,58	38,21
Minerales y metales no férreos	98,40	34,54	43,28
Cemento, cal y yeso	95,94	28,28	35,05
Vidrio	98,72	31,52	47,81
Tierra cocida, cerámica	99,09	62,19	70,35
Otros minerales y derivados metálicos	99,76	85,03	90,03
Petroquímica	97,48	47,12	55,36
Productos básicos inorgánicos	95,29	26,19	24,66
Productos químicos	98,68	60,08	65,03
Productos farmacéuticos	95,91	39,58	43,82
Plásticos	99,15	63,46	74,33
Productos metálicos	99,81	83,59	86,86
Máquinas agrícolas e industriales	99,51	84,58	83,14
Máquinas de oficina	99,74	86,49	89,04
Material eléctrico	97,98	35,13	39,03
Vehículos y motores	95,73	10,82	20,62
Otros medios de transporte	98,29	24,21	23,77
Productos alimenticios	99,44	63,22	66,10
Bebidas y tabaco	99,13	39,66	45,53
Textiles	99,63	77,57	79,87
Artículos y calzado	99,81	89,90	91,48
Madera y muebles de madera	99,96	95,24	97,10
Pasta papelera, papel, cartón	93,76	31,14	31,89
Artículos de papel, impresión	99,47	75,21	64,66
Caucho y derivados	99,27	49,03	61,32
Otros productos manufacturados	99,97	96,11	96,59

Fuente: IMPI, *La Pequeña y Mediana Empresa en España*, Madrid, 1993.

Tabla 26 - Media del personal asalariado menor (PAM) y de eventuales por sectores. 1989

Sectores	PYME		Grandes	
	PAM	Eventuales	PAM	Eventuales
Metales férricos y no férricos	48,2	38,1	1.053,0	7,7
Productos minerales no metálicos	37,1	28,5	507,4	14,4
Productos químicos	40,3	18,6	609,0	9,6
Productos metálicos	34,6	26,1	525,5	13,5
Máquinas agrícolas e industriales	46,2	23,3	556,0	12,0
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc.	38,9	18,9	1.010,2	11,4
Material y accesorios eléctricos	44,7	33,2	852,2	15,2
Vehículos automóviles y motores	76,6	19,4	1.531,8	16,5
Otro material de transporte	75,0	26,2	1.805,8	6,2
Carne preparada y conservas cárnicas	27,9	35,7	544,2	39,3
Productos alimenticios y tabaco	48,0	29,7	808,7	29,7
Bebidas	40,8	14,2	672,7	14,8
Textiles y vestido	36,3	29,0	483,4	17,3
Cuero, piel y calzado	27,3	38,7	325,6	24,0
Madera y muebles de madera	23,8	35,8	362,2	26,9
Papel, artículos de papel, impresión	31,7	22,2	471,2	14,9
Productos de caucho y plástico	41,3	25,1	614,8	20,4
Otros productos manufacturados	30,9	22,6	361,0	25,7
Total	38,6	28,0	742,9	16,3

Fuente: IMPI, *La Pequeña y Mediana Empresa en España 1993*, Madrid, 1994.

Tabla 27 - Tasa inversora e intensidad inversora por sectores y tamaños de empresa. 1990

Sectores	Tasa inversora (porcentaje del V.A.)		Intensidad inversora (miles ptas. por trabajador)	
	PYME	Grandes	PYME	Grandes
Metales férreos y no férreos	14,7	36,8	590,7	2.306,7
Productos minerales no metálicos	23,6	30,1	684,4	2.253,0
Productos químicos	16,7	26,1	731,4	1.510,7
Productos metálicos	11,8	28,7	431,6	832,8
Máquinas agrícolas e industriales	7,8	11,8	312,2	460,4
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc.	4,8	10,0	258,5	512,8
Material y accesorios eléctricos	8,3	15,3	483,5	609,3
Vehículos automóviles y motores	14,1	19,4	462,7	891,6
Otro material de transporte	5,1	11,5	233,3	531,3
Carne preparada y conservas cárnicas	11,7	13,0	359,1	635,9
Productos alimenticios y tabaco	22,5	17,1	449,5	972,9
Bebidas	269,6	19,1	517,0	1.899,0
Textiles y vestido	18,0	8,6	235,8	286,0
Cuero, piel y calzado	10,5	4,4	245,5	168,8
Madera y muebles de madera	10,6	38,2	213,5	1.116,4
Papel, artículos de papel, impresión	21,1	34,1	549,0	1.740,8
Productos de caucho y plástico	13,9	18,6	526,0	767,6
Otros productos manufacturados	4,6	12,0	153,3	593,6
Total	18,6	20,7	416,7	1.047,1

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la ESEE.

Tabla 28 - Propensión exportadora de las PYMEs españolas por rama de actividad. 1990

	Propensión exportadora (todas las empresas)	Propensión exportadora (empresas exportadoras)	Participación mayoritaria de capital extranjero
Metales ferrosos y no ferrosos	3,8	9,0	8,0
Prod. minerales no metálicos	4,3	13,5	3,4
Productos químicos	7,8	16,7	9,1
Productos metálicos	6,2	19,3	3,8
Máquinas agrícolas e industriales	8,4	16,8	8,2
Máquinas de oficina	18,0	36,1	25,0
Material eléctrico	6,1	19,2	8,9
Vehículos automóviles y motores	19,5	35,5	17,6
Otro material de transporte	8,6	21,9	4,8
Preparados cárnicos	1,2	7,6	0,0
Productos alimenticios y tabaco	6,5	26,1	3,9
Bebidas	5,4	10,8	15,8
Textiles y vestido	4,7	19,7	1,3
Cuero, piel y calzado	19,1	41,6	1,9
Madera y muebles de madera	4,0	18,2	1,0
Papel e impresión gráfica	2,8	11,8	3,0
Productos de caucho y plástico	4,9	18,1	9,2
Otros productos manufacturados	17,9	29,5	0,0
Total	6,7	20,7	4,7

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la ESEE.

Tabla 29 - Productividad horaria y productividad por trabajador por sectores. En millones de pesetas. 1990

Sectores	Productividad por trabajador		Productividad horaria	
	PYME	Grandes	PYME	Grandes
Metales férreos y no férreos	4,6	7,1	2,5	4,1
Productos minerales no metálicos	4,5	6,5	2,5	3,6
Productos químicos	5,4	7,4	3,0	4,2
Productos metálicos	4,0	5,5	2,2	3,2
Máquinas agrícolas e industriales	4,4	4,7	2,4	2,7
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc.	5,6	7,0	3,2	4,0
Material y accesorios eléctricos	4,9	4,9	2,7	2,8
Vehículos automóviles y motores	3,6	4,9	2,0	2,9
Otro material de transporte	4,0	3,9	2,3	2,4
Carne preparada y conservas cárnicas	3,3	4,5	1,8	2,5
Productos alimenticios y tabaco	4,2	5,9	2,4	3,4
Bebidas	6,8	9,7	3,7	5,5
Textiles y vestido	3,0	3,9	1,7	2,2
Cuero, piel y calzado	3,3	3,6	1,8	2,0
Madera y muebles de madera	2,7	4,2	1,5	2,4
Papel, artículos de papel, impresión	3,9	7,3	2,2	4,2
Productos de caucho y plástico	4,0	5,5	2,2	3,0
Otros productos manufacturados	3,1	4,6	1,8	2,6
Total	3,9	5,8	2,2	3,3

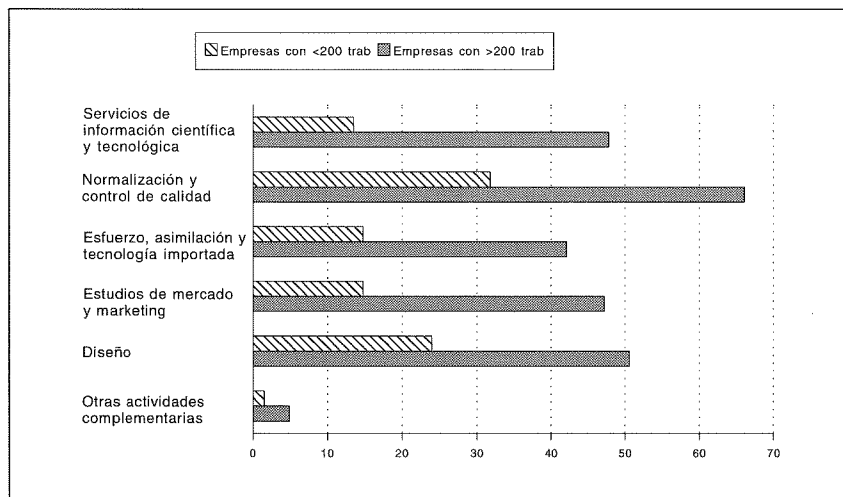
Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la ESEE.

Tabla 30 - Tipo de tecnología incorporada por las empresas. En porcentaje de empresas. 1990

Tamaño	CAD	Máquinas-herramienta de control numérico	Robótica	Sistemas flexibles
Menos de 20 trabajadores	7,7	15,3	6,2	8,7
De 21 a 50 trabajadores	11,8	21,6	8,1	15,9
De 51 a 100 trabajadores	25,0	32,0	14,1	18,0
101 a 200 trabajadores	28,4	35,3	20,7	31,9
201 a 500 trabajadores	37,8	44,9	31,6	40,1
Más de 500 trabajadores	48,6	55,1	41,2	51,0

Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la ESEE.

Gráfico 3 - Actividades complementarias de I+D. En porcentaje de empresas.1990



Fuente: Elaboración CECS a partir de datos de la ESEE.

Tabla 31 - Inversiones inducidas y empresas beneficiadas de la Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial. 1994-1999

Programas	Inversiones inducidas	Empresas beneficiadas
Programa de cooperación		
- Fomento de la cooperación	119.901	39.967
- Apoyo a las acciones colectivas	56.424	1.881
- Apoyo financiero a la cooperación, fusión y transmisión de empresas	26.780	430
Programa de información		
- Información	no aplicable	654.000 Consultas
Programa de apoyo al producto industrial		
- Apoyo al producto industrial	187.200	31.200
Programa de apoyo a la financiación		
- Préstamos avalados para inversiones	147.000	2.550
- Préstamos participativos	143.000	2.500
- Préstamos para la reestructuración financiera	100.000	3.400
Programa de apoyo a redes territoriales		
- Capital riesgo	8.000	296
- Sistema de garantías	1.530.000	76.500
- Red de servicios tecnológicos	no aplicable	280.000 Usuarios
Total	2.318.305	158.724 Empresas

Fuente: Ministerio de Industria y Energía.

Tabla 32 - Principales causas de fracaso en la creación de una empresa. 1992

Causas de fracaso	Países											
	Bélgica	Dinamarca	Francia	Alemania	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	España	Reino Unido
Problemas organizativos y de gestión												
Falta de capacidad empresarial	X	XX	X	X	X	XXX	X			XXX	X	X
Problemas estratégicos			X		X				X			X
Problemas técnicos, lagunas en información y en capacidad técnica			X				X		X		XX	
Inadecuación del producto		X	X							XX		
Problemas financieros	X	XX	XXX		X	XX		XX	XX	XXX	X	X
Racionamiento del crédito	X			X	X	X	XX			X	X	X
Coste de los créditos										X		X
Presión fiscal		XX										
Burocracia										X		
Problemas relacionados con los mercados		X	X	X								X
Fuerte competencia		XXX		X	X		XXX		XXX			X
Demanda insuficiente			XXX	X	X	XXX		XX	XXX			X
Recursos de pagos					X					X		
Costes sociales			X									
Problemas locacionales						X					X	
Problemas de carácter personal				X	XX			XX				

Nota: XXX, mayor importancia a mayor nº de cruces.

Fuente: Elaboración CECS a partir de IMPI, *La Pequeña y Mediana Empresa en España 1993*, Madrid, 1994; European Network for SME Research, *The Observatory for SMEs. First Annual Report*, Zoetermeer, 1993.