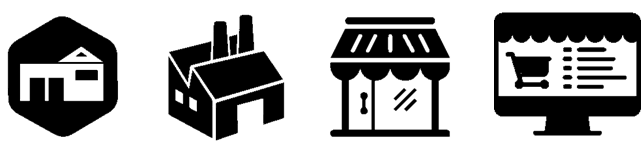
****

**MARCO ESTRATÉGICO EN POLÍTICA DE PYME 2030**

Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa

****

Versión

**18/10/2018**

Contenido

[1. Introducción 4](#_Toc527630330)

[2. El contexto de la PYME: En España y Europa 7](#_Toc527630331)

[2.1. La situación de la PYME en España 7](#_Toc527630332)

[2.2. La situación de la PYME en Europa 12](#_Toc527630333)

[3. BASES DEL MARCO ESTRATÉGICO 15](#_Toc527630334)

[3.1. La política de la Administración General del Estado 15](#_Toc527630335)

[3.2. El Marco de la Unión Europea en materia de PYME 16](#_Toc527630336)

[4. Marco Estratégico 19](#_Toc527630337)

[4.1. Emprendimiento 20](#_Toc527630338)

[4.1.1. Marco conceptual y diagnóstico 20](#_Toc527630339)

[4.1.2. Líneas de actuación 27](#_Toc527630340)

[4.2. Gestión empresarial y talento 29](#_Toc527630341)

[4.2.1. Marco conceptual y diagnóstico 29](#_Toc527630342)

[4.2.2. Líneas de actuación 35](#_Toc527630343)

[4.3. Marco regulatorio 36](#_Toc527630344)

[4.3.1. Marco conceptual y diagnóstico 36](#_Toc527630345)

[4.3.2. Líneas de actuación 42](#_Toc527630346)

[4.4. Financiación 44](#_Toc527630347)

[4.4.1. Marco conceptual y diagnóstico 44](#_Toc527630348)

[4.4.2. Líneas de actuación 50](#_Toc527630349)

[4.5. Innovación y digitalización 52](#_Toc527630350)

[4.5.1. Marco conceptual y diagnóstico 52](#_Toc527630351)

[4.5.2. Líneas de actuación 61](#_Toc527630352)

[4.6. Sostenibilidad 63](#_Toc527630353)

[4.6.1. Marco conceptual y diagnóstico 63](#_Toc527630354)

[4.6.2. Líneas de actuación 67](#_Toc527630355)

[4.7. Internacionalización 69](#_Toc527630356)

[4.7.1. Marco conceptual y diagnóstico 69](#_Toc527630357)

[4.7.2. Líneas de actuación 74](#_Toc527630358)

[5. Sistema de gobernanza 77](#_Toc527630359)

**Índice de tablas**

[Tabla 1. Distribución de empresas por número de trabajadores 7](#_Toc526515591)

[Tabla 2. Distribución del total de PYME por tamaño y número de trabajadores 9](#_Toc526515592)

[Tabla 3. Volumen de ingresos (mill. €) por tamaño de empresa, 2016 10](#_Toc526515593)

[Tabla 4. Distribución de la aportación al VAB por tamaño de empresa, en España y en la UE28. 10](#_Toc526515594)

[Tabla 5. Distribución de PYME en función del sector en el que operan 11](#_Toc526515595)

[Tabla 6. PYME y grandes empresas: número de empresas, empleo y valor añadido en 2016 en UE28 en sectores no financieros. 12](#_Toc526515596)

[Tabla 7. Resumen de los 10 principios de la Small Business Act 17](#_Toc526515597)

[Tabla 8. Indicadores de emprendimiento 20](#_Toc526515598)

[Tabla 9. Indicadores DESI de Digitalización de las empresas españolas 57](#_Toc526515599)

[Tabla 10. Actividades de economía circular emprendidas por las empresas españolas y de la UE. 64](#_Toc526515600)

[Tabla 11. Dificultades para emprender actividades de economía circular. 66](#_Toc526515601)

**Índice de gráficos**

[Gráfico 1. Evolución de las PYME con asalariados, grandes empresas y autónomos 8](#_Toc526942109)

[Gráfico 2. Número medio de trabajadores por empresa 8](#_Toc526942110)

[Gráfico 3. Evolución del nº medio de empleados por empresa 9](#_Toc526942111)

[Gráfico 4. Distribución territorial de los autónomos y las PYME en España 11](#_Toc526942112)

[Gráfico 5. Número de empresas del sector empresarial no financiero. Distribución por países, 2016 13](#_Toc526942113)

[Gráfico 6. Ficha de España en la Small Business Act 2017 18](#_Toc526942114)

[Gráfico 7. Tasa de supervivencia empresarial, 2014 26](#_Toc526942115)

[Gráfico 8. Crecimiento de la productividad y productividad laboral por tamaño de empresa. 30](#_Toc526942116)

[Gráfico 9. Productividad de la mano de obra por tamaño de la empresa, 2012 (Grandes empresas = 100) 31](#_Toc526942117)

[Gráfico 10. Factores más importantes al elegir una empresa para trabajar 32](#_Toc526942118)

[Gráfico 11. Porcentaje de empresas, según porcentaje de trabajadores con contrato temporal, 2015 34](#_Toc526942119)

[Gráfico 12. Distribución de empresas por tamaño 37](#_Toc526942120)

[Gráfico 13. Comparativa del tejido empresarial en España y en la UE28. Estimaciones para 2016. 38](#_Toc526942121)

[Gráfico 14. Variación porcentual del número de empresas con más de un trabajador en función del número de empleados; tasa de crecimiento anual media en el periodo 2006-2013 38](#_Toc526942122)

[Gráfico 15. Evolución de las ventas y los beneficios 45](#_Toc526942123)

[Gráfico 16. Principales problemas que afectan a la actividad 45](#_Toc526942124)

[Gráfico 17. Nivel de utilización de distintos instrumentos financieros en los últimos 6 meses, Marzo 2017 47](#_Toc526942125)

[Gráfico 18. Evolución del Periodo Medio de Pago del sector público. 50](#_Toc526942126)

[Gráfico 19. Evolución del Periodo Medio de Pago. 50](#_Toc526942127)

[Gráfico 20. Coeficiente de inversión en intangibles vs. tangibles 53](#_Toc526942128)

[Gráfico 21. Gasto en I+D ejecutado por el sector empresarial como porcentaje sobre el PIB 54](#_Toc526942129)

[Gráfico 22. Porcentaje del gasto empresarial en I+D ejecutado por PYME y grandes empresas 54](#_Toc526942130)

[Gráfico 23.Comisión Europea, 2017 Regional Innovation Scoreboard 55](#_Toc526942131)

[Gráfico 24. DESI 2017 56](#_Toc526942132)

[Gráfico 25. Valor de las exportaciones respecto al volumen de negocio por tamaño de empresa 71](#_Toc526942133)

# Introducción

La Pequeña y Mediana Empresa (PYME[[1]](#footnote-1)) desempeña un papel fundamental en las políticas económicas y de fomento de la competitividad en el ámbito europeo. No en vano, más del 99% de las empresas que existen en la Unión Europea son PYME que dan empleo a 93 millones de personas y generan más de la mitad del valor añadido del conjunto del tejido empresarial.

En España, las PYME suponen el 99,8% de las empresas, representan casi el 62% del Valor Añadido Bruto (VAB) y el 66,5% del empleo empresarial total. Concretamente, las PYME con asalariados suponen el 46% de las empresas, y emplean a más de ocho millones de trabajadores, lo que representa el 53,64% del empleo empresarial total. Su relevancia implica que cualquier política orientada a la mejora del posicionamiento de nuestro país en el entorno económico global, tome en consideración de forma prioritaria a las PYME.

En este contexto, entender la evolución económica de España de los últimos años y sus retos, es comprender los desafíos a los que se enfrenta la PYME. La crisis económica y financiera global que afectó a nuestro país con especial virulencia, se reflejó de manera patente en las PYME españolas, fruto de una serie de debilidades estructurales de gran calado (baja productividad, limitada capacidad exportadora, poca inversión en innovación, reducida capacidad para generar empleo estable, entre otras).

Los efectos de la adversa situación y la restricción del crédito hicieron más urgente, si cabe, reorientar el modelo de competitividad y crecimiento. En los últimos años, el Gobierno ha llevado a cabo distintas actuaciones con el objetivo de impulsar la recuperación económica y la creación de empleo. En el ámbito de la PYME estas reformas profundizaron y aceleraron el cumplimiento de la Small Business Act (SBA), Recomendación que reúne los principios estratégicos y las líneas políticas de actuación para potenciar la creación, el desarrollo y el crecimiento de la PYME en la Unión Europea.

Inmersos en un proceso de globalización y digitalización sin precedentes, las PYME no se pueden quedar atrás; pueden y deben jugar un papel protagonista en la generación de innovación y en la transformación digital con lo que ello supone de mejora de la productividad y de capacidad para desarrollar productos nuevos y diferenciados. Un protagonismo que les permita ser parte activa en el proceso de fortalecimiento del dinamismo de la economía española.

Los nuevos retos hacen necesario dar un paso más a la hora de definir una política específica centrada en la PYME que evite la dispersión que existe actualmente y que, siguiendo las directrices de la Unión Europea, principalmente, y otros organismos internacionales, marque el camino del crecimiento y la competitividad de la PYME española. Un **Marco Estratégico de la PYME** que afiance lo que se ha avanzado hasta ahora y abra paso a nuevas propuestas que consoliden la posición de nuestra PYME en un entorno cambiante, global, digitalizado, innovador y sostenible de manera que sepan estar atentas a la realidad de los mercados y adaptarse a los nuevos desafíos.

Este Marco Estratégico nace como un instrumento al servicio de la PYME; es el resultado de un largo proceso de análisis y reflexión, en el que han colaborado los principales agentes económicos y las propias empresas. Su objetivo es identificar los ámbitos de actuación o palancas que mejorarán su competitividad y sus posibilidades de crecimiento.

El documento se organiza en tres partes claramente diferenciadas, que van complementadas de esta introducción y unos anexos que contienen información relativa al proceso de redacción de esta iniciativa (en documento aparte).

En la primera de las partes, se ha elaborado una caracterización detallada de la PYME en España y en Europa, que nos permite conocer la contribución de la PYME a la economía española y europea, para, a continuación, describir las políticas de España y de la Unión Europea en esta materia.

La segunda parte contiene el marco conceptual y el diagnóstico de cada una de las palancas identificadas, que son los siete ámbitos definidos a través de las cuales se cristalizará la nueva política en materia de PYME. Estas palancas se dividen a su vez en una serie de líneas de actuación, a modo de recomendaciones, cuya característica fundamental es su horizontalidad, de forma que inciden sobre el desarrollo de todas las PYME en su conjunto y no se centran en un sector específico.

La descripción del modelo de Gobernanza es la tercera parte del documento. Se pretende con ello, definir la estructura de agentes para la puesta en marcha y seguimiento de las medidas contenidas en el Marco Estratégico. Así, la Gobernanza involucra a todos los agentes relevantes que inciden en las PYME, de forma, que todos pueden aportar valor para alcanzar el objetivo de aumentar de forma sostenible la competitividad de la PYME española.

En la cúspide del sistema de Gobernanza de la política Industrial y de PYME se encuentra la Ministra de Industria, Comercio y Turismo, que adoptará las medidas necesarias para asegurar la ejecución del Marco Estratégico de la PYME en el ámbito de sus competencias, y elevará a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE) todos los asuntos que requieran actuación de otros Ministerios.

La arquitectura institucional descansa sobre dos estructuras de apoyo, la **Conferencia Sectorial de Industria y PYME** y el **Consejo Estatal de la PYME**.

Los anexos recogen las políticas de PYME de las economías europeas más desarrolladas, la distribución de PYME dentro de la UE28, la regulación en función del tamaño en la legislación española, los indicadores de seguimiento de la Estrategia, el índice de las referencias y fuentes estadísticas utilizadas para la elaboración de este documento, el resultado de los grupos de trabajo, así como la definición de PYME.

Por último, señalar que el marco estratégico se ha elaborado de acuerdo al siguiente esquema de trabajo:

* Análisis interno de datos, así como de las políticas a nivel europeo y de la OCDE:
  + Contextualización de la PYME a nivel nacional y europeo.
  + Análisis de la política española en favor de la PYME.
  + Análisis de las políticas de apoyo a la PYME en las cuatro economías más importantes de la UE: Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia.
* Organización de grupos de trabajo para identificar problemas y posibles soluciones.
* Identificación de retos y oportunidades, así como de siete palancas estratégicas de actuación en el que se ha realizado, para cada una de ellos, el marco conceptual y el diagnóstico, así como una serie de líneas de actuación.

El siguiente gráfico resume el esquema de trabajo:



# El contexto de la PYME: En España y Europa

## La situación de la PYME en España[[2]](#footnote-2)

Según los datos a 1 de febrero de 2018 proporcionados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el total de empresas en España era de 2.847.735, de las cuales un 99,84% eran PYME. Las PYME sin asalariados suponen más de la mitad de las empresas (53,92%), pero no llegan al 13% del empleo empresarial. El número de PYME con asalariados se acerca a la mitad del total de empresas (45,92%) y generan algo más de la mitad del empleo empresarial (53,64%). Las grandes empresas suponen solo el 0,16% de las empresas, pero son responsables de un tercio del empleo empresarial (33,46%). De esta distribución cabe resaltar que España presenta un tejido empresarial muy atomizado (Véase tabla 1 para el desglose completo).

Tabla 1. Distribución de empresas por número de trabajadores

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Empresas por tamaño** | | **Número de empresas** | **% empresas** | **% empleo empresarial** |
| **PYME** | **PYME sin asalariados[[3]](#footnote-3)** | **1.535.472** | **53,92%** | **12,90%** |
| **PYME con asalariados[[4]](#footnote-4) (1-249 asalariados)** | **1.307.776** | **45,92%** | **53,64%** |
| Microempresas (1-9) | 1.135.054 | 39,86% | 19,57% |
| Pequeñas (10-49) | 149.320 | 5,24% | 18,98% |
| Medianas (50-249) | 23.402 | 0,82% | 15,09% |
| **Grandes (250 o más asalariados)** | | **4.487** | **0,16%** | **33,46%** |
| **Total empresas** | | **2.847.735** | **100%** | **100%** |

La evolución del número de empresas en los últimos dieciocho meses, según su tamaño, es muy distinta. Las grandes experimentan un mayor crecimiento porcentual, seguidas de las PYME con asalariados, y manteniéndose prácticamente constante el número de autónomos[[5]](#footnote-5) (gráfico 1). Cabe destacar que la evolución del número de autónomos tiende a ser de signo contrario a la de empresas con asalariados: éste tiende a crecer cuando disminuye el número de empresas con asalariados y viceversa.

|  |
| --- |
| Gráfico 1. Evolución de las PYME con asalariados, grandes empresas y autónomos |
|  |
| *Fuente: MEySS. Índice valor: agosto 2016=100* |

La reducida dimensión de las empresas españolas se observa al analizar el tamaño medio de las plantillas de trabajadores. Las empresas españolas, incluyendo autónomos, tienen de media una plantilla de 4,5 empleados, mientras que en la Unión Europea este valor aumenta hasta el 5,8. Y en algunos países de nuestro entorno este valor se duplica, como es el caso de Alemania donde la plantilla media se sitúa en 11,7 trabajadores o el Reino Unido que ronda algo más de 10. En cambio, otros países de nuestro entorno, como Portugal e Italia tienen un menor número medio de empleados por empresa (véase gráficos 2 y 3).

|  |
| --- |
| Gráfico 2. Número medio de trabajadores por empresa |
|  |
| *Fuente: EUROSTAT, Business demography statistics* |

|  |
| --- |
| Gráfico 3. Evolución del nº medio de empleados por empresa |
|  |
| *Fuente: Círculo de Empresarios según datos Eurostat. La empresa mediana española, informe anual 2017.* |

Centrándonos en las PYME con asalariados, se observa el gran volumen de microempresas, que llega hasta el 87% del total, generando el 36% del empleo de estas PYME (tabla 2).

Tabla 2. Distribución del total de PYME por tamaño y número de trabajadores

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Número de empresas** | **Distribución del total de PYME por tamaño** | **Número de trabajadores** | **Distribución del total trabajadores en PYME por tamaño** |
| **PYME (1-249 asalariados)** | **1.307.776** | **100,00%** | **8.165.235** | **100,00%** |
| Micro 1-9 | 1.135.054 | 86,79% | 2.978.683 | 36,48% |
| Pequeñas 10-49 | 149.320 | 11,42% | 2.889.575 | 35,39% |
| Medianas 50-249 | 23.402 | 1,79% | 2.296.977 | 28,13% |
| *Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Cifras PYME (datos a 1 de febrero de 2018)* | | | | |

Por otro lado, hay que tener en cuenta que el volumen medio de ingresos de las empresas españolas es bajo. El 97,7% de las empresas tienen un volumen de ingresos inferior a los 2 millones de euros, fundamentalmente porque el tejido empresarial español lo forman principalmente las microempresas. El 99% de las microempresas y el 70% de las pequeñas empresas facturan menos de 2 millones de euros al año. Sólo el 7% de las empresas entre 50 y 249 asalariados consiguen facturar más de 50 millones de euros (tabla 3).

Tabla 3. Volumen de ingresos (mill. €) por tamaño de empresa, 2016

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Total** | **<2 mill €** | **2-10 mill €** | **10-50 mill €** | **+50 mill €** |
| **Total empresas** | **100,0%** | 97,58% | 1,84% | 0,46% | 0,13% |
| Sin asalariados | **100,0%** | 99,82% | 0,14% | 0,03% | 0,01% |
| 1 – 9 asalariados | **100,0%** | 98,40% | 1,46% | 0,13% | 0,02% |
| 10 – 49 asalariados | **100,0%** | 69,77% | 25,57% | 4,26% | 0,40% |
| 50 – 249 asalariados | **100,0%** | 26,93% | 36,15% | 29,98% | 6,93% |
| 250 o más asalariados | **100,0%** | 9,65% | 13,94% | 32,32% | 44,09% |
| *Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (2017), Informe de la PYME 2017* | | | | | |

Respecto al Valor Añadido Bruto, de acuerdo con estimaciones de la UE, las PYME incluyendo autónomos, representan más del 61% del VAB generado por las empresas no financieras, 5 puntos porcentuales por encima de la media de la UE28. Dentro de las PYME, destaca la mayor aportación al VAB en España de las microempresas de 0 a 9 asalariados (25,9%, frente al 20,9% de la media de la UE). (Tabla 4)

Tabla 4. Distribución de la aportación al VAB por tamaño de empresa, en España y en la UE28.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | España | UE28 |
| Microempresas (0-9 asalariados) | 25,9% | 20,9% |
| Pequeñas (10-49 asalariados) | 18,1% | 17,8% |
| Medianas (50-249 asalariados) | 17,8% | 18,2% |
| **PYMES (0-249 asalariados)** | **61,8%** | **56,8%** |
| Grandes (250 o más asalariados) | 38,2% | 43,2% |
| T**OTAL** | 100,0% | 100,0% |
| *Fuente: Comisión Europea, 2017 SBA Fact Sheet Spain. Estimaciones para 2016 basadas en datos de Eurostat.* | | |

En cuanto a la distribución territorial, se observa una alta concentración geográfica del número de empresas, ya que el 51% de los autónomos y el 49% de las PYME se concentran en tres Comunidades Autónomas: Cataluña, Madrid y Andalucía (gráfico 4).

|  |
| --- |
| Gráfico 4. Distribución territorial de los autónomos y las PYME en España |
|  |
| *Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE a 1 de enero de 2017. Las empresas del DIRCE con forma jurídica de persona física se asimilan a autónomos a los efectos de este Gráfico.* |

Por lo que se refiere a la distribución sectorial, según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social se observa que dos terceras partes de las PYME son microempresas entre 1 y 9 asalariados que operan en el sector servicios (tabla 5):

Tabla 5. Distribución de PYME en función del sector en el que operan

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Total PYME | Micro 1-9 | Pequeñas 10-49 | Medianas 50-249 |
| ***TOTAL SECTORES*** | **100,00%** | **86,89%** | **11,34%** | **1,77%** |
|  |  |  |  |
| *Agrario* | **8,53%** | 7,70% | 0,77% | 0,06% |
| *Industria* | **8,19%** | 5,94% | 1,87% | 0,39% |
| *Construcción* | **9,00%** | 7,83% | 1,08% | 0,10% |
| *Servicios* | **74,27%** | 65,43% | 7,62% | 1,22% |

*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Empresas Inscritas en la Seguridad Social (EMP) a 1 de febrero de 2018*

## La situación de la PYME en Europa

Las PYMES conforman la columna vertebral económica de los 28 países de la Unión Europea. En 2016, casi 24 millones de PYME generaron 4 billones de euros en valor añadido y emplearon a 93 millones de personas, lo que supone dos tercios del empleo de la UE28 y algo menos de tres quintos de su valor añadido en el sector empresarial no financiero.

Las microempresas son, con mucho, el tipo más común de PYME, que representan el 93% de todas las empresas, aunque solo generan el 29,8% del empleo total, mientras que las pequeñas y medianas empresas representan el 20% y el 16,7%, respectivamente, del empleo empresarial total.

A pesar de que en las tres clases de tamaño de las PYME la distribución es muy desigual en lo que respecta al número de empresas y al empleo, su contribución es, en general, igual en términos de valor añadido, que oscila entre el 17,8% y el 20,9% (Véase la tabla 6).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tabla 6. PYME y grandes empresas: número de empresas, empleo y valor añadido en 2016 en UE28 en sectores no financieros. | | | | | | |
|  | **Micro** | **Pequeñas** | **Medianas** | **PYME** | **Grandes** | **Total** |
|  | **Número de empresas** | | | | | |
| En miles | 22.232 | 1.392 | 225 | 23.849 | 45 | 23.894 |
| En % del total | 93,0% | 5,8% | 0,9% | 99,8% | 0,2% | 100% |
|  | **Número de empleados** | | | | | |
| En miles | 41.669 | 27.982 | 23.398 | 93.049 | 46.665 | 139.714 |
| En % del total | 29,8% | 20,0% | 16,7% | 66,6% | 33,4% | 100,0% |
|  | **Valor añadido** | | | | | |
| En billones (EUR) | 1.482 | 1.260 | 1.288 | 4.030 | 3.065 | 7.095 |
| En % del total | 20,9% | 17,8% | 18,2% | 56,8% | 43,2% | 100,0% |
| *Fuente: Eurostat, National Statistical Offices, y DIW Econ*  *Nota: Fecha del 30 de junio de 2017. Los totales pueden diferir de la suma de los componentes debido al redondeo* | | | | | | |

Ahora bien, el análisis por país según micros, pequeñas y medianas nos indica mayores diferencias: Alemania destaca con un menor número de microempresas y mayor número de pequeñas y medianas (84% de micros, 14% de pequeñas y 2,2% de medianas), en el otro extremo se encuentran Eslovaquia y Grecia con más del 96% de microempresas y por debajo del 0,5% de empresas medianas (véase anexo II).

La contribución de las PYME al empleo generado en el sector empresarial no financiero es particularmente importante en Bulgaria, Chipre, Estonia, Grecia, Italia, Letonia, Lituania, Malta y Portugal, donde las PYME representaron más de las tres cuartas partes del empleo total. Del mismo modo, desde una perspectiva de valor añadido, las PYME son especialmente importantes en Luxemburgo, en varios Estados miembros del sur de Europa (Chipre, Grecia, Italia, Malta y Portugal) y en los Estados más pequeños de Europa del Este (Bulgaria, Estonia, Letonia y Lituania). En estos países, las PYME representaron más de dos tercios del valor agregado total del sector empresarial no financiero en 2016 (gráfico 5).

|  |
| --- |
| Gráfico 5. Número de empresas del sector empresarial no financiero. Distribución por países, 2016 |
|  |
| *Fuente: Comisión Europea, 2017 SME Performance Review.* |

Si observamos la distribución sectorial (no financiero), los cinco sectores más importantes de la PYME en términos de empleo en la UE28 fueron «alojamiento y alimentación», «servicios empresariales», «construcción», «fabricación» y «comercio al por mayor / al por menor». En general, en 2016, la contribución de las pymes en estos cinco sectores varió del 70% al 88% en términos de empleo, y del 66% al 80% en términos de valor añadido.

Destacar que, según los datos más recientes (2012-2014), la gran mayoría de las empresas de nueva creación en la UE-28 nacieron en sectores no TIC. El sector de las TIC (fabricación, servicios y comercio mayorista y minorista en línea) representó solo el 7,9% de todos los nacimientos de la UE-28 durante este período.

La tasa media de creación de empresas se situó en torno al 10% durante el período comprendido entre 2010 y 2014 (últimos años para los que se disponía de datos armonizados), y alrededor del 70% de las empresas de nueva creación no tenían empleados. Las empresas recién creadas (menos de un año de edad) representaron entre el 6% y el 15% de todas las empresas de la economía empresarial de la UE-28 en todos los sectores. Destacaron los sectores 'comercio mayorista y minorista', 'actividades profesionales, científicas y técnicas' y 'construcción'. En conjunto, estos tres sectores representaron el 58% de todos los nacimientos empresariales durante el período 2012-2014.

Por último, señalar que el año 2016 marcó el tercer año consecutivo de incrementos constantes en el empleo y valor añadido de las PYME UE-28. En total, el empleo de las PYME aumentó anualmente un 1,6% en 2015 y 2016 y el valor añadido generado se elevó un 1,4% en 2016 tras un aumento del 5,8% en 2015. Este crecimiento del valor añadido refleja en gran medida un aumento a largo plazo del volumen de actividad económica de las PYME en 2015 y 2016. Como resultado de la reciente recuperación, el empleo de las PYME finalmente se restableció desde la crisis económica y financiera de 2008/2009 e incluso superó ligeramente el nivel de 2008 en 2016. El nivel de valor añadido generado por las PYME de la UE-28 mostró una recuperación aún mayor, un 11% más que en 2008[[6]](#footnote-6).

# BASES DEL MARCO ESTRATÉGICO

Esta Estrategia toma como punto de partida:

* La política de la Administración General del Estado en materia de PYME.
* El marco europeo en política de pequeña y mediana empresa: La Recomendación “Small Business Act” y el Programa de Acción Europeo para la PYME.

## La política de la Administración General del Estado

La política en materia de PYME de la Administración General del Estado ha venido formulándose a través de actuaciones puntuales y de planes interministeriales de los diferentes gobiernos, siendo los últimos emprendidos, el Plan de Fomento Empresarial (2006) y el Plan de Estímulo Económico y Apoyo al Emprendedor(2013).

Este último Plan tenía como objetivo impulsar el crecimiento y la creación de empleo con una serie de medidas que se agrupaban en distintos ámbitos, desde apoyos fiscales al crecimiento y a la iniciativa emprendedora hasta medidas de mejora de la competitividad o la empleabilidad, pasando por el fomento de la actividad emprendedora o el acceso a la financiación.

La mayoría de las medidas incluidas en este Plan se han desarrollado a través de la aprobación de las correspondiente Leyes y de medidas sectoriales concretas de los distintos Departamentos ministeriales de la Administración General del Estado.

En concreto, se aprobaron dos leyes de carácter más transversal, la Ley 11/2013, de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo y la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Como órgano encargado de la política del Gobierno en materia de PYME vamos a centrarnos en las medidas que viene desarrollando la Secretaría General de Industria y de la PYME (SGIPYME) al estar dirigidas a todas las PYME con carácter general y que se pueden agrupar en los siguientes ámbitos:

1. **Estímulo a la actividad emprendedora**, para impulsar y facilitar la creación de empresas. Para ello, la SGIPYME ha venido realizando actuaciones en el fomento del emprendimiento en el ámbito universitario (programa de Emprendimiento Universitario y Tour del Emprendimiento), y en la creación de empresas mediante los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) y el desarrollo del sistema CIRCE, posibilitando una red de ventanillas únicas que ofrecen servicios de información, asesoramiento y tramitación electrónica a emprendedores y empresas.

En éste ámbito también ha propuesto medidas para que la constitución de empresas sea más rápida y económica, así como ha llevado a cabo medidas para el fomento de la transmisión de empresas y de la segunda oportunidad.

1. **En el ámbito de la competitividad** con la mejora del acceso de la PYME a la I+D+i mediante el desarrollo de una red de agrupaciones empresariales innovadoras (AEI) o clusters, así como el fomento de la eliminación de obstáculos a la actividad y competitividad de las empresas.

El programa de AEI ofrece apoyo a los clusters y al desarrollo de actividades innovadoras. Para ello, concede anualmente subvenciones en régimen de concurrencia competitiva para la financiación de gastos de estructura y proyectos de innovación de las AEIs registradas como tales por la Secretaría General de Industria y PYME.

Además, promueve la coordinación entre Administraciones y agentes sociales en estas materias mediante el Consejo Estatal de la PYME.

1. Por último, garantizar un **mejor acceso a la financiación**. Para ello, la SGIPYME cuenta con un conjunto de instrumentos que operan en distintas áreas de la financiación empresarial:

* ENISA que actúa directamente en el mercado de la financiación no bancaria para PYME y emprendedores mediante el préstamo participativo. Su cartera acumulada supera los 5.200 préstamos por un importe de 900 millones de euros.
* CERSA, la Compañía Española de Reafianzamiento, que reavala los avales de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) a favor de PYME que les permiten la obtención de financiación de entidades bancarias y otros financiadores no bancarios. Actualmente la cartera de CERSA se sitúa en 1.900 millones de euros a favor de 35.000 pequeñas y medianas empresas y autónomos.
* Se ha venido reforzando el crédito bancario a las PYME mediante avales a las titulizaciones de las entidades financieras (convenios FTPYME) y se ha contribuido a desarrollar la figura del inversor informal mediante el programa de Impulso a las redes de business angels.

A estas medidas habría que añadir el resto de actuaciones de otros Ministerios dirigidas a la PYME, que no se van a enumerar aquí por su extensión, pero que se vienen recogiendo en el seno del Consejo Estatal de la PYME, tanto a nivel del Estado como de las CCAA.

## El Marco de la Unión Europea en materia de PYME

La creación de un entorno favorable para las PYME es uno de los principales objetivos de la UE. La Comisión Europea lleva años colaborando estrechamente con los Estados Miembros en el desarrollo de políticas favorables a las PYME, supervisando los avances en su aplicación y compartiendo las mejores prácticas.

Una de las iniciativas más relevantes en este ámbito es la Small Business Act (SBA), Recomendación lanzada por la Comisión Europea en el año 2008 y respaldada por el Consejo y el Parlamento Europeo.

La SBA está definida como el marco político de actuación en materia de pequeña y mediana empresa por parte de la Comisión Europea y está conformada por 10 principios de actuación (tabla 7). Su lema, “pensar primero en pequeño” fija su principal objetivo: mejorar el entorno en favor de las PYME, simplificando el marco normativo y eliminando todos aquellos obstáculos que no permitan su desarrollo.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tabla 7. Resumen de los 10 principios de la Small Business Act   | Principio | Descripción | | --- | --- | | 1. Promoción del espíritu empresarial | Establecer un marco en el que los empresarios y las empresas familiares puedan prosperar y en el que se recompense el espíritu empresarial. | | 1. Segunda oportunidad | Garantizar que los empresarios que hayan hecho frente a una quiebra tengan rápidamente una segunda oportunidad. | | 1. Pensar a pequeña escala | Elaborar normas conforme al principio de “pensar primero a pequeña escala”. | | 1. Administración con capacidad de respuesta | Hacer a las administraciones públicas permeables a las necesidades de las PYME. | | 1. Ayudas y contratación pública | Adaptar los instrumentos de los poderes públicos a las necesidades de las PYME: facilitar la participación de la PYME en la contratación pública y utilizar mejor las posibilidades de ayuda estatal ofrecida a la PYME. | | 1. Acceso a la financiación | Facilitar el acceso de la PYME a la financiación y desarrollar un marco jurídico y empresarial que propicie la puntualidad de los pagos en las transacciones comerciales. | | 1. Mercado único | Ayudar a la PYME a beneficiarse más de las oportunidades que ofrece el mercado único. | | 1. Cualificaciones e innovación | Promover la actualización de las cualificaciones en las PYME y toda forma de innovación. | | 1. Medioambiente | Permitir que las PYME conviertan los desafíos medioambientales en oportunidades | | 1. Apoyo a la internacionalización | Animar y ayudar a las PYME a beneficiarse del crecimiento de los mercados | |

En el año 2011 se publicó una revisión que concluía que la mayoría de las iniciativas habían sido adoptadas, aunque con distinto grado de implantación en los EEMM, además de nuevas **líneas de actuación** con el reto de integrar la SBA dentro de la Estrategia Europa 2020. Dentro de estas acciones se incluyeron:

* fomentar el principio de “solo una vez” en los organismos administrativos;
* la mejora del acceso a la financiación con el objetivo de afrontar los retos de la globalización y el cambio climático;
* la definición de una base consolidada común del impuesto de sociedades.

La Comisión Europea ha puesto en marcha distintos mecanismos para hacer el seguimiento de la implantación de la SBA en Europa. Por un lado, realiza un análisis anual, la SBA Fact Sheet, consistente en un seguimiento por país (véase el gráfico 6). Por otro lado, se realiza la gobernanza de la SBA a través de la Red de SME Envoys (Enviados o representantes nacionales de las PYME) que tienen entre sus funciones la coordinación de los temas de PYME en el ámbito nacional para hacer el seguimiento de la aplicación de la SBA e informar a la Comisión de las medidas adoptadas en sus respectivos países.

|  |  |
| --- | --- |
| Gráfico 6. Ficha de España en la Small Business Act 2017 | |
|  | España puntúa por debajo de la media europea en cinco de los nueve ejes de actuación de la SBA. Hay cuatro áreas en las cuales España se mantiene en la media europea: ‘segunda oportunidad’, ‘cualificaciones e innovación’, ‘administración responsable’ e ‘Internacionalización’.  Las puntuaciones más bajas para España están en ‘Ayudas y contratación pública’, ‘emprendimiento’ y ‘mercado único’.  Para información de las medidas implementadas por España en el ámbito de la SBA, véase www.todoemprende.es. |

En esa función de gobernanza, la Red de SME Envoys decidió en los últimos años complementar la SBA con un Programa de Acción como documento de trabajo, el cual refleja el conocimiento de esta red de partes interesadas en política de PYME.

El Programa de Acción proporciona un análisis de la situación actual y de los principales desafíos para las PYME europeas, incluidos nuevos temas como la digitalización o la economía compartida que deben abordarse en las políticas actuales de las PYME.

Es un llamamiento a la Comisión Europea y a los Estados Miembros para que se comprometan claramente con el principio de "pensar primero a pequeña escala" y para ayudar a las PYME con una agenda de políticas dedicadas a las mismas.

Dicho Programa cubre siete áreas: mejora de la regulación; internacionalización; acceso a la financiación; emprendimiento; habilidades y formación y digitalización.

# Marco Estratégico

El objetivo de definir un marco estratégico en materia de PYME es establecer una serie de actuaciones que permitan mejorar la capacidad competitiva de las empresas, así como contribuir a crear un clima adecuado para favorecer su crecimiento. Para ello, el marco establece una serie de ámbitos de actuación o palancas.

Las palancas identificadas han sido resultado de la reflexión y el análisis apoyado en los siguientes elementos:

* La Small Business Act junto con su Programa de Acción.
* El benchmarking de las políticas realizadas en España y en otros países europeos.
* Las conclusiones derivadas de una serie de grupos de trabajo con expertos.

Como resultado de este exhaustivo examen se han identificado siete palancas que integran en su conjunto los ámbitos de actuación que van a constituir los pilares que guíen la formulación y ejecución de la política de PYME. El diagnóstico de la situación de cada palanca ha permitido identificar los ámbitos donde actuar y para cuya valoración se han estudiado los principales factores (variables, retos, barreras, etc.) que delimitan cada uno de los mismos. Fruto del análisis de cada palanca deriva una serie de líneas de actuación que incidan en el desarrollo de todas las PYME y no se centren en un sector específico.

En este contexto, el Marco Estratégico propone actuar en las siguientes palancas o ámbitos:

* Emprendimiento.
* Gestión empresarial y talento.
* Marco regulatorio.
* Financiación.
* Innovación y digitalización.
* Sostenibilidad.
* Internacionalización.

En definitiva, con la definición de estas siete palancas se pretende eliminar carencias, complementar actuaciones anteriores, perseverar en las políticas que están dando frutos, así como poner en marcha nuevas actuaciones. Todo ello, con el objetivo de abordar las necesidades de las PYME y de impulsar una política nacional de PYME que tenga en cuenta el contexto mundial dinámico, caracterizado por continuos cambios estructurales y una cada vez mayor presión competitiva.

## Emprendimiento

### Marco conceptual y diagnóstico

Cualquier economía, desde la más tradicional hasta la más tecnológica, es necesariamente una economía basada en el conocimiento de los individuos. El capital humano es un factor clave en la especialización y por tanto esencial para aumentar la productividad, el tamaño empresarial y, por ende, dinamizar el crecimiento económico de un país.

Aunque existen múltiples definiciones de emprendimiento y emprendedor, todos los estudios y publicaciones coinciden en considerar que es un importante motor de crecimiento económico y de creación de empleo. Así, los impactos más significativos que la literatura económica asigna a los ecosistemas emprendedores más dinámicos se refieren a que propician la innovación en sentido amplio, considerando no sólo aspectos tecnológicos, sino proponiendo nuevos planteamientos y soluciones.

Además, generan empleo de calidad, y favorecen la captación de talento internacional y de capital extranjero, que de forma creciente busca oportunidades de inversión en mercados globales. También impulsan la modernización de sectores económicos más tradicionales y estimulan la competencia a partir de nuevos modelos de negocio basados en la economía colaborativa.

De ahí, la importancia para cualquier estrategia de apoyo a la pyme el incorporar necesariamente, como palanca específica de actuación, el apoyo al emprendimiento como base para propiciar una economía más innovadora, dinámica y competitiva.

El informe GEM indica que a los españoles entre 18 y 64 años les cuesta percibir oportunidades de emprendimiento en su entorno, y sólo un 32% lo hacen. Es uno de los datos más bajos de la UE. Por otro lado, no llega al 50% de la población (entre 18 y 64 años) los que están de acuerdo con el status de éxito que se les da a los emprendedores y, únicamente, el 6,8% tiene intención de emprender en los próximos tres años, lejos de la media de la UE (tabla 8).

Tabla 8. Indicadores de emprendimiento

|  | **Percepción de oportunidades[[7]](#footnote-7)** | **Intención de emprender[[8]](#footnote-8)** | **Percepción del perfil emprendedor[[9]](#footnote-9)** | **Emprender como carrera profesional[[10]](#footnote-10)** | **TEA[[11]](#footnote-11)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Reino Unido | 43% | 9,2% | 75,6% | 55,6% | 8,4% |
| **España** | **31,9%** | **6,8%** | **47,9%** | **53,8%** | **6,2%** |
| Italia | 28,8% | 12,2% | 73,2% | 64,2% | 4,3% |
| Alemania | 42% | 8.9% | 77,9% | 51,3% | 5,3% |
| Francia | 34,1% | 19,1% | 74,2% | 59,1% | 3,9% |
| Media UE28 | 44,8% | 13,3 | 69,6% | 58% | 7,8% |
| *Fuente: GEM Consortium (2017), Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2017-2018* | | | | |  |

Los datos anteriores nos indican que aún hay margen de mejora, al encontrarse España por debajo de la media de la UE. Además, si hacemos una comparación con otras economías a nivel mundial, vemos que el TEA de España está lejos del TEA promedio de otras economías basadas en la innovación que es del 9,2% (recordar que España está clasificada como economía basada en la innovación según el World Economic Forum).

Esta situación también la refleja la última SBA Fact Sheet, donde España aparece por debajo a la media europea en casi todos los indicadores en el principio de emprendimiento.

Para mejorar el emprendimiento en España se debería actuar en distintos ámbitos:

* La del propio **ecosistema emprendedor**, para identificar las necesidades específicas que demandan nuestras start-ups.
* El de la **financiación**, dada la tradicional dificultad de acceso a la financiación bancaria que afrontan los emprendedores.
* **Educación**. No cabe duda que la inversión en emprendimiento es una de las más rentables que puede hacer Europa[[12]](#footnote-12). En palabras de la Comisión Europea, tanto la escuela como la universidad en España deben “hacerse más emprendedoras”.
* **Cultura empresarial**. Trabajar en mejorar la imagen del empresario, como una persona que arriesga su patrimonio y que genera empleo y riqueza en la sociedad.
* **Facilitar la creación de empresas**. Creando un marco favorable para que aquellos que están dispuestos a emprender, lo puedan hacer de manera rápida y sencilla.
* **Segunda oportunidad**. Facilitar a los empresarios que hayan tenido un fracaso económico empresarial el poder emprender de nuevo.

**El ecosistema emprendedor en España**

Existe una opinión generalizada de que en los últimos años se ha producido en España una verdadera eclosión del emprendimiento y que, a pesar de que persiste todavía un diferencial importante respecto a los ecosistemas más dinámicos a nivel internacional, los avances van en la dirección adecuada. Ello está siendo posible gracias a los cambios que se están produciendo en una serie de ámbitos:

* + La calidad de los proyectos y la madurez de sus equipos promotores, con propuestas de valor cada vez más sólidas y dimensionadas que están demostrando ya su capacidad de competir con éxito en los mercados nacionales e internacionales;
  + el desarrollo de un sistema financiero más especializado capaz de dar respuestas cada vez mejor adaptadas a las necesidades de los emprendedores;
  + la mayor participación de las grandes corporaciones a partir de lo que se conoce como estrategias de “innovación abierta”;
  + los avances regulatorios e iniciativas de políticas públicas que afectan, directa o indirectamente, a la actividad emprendedora, que se ha traducido, entre otras cosas, en la aprobación de distintas iniciativas legislativas de apoyo a emprendedores.

No obstante, existe un gran número de entidades públicas y privadas de apoyo al emprendimiento que si bien son de gran ayuda a todo aquél que quiere iniciar un proyecto empresarial puede, al mismo tiempo, generarle confusión al ofrecer múltiples programas, ayudas, etc., sin una coordinación y donde se producen solapamientos[[13]](#footnote-13).

Se hace necesario, por tanto, una mayor coordinación de políticas públicas en este ámbito, así como una mejor relación y comunicación con el ámbito privado. El conocimiento de los instrumentos existentes, el intercambio de mejores prácticas y de casos de fallo (para evitar repetir errores), pueden ser prácticas útiles a la hora de desarrollar el ecosistema emprendedor español.

**Financiación**

Aunque este aspecto se trata en su palanca específica, sólo recordar que el acceso a la financiación es uno de los principales obstáculos al emprendimiento en las economías europeas. En general, las empresas nuevas presentan menor calidad crediticia y mayor dificultad para proporcionar la información suficiente que permita a las entidades financiadoras discriminar entre las empresas más solventes y las más arriesgadas.

**Educación para el emprendimiento**

La educación para el emprendimiento (EE) es un elemento fundamental para promocionar e inculcar entre los jóvenes la cultura emprendedora, así como para proporcionar las competencias y habilidades necesarias para que éstos lleven a cabo iniciativas emprendedoras en el futuro. Ya en 2006, la Comisión Europea en su Recomendación sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente, identificó el “sentido de la iniciativa y espíritu emprendedor” como una de ocho competencias clave.

La situación actual en España la podemos conocer en el informe de la Red Eurydice, “La educación para el emprendimiento en los centros educativos en Europa”. En éste se estudia la situación de la EE en los EEMM. El estudio pone de manifiesto la importancia de contar con una buena definición de EE. El informe destaca que España cuenta con una definición en línea con la que aparece en el Marco de referencia europeo sobre competencias clave para el aprendizaje a lo largo de la vida. Dicha definición enfatiza el conocimiento y las habilidades relacionadas con las oportunidades profesionales y de empleo, con la educación económica y financiera y con los principios de la gestión empresarial.

Por otro lado, el informe analiza el estado de la EE en distintas áreas, como la estrategia, el currículo y el apoyo al profesorado.

En el caso de España se indica que no tiene una estrategia específica a nivel nacional (existen varias estrategias y leyes interconectadas), aunque varias Comunidades Autónomas cuentan con estrategias de EE bien desarrolladas. En cambio, sí está integrada explícitamente en el currículo (la LOMCE lo hace como componente transversal en todos los niveles).

En cuanto al apoyo al profesorado, la formación inicial del mismo es responsabilidad de las universidades, que tienen autonomía para determinar sus propios programas a partir del currículo básico nacional. En el caso de la formación permanente del profesorado existe, a nivel nacional, una amplia variedad de cursos sobre competencias clave, pero muy pocos tratan exclusivamente de la EE. En cambio, los planes de desarrollo profesional del profesorado se definen a nivel regional, y muchos de ellos hacen referencia explícita a la EE.

No cabe duda que el sistema educativo desempeña un papel fundamental en la creación de una cultura empresarial[[14]](#footnote-14), por tanto es fundamental contar con un sistema de calidad que contemple la formación en competencias empresariales. En el caso de España la mejora de los resultados educativos sigue siendo un reto, según la OCDE[[15]](#footnote-15). Para los estudiantes de 15 años de edad, los resultados en educación han permanecido por debajo del promedio de la OCDE a lo largo de los años. Los españoles de 16 a 24 años se desempeñan por debajo del promedio de sus pares en otros países que participan en el *OECD Survey of Adult Skills*. La matriculación en FP es inferior a la media de la OCDE y la **tasa de abandono escolar temprano** (porcentaje de la población de 18 a 24 años que tiene como máximo el título de Enseñanza Secundaria Obligatoria y no está cursando ningún tipo de formación) es muy alta: 23,9% en el primer trimestre de 2013[[16]](#footnote-16).

Estos indicadores repercuten negativamente en la **capacitación para el empleo y el emprendimiento**, ya que los que tienen menor nivel educativo están particularmente afectados por el desempleo, más que en la mayoría de los países de la OCDE. Así, casi el 25% de la población juvenil española se encuentra en una situación en la que ni están trabajando ni se están formando. Las altas tasas de deserción escolar y de desempleo juvenil requieren esfuerzos para consolidar las competencias básicas y responder mejor a las necesidades del mercado de trabajo.

Por otro lado, la SBA Fact Sheet señala que “la educación en emprendimiento a nivel postsecundario (España tiene la segunda peor puntuación en la UE) ha empeorado desde 2014, lo que puede afectar las intenciones empresariales en los próximos años”.

**Cultura Empresarial**

Junto a la formación en competencias emprendedoras se requiere una acción decidida para modificar la idea que la sociedad tiene del empresario.

El Círculo de Empresarios viene realizando un estudio donde analiza la **imagen del empresario** en los libros de texto. En su última edición[[17]](#footnote-17) se reconoce que los manuales analizados han mejorado (desde 2003 que se realizó el primer estudio) al recibir la figura del empresario un tratamiento técnicamente correcto y con una óptica valorativa favorable.

No obstante, y según el informe GEM 2017-2018 el porcentaje de población (18-64 años) que están de acuerdo con que emprender brinda estatus social y económico es del 48%, lejos aún de la media UE que es casi del 70% y de los principales países europeos que superan dicha media.

Los datos del estudio del Círculo de Empresarios nos llevan a pensar que esta mejora de la visión del empresario, genere sus frutos y provoque un mayor número de actividades emprendedoras en España.

**Facilitar la iniciativa empresarial**

Junto a las acciones que se pueden tomar en las áreas anteriores, es necesario facilitar al emprendedor la manera de iniciar su negocio. Existen dos vías: fomentar la creación de nuevas empresas o favorecer la transmisión de empresas, de manera que el emprendedor pueda adquirir una empresa ya existente.

En España se han venido realizando distintas actuaciones a lo largo de los últimos años para facilitar y agilizar la creación de empresas, no obstante, a pesar de los avances realizados, los emprendedores siguen encontrando dificultades a la hora de crear sus empresas, siendo, además, muy dispar el panorama en cuanto a tiempos, trámites y costes que se encuentran en función de la Comunidad Autónoma y de la ciudad*[[18]](#footnote-18)* donde decidan crear su empresa.

El último informe *Doing Business* (2018) del Banco Mundial sitúa a España en el puesto 86 en el indicador de creación de empresas, con una media de 13 días y 7 trámites para constituir una sociedad limitada. Si bien se ha mejorado sustancialmente en los últimos años, y aunque estamos por delante de países como Alemania o Japón, estos datos están lejos de la media de la OCDE, de 8,5 días y 4,9 trámites.

La segunda vía es la transmisión de empresas, de manera que un emprendedor no empiece de cero, sino que adquiera una empresa ya en funcionamiento.

En este ámbito, y según datos de la Unión Europea[[19]](#footnote-19), aproximadamente 450.000 empresas con dos millones de empleos se transfieren en Europa anualmente, y se pierden 150.000 empresas y 600.000 empleos debido a ineficiencias en los procesos de transmisión (en España se calcula que podrían ser unas 12.000 empresas y 48.000 puestos de trabajo).

La decisión de vender una empresa es posiblemente una de las decisiones más difíciles en la vida de un empresario, donde intervienen aspectos económicos, jurídicos y psicológicos. Por otra parte, el propio proceso de transmisión se considera como la principal barrera para la conclusión de contratos de compraventa de empresas. Este problema se pone especialmente de manifiesto en caso de emprendedores y de pequeñas empresas, ya que las grandes empresas pueden normalmente encontrar sin excesivos problemas el asesoramiento fiscal y legal apropiado.

Las políticas europeas orientadas a fomentar la iniciativa emprendedora van cada vez más encaminadas a evitar que negocios viables deban cerrar por no encontrar comprador o por no haber previsto la transmisión con la debida antelación.

Es labor de las administraciones públicas, por tanto, fomentar la continuidad de una empresa ya existente facilitando las transmisiones ya que, además, proporciona iniciativas viables a los emprendedores que incrementan notablemente sus posibilidades de éxito: el índice de supervivencia de las empresas transmitidas es superior (66%) al de las empresas de nueva creación (50%). Además, las empresas existentes conservan un promedio de cinco empleos frente a una de nueva creación que genera una media de dos puestos de trabajo.

**Segunda oportunidad**

Un último aspecto a tener en cuenta en este ámbito del emprendimiento es el referido, como explica en su EEMM la Ley de segunda oportunidad, *a que una persona física, a pesar de un fracaso económico empresarial, tenga la posibilidad de encarrilar nuevamente su vida e incluso de arriesgarse a nuevas iniciativas, sin tener que arrastrar indefinidamente una losa de deuda que nunca podrá satisfacer*.

A nivel europeo, España ocupa la posición 16 de 24 en lo que se refiere a supervivencia de empresas tras los primeros cinco años de vida[[20]](#footnote-20). El 29% de las empresas creadas en España en 2009 consiguieron alcanzar esos cinco años de vida, según datos de la OCDE.

Si la situación para las empresas españolas en términos de supervivencia es negativa en general, esto se agrava a medida que se reduce el número de empleados. Son las microempresas las que tienen unas tasas de supervivencia empresarial más bajas (gráfico 7), revelando así una relación directa entre longevidad y tamaño.

|  |
| --- |
| Gráfico 7. Tasa de supervivencia empresarial, 2014 |
|  |
| *Fuente: INE, Directorio Central de Empresas (DIRCE)* |

Por tanto, es muy importante tomar medidas que faciliten las reestructuraciones preventivas (procedimientos pre-concursales) evitando que una empresa quede abocada a un procedimiento concursal, medidas que mejoren el procedimiento concursal (que faciliten la consecución de un convenio cuando éste sea la mejor opción o que agilicen la liquidación) y medidas que procuren una segunda oportunidad a empresarios personas físicas que, por causas del mercado, se hayan visto obligados a cerrar su empresa y arrastren deudas derivadas de su anterior actividad empresarial.

Evitar la pérdida de experiencia y conocimientos de estos empresarios supone asegurar en mayor proporción empresas más duraderas y, por tanto, mayor estabilidad en el empleo.

En España se han puesto en marcha una serie de medidas para: introducir y mejorar los procedimientos pre-concursales (en particular, los acuerdos extrajudiciales de pagos, diseñados específicamente para empresas con un pasivo inferior a 5 millones de euros); mejorar el régimen concursal; y establecer un mecanismo de segunda oportunidad. La reforma de la normativa concursal ha sido exhaustiva en los últimos años, por lo que no procede realizar una lista del conjunto de normas aprobadas. Cabría mencionar las iniciativas específicamente dirigidas a PYMES o con una conexión directa con ellas:

* La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Introduce los acuerdos extrajudiciales de pagos
* La Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de la carga financiera y otras medidas de orden social. Crea el mecanismo de segunda oportunidad y reforma los acuerdos extrajudiciales de pagos.

Mejorar el emprendimiento en España supone actuar en las redes de apoyo y financiación, de manera que sea fácil y rápido crear empresas. Al mismo tiempo, se han de incentivar valores y habilidades que permitan una mayor creación de empresas al tiempo que se fomenta la segunda oportunidad del empresario y se habilitan mecanismos que eviten la pérdida de empresas viables por falta de relevo generacional.

### Líneas de actuación

El objetivo es incorporar a nuestro modelo educativo el emprendimiento, el fomento del espíritu emprendedor, y crear un entorno favorable para la puesta en marcha y desarrollo de iniciativas empresariales.

* **LA Impulsar el desarrollo de cualificaciones y la capacitación para el empleo.**
  + Inclusión de cualificaciones y capacitaciones orientadas a la gestión de empresas, tanto en operativa como en gestión, poniendo relevancia en aspectos concretos como la innovación, digitalización, etc.
  + Detectar las necesidades de cualificación que requiere el mercado de trabajo en colaboración con los agentes sociales y trasladarlas lo antes posible a las ofertas de educación y formación, favoreciendo la participación de las empresas. En concreto en el ámbito de las competencias digitales.
  + Desarrollo de un programa de información a los extranjeros que se quieran instalar en España como empresarios o trabajadores (Living and work in Spain).
  + Valorar el desarrollo de la Universidad Dual, tomando como modelo la FP dual.
* **LA Prestigiar y fomentar la Formación Profesional.**
  + Incentivar la FP como una opción alternativa de prestigio a la Educación Superior, incrementando su importancia dentro de la empresa y aumentando sus competencias lectivas en idiomas para darle un perfil más global.
  + Impulsar la FP Dual entre las PYME, dando publicidad y abaratando su implantación en las mismas, mediante la cooperación con grandes empresas, AAPP y centros de formación.
* **LA Reforzar la cultura PYME y el fomento del espíritu emprendedor**:
  + Mejorar la imagen actual que la sociedad tiene de la PYME y del empresario.
  + Continuar impulsando el espíritu emprendedor con carácter general y más concretamente en todos los niveles educativos.
  + Desarrollar políticas de apoyo al emprendimiento en Universidades y escuelas de negocio. Apoyar y fomentar la capacitación del capital humano en Universidades y escuelas de negocio, dotándoles de recursos y haciendo el seguimiento del impacto de dichas medidas.
  + Desarrollo de la microempresa que establece la Ley de apoyo a emprendedores. Recoger las iniciativas de las CCAA a modo de buenas prácticas para su difusión y conocimiento por otros.
  + Incrementar los incentivos al emprendimiento para mayores de 40 años.
* **LA Medidas para incentivar el ecosistema emprendedor.**
  + Fomentar y hacer más eficientes y orientadas al cliente, las redes existentes, evitando duplicidades, y desarrollar políticas de desarrollo de ecosistemas emprendedores. Alinear las políticas de empleo y emprendimiento y fomentar la colaboración público-privada.
  + Crear un repositorio de recursos y mejores prácticas en emprendimiento. Promover iniciativas del tipo "study and work"[[21]](#footnote-21) para atraer talento.
  + Valorar incentivos fiscales para favorecer la creación de empresas
  + Seguir impulsando la transferencia de tecnología y la colaboración público- privada, reforzando la labor del CDTI como financiador de empresas de base tecnológica. Definir líneas de apoyo a pruebas de concepto. Mayor coordinación de los programas de transferencia tecnológica/I+D con otros instrumentos financieros.
* **LA Continuar avanzando en la simplificación para constituir una PYME, así como en la mejora y desarrollo de servicios de soporte**.
  + Seguir simplificando el procedimiento para la creación de una empresa. Culminar el desarrollo de la Ley de apoyo a emprendedores.
  + Crear guías de creación de empresas por sectores de manera que el emprendedor conozca de antemano los trámites y normativa que le afectan.
  + Seguir mejorando los servicios de tutorización que orienten al emprendedor a crear su empresa y hacer un seguimiento durante los primeros años de actividad, intentando aumentar el porcentaje de empresas que sobreviven en esos primeros años.
  + Valorar la aplicación del concepto de “Doing Business” para las CCAA, de manera que el emprendedor sepa en qué regiones es más fácil hacer negocios.
  + Estudiar la posibilidad de adaptar el estatuto de la Nueva Empresa a las necesidades de las start-ups, así como flexibilizar para éstas el cumplimiento de normativas pensadas para empresas ya establecidas.
* **LA Favorecer y simplificar la transmisión de empresas.**
  + Desarrollar una red de asesoramiento a vendedores y compradores. Potenciar el papel de las grandes empresas en este ámbito.
  + Llevar a cabo cursos de formación del empresario que le permita conocer las ventajas de la transmisión de empresas.
  + Valorar medidas fiscales y de Seguridad Social que favorezcan la transmisión de empresas, así como instrumentos financieros especializados.
* **LA Medidas de fomento de la segunda oportunidad.**
  + Promover una imagen positiva del empresario que lo vuelve a intentar.
  + Establecer herramientas de alerta temprana que ayuden a las empresas a evitar situaciones de bancarrota.
  + Garantizar que los empresarios que vuelven a empezar disfruten del mismo tratamiento que las nuevas empresas, incluso en lo relativo a los sistemas de apoyo y financiación. Simplificar los trámites administrativos para cerrar una empresa.
  + Evaluar las modificaciones introducidas en la Ley Concursal y en la de segunda oportunidad con el objeto de detectar ineficiencias.

## Gestión empresarial y talento

### Marco conceptual y diagnóstico

Si queremos que las PYME mejoren su competitividad uno de los aspectos en los que hay que incidir es en su productividad, entendida como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados.

Para aumentar la productividad de la empresa es importante considerar tanto el capital humano, entendido como la inversión realizada por la organización para identificar necesidades, definir perfiles, reclutar, seleccionar, retener y formar a sus empleados, como disponer de una población trabajadora con conocimientos y habilidades que tengan relación directa con las necesidades de las empresas.

Así, esta la palanca está relacionada con la mejora de uno de los factores internos que afectan a la productividad: los recursos humanos (tanto empleados como cuadros directivos), pero también, con uno de los factores externos, el referido a disponer de mano de obra cualificada.

Según la Comisión Europea[[22]](#footnote-22), las empresas españolas muestran bajos niveles de productividad, cuyo origen se debe a la asignación de capital y mano de obra antes de la crisis. La inversión se concentró mayoritariamente en los sectores de bienes no exportables con bajos rendimientos marginales, en particular en la construcción y los servicios inmobiliarios, dejando de lado la inversión en otras áreas más productivas como la I+D+i.

En este mismo sentido, la OCDE[[23]](#footnote-23) indica que nuestra productividad laboral es baja en general, aunque ésta empeora cuanta más pequeña es la empresa (gráfico 8).

|  |
| --- |
| Gráfico 8. Crecimiento de la productividad y productividad laboral por tamaño de empresa. |
|  |
| *Fuente. Estudios Económicos de la OCDE – España. Marzo 2017* |

En el caso de las PYME, este problema en la productividad es doble: baja productividad en comparación con las grandes del país y en comparación con las PYME de otros países de nuestro entorno europeo:

* Las principales causas de la brecha de productividad entre las pequeñas y las grandes empresas son los efectos de las economías de escala y la limitada capacidad de inversión en I+D+i. Según datos de la OCDE[[24]](#footnote-24), el valor añadido por persona empleada en las microempresas españolas es el 52% del valor en una gran empresa. Este valor se sitúa en torno al 80% para las pequeñas empresas.
* Por otro lado, si comparamos la productividad de las PYME en España con la de otros Estados Miembros de la UE, el análisis también arroja resultados deficitarios. Aunque las grandes empresas españolas son realmente algo más productivas que sus homólogas francesas e italianas, la brecha de productividad es negativa para las empresas más pequeñas y aumenta a medida que disminuye el tamaño, como muestra el siguiente gráfico donde se observa que la brecha de productividad entre las grandes empresas y las pequeñas es mucho mayor en España que en los países de nuestro entorno (gráfico 9).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gráfico 9. Productividad de la mano de obra por tamaño de la empresa, 2012 (Grandes empresas = 100) | | |
|  |  |  |
| *Fuente: OCDE (2015), Entrepreneurship at glance y Comisión Europea (2017), Semestre Europeo - Informe sobre España* | | |

Aunque son diversos factores los que inciden en la baja productividad, uno de los motivos es la baja productividad del factor trabajo, sobre la que incide, además de la baja productividad del capital, una insuficiente preparación (formación y habilidades) y el elevado peso de la contratación temporal[[25]](#footnote-25).

Otro factor que afecta directamente a la preparación y capacitación del factor trabajo de las PYME es la identificación correcta de las necesidades de capital humano (perfiles) y su adecuada selección para un buen ajuste puesto-persona. Este elemento es crítico en los sectores, coyunturas y puestos de trabajo vinculados a la temporalidad inherente al sistema productivo español y a los diferentes momentos del ciclo económico.

La incorporación de capital humano ajustado, en cuanto a capacitación, habilidades y actitudes, a las necesidades de las PYME y a sus posibilidades de evolución y expansión puede mejorar sensiblemente la productividad de las mismas.

El último elemento a tener en cuenta y que, en cierta medida, tiene relación con el anterior, es contar con una gestión adecuada de los recursos humanos. Según el Randstad Employer Brand Research 2017, el salario, la posibilidad de conciliación, un buen clima en el trabajo o la estabilidad laboral están entre los elementos más valorados por los empleados españoles. Por tanto, la capacidad de la empresa para lograr ser un lugar atractivo para trabajar es fundamental para atraer y retener talento[[26]](#footnote-26) (véase gráfico 10).

|  |
| --- |
| Gráfico 10. Factores más importantes al elegir una empresa para trabajar |
|  |
| *Fuente: Randstad Employer Brand Research 2017* |

Un aspecto a considerar en este ámbito es el entorno organizativo y su capacidad para generar iniciativas emprendedoras dentro de la empresa, lo que se denomina intraemprendimiento o emprendimiento corporativo, y que se puede definir como el “conjunto de iniciativas que desarrollan las organizaciones emprendedoras para crear valor y mejorar su capacidad competitiva, bien mediante el impulso de actividades innovadoras de origen interno, bien mediante la incorporación de actividades y conocimiento externo susceptibles de sinergias internas y nuevas oportunidades de negocio”[[27]](#footnote-27).

En España la tasa de actividad emprendedora que llevan a cabo los empleados emprendedores es baja. Según la edición del informe GEM 2017, solo el 1,4% de la población española de 18 a 64 años ha participado activamente/liderado la generación y puesta en marcha de ideas/iniciativas emprendedoras en las organizaciones en las que desempeñaba su trabajo. Si queremos que nuestras empresas innoven un factor crucial a desarrollar es el del intraemprendimiento.

Como ya hemos comentado anteriormente, uno de los elementos que afectan a la productividad es la formación y preparación de los trabajadores.

En este ámbito señalar la importancia que el sistema de Formación para el Empleo (FPE) tiene para las PYME. Reformado por la Ley 30/2015, se concibe como una herramienta a disposición tanto de las empresas como de los trabajadores para fomentar una formación permanente y gratuita que se ajuste a sus necesidades. Los objetivos clave de esta formación son permitir al trabajador crecer profesionalmente, mejorar sus oportunidades de empleo, contribuir a la productividad y competitividad de las empresas y que tanto la formación como la experiencia profesional sean acreditables. Se establecen principalmente dos tipologías, la formación programada por las empresas para sus trabajadores, y la oferta formativa de las administraciones competentes para trabajadores ocupados y para trabajadores desempleados.

De cara a las PYME, la FPE debe garantizar el ajuste de la oferta de formación con la demanda, asegurando que la formación que se ofrece casa realmente con lo que las PYME demandan, tanto para contratar nuevos empleados como para mejorar las habilidades de los trabajadores ocupados.

Por tanto, la utilidad de la FPE para la PYME es doble: por un lado, mejorar la empleabilidad de los trabajadores desempleados, aumentando el talento disponible para las PYMES; y por otro, mejorar las habilidades y conocimientos de los trabajadores de las PYME y las técnicas de gestión para sus cuadros directivos.

En lo concerniente a la mejora de la empleabilidad hay un alto porcentaje de los desempleados con un nivel de cualificación bajo derivado del abandono escolar temprano. Así, en el segundo trimestre de 2017, según la EPA, el 54,61% de los desempleados no había superado más allá de la primera etapa de educación secundaria y el 13,61% no tenía estudios secundarios. Los bajos niveles de cualificación están asociados con menores tasas de empleo, de paro y de paro de larga duración así como con mayores dificultades de reincorporación al mercado de trabajo, especialmente cuando exigen un cambio en el sector de actividad o la ocupación[[28]](#footnote-28).

La mayor parte de los desempleados de larga duración carecen de habilidades básicas y de cualificaciones reconocidas, por lo que programas de reconversión profesional podrían ayudarles a adquirir las habilidades oportunas para encontrar nuevos empleos. España cuenta con una oferta relativamente extensa de programas de “educación para adultos” y estos programas podrían reorientarse hacia la formación dirigida al empleo para desempleados de larga duración. Además, hay una elevada proporción de éstos que corre el riesgo de perder habilidades[[29]](#footnote-29).

La mejora de las habilidades de gestión es otro elemento fundamental para aumentar la productividad y competitividad de las PYME. Así, bases de datos como el World Management Survey[[30]](#footnote-30) (que puntúa de 1 a 5 las capacidades de gestión dentro de las propias empresas) sitúan a España (2,9/5) por debajo de países como Francia (3,6/5), Alemania (4,5/5), e Italia (3,2/5).

Además, como ya hemos mencionado, existe una relación entre tamaño de la empresa y tasa de temporalidad: las empresas pequeñas tienen tasas de temporalidad más altas que las empresas grandes (el 13,7% de las empresas de entre 5 y 9 trabajadores tienen más del 80% de sus trabajadores con contrato temporal), tal y como se desprende de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (véase gráfico 11).

|  |
| --- |
| Gráfico 11. Porcentaje de empresas, según porcentaje de trabajadores con contrato temporal, 2015 |
|  |
| *Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Encuesta Anual Laboral* |

La inversión de la PYME en formación de los trabajadores temporales es menor que de los trabajadores indefinidos, lo que repercute, por tanto, en una menor productividad de los empleados de las empresas de menor tamaño.

Es evidente que la mejora de la productividad pasa por la mejora de las habilidades y formación de los empleados y de los cuadros directivos de nuestras PYME. Estamos inmersos en la llamada cuarta revolución industrial, marcada por la convergencia de tecnologías digitales, físicas y biológicas que están cambiando a gran velocidad y con gran impacto en la forma de trabajo y de relaciones entre los agentes económicos.

En este contexto es imprescindible que las PYME sepan innovar y adaptarse al nuevo escenario. Para ello el primer paso es invertir en talento y tecnología al tiempo que se adoptan nuevas técnicas de gestión empresarial y de recursos humanos para hacer frente a los nuevos retos.

El aumento de la productividad de nuestras PYME pasa por mejorar la productividad del factor humano. En ello incide una gestión adecuada de los recursos humanos, una formación ajustada a las necesidades empresariales y bajar la temporalidad en la contratación. Además, hay que seguir avanzando en mejorar la empleabilidad de la población en edad de trabajar, con programas de formación adaptados a las necesidades del mercado laboral y al nuevo paradigma de la digitalización.

### Líneas de actuación

La segunda palanca de actuación es la mejora de las habilidades de gestión de las PYME, una mayor capacidad de atracción del talento y un aumento de la empleabilidad de la población activa.

Para ello, se proponen las siguientes líneas de actuación:

* **LA Medidas para la atracción y retención del talento en las PYME:** 
  + Fomentar los planes de carrera profesional en las PYME a través de contratos indefinidos que den mayor estabilidad a sus empleados para fidelizarlos.
  + Introducir medidas de simplificación administrativa en el ámbito laboral, que permita a las empresas menor carga a la hora de contratar. Agilizar los tiempos y abaratar los costes en la concesión de visados y autorizaciones de residencia que solicitan las start-up para contratar a empleados cualificados extranjeros.
  + Fomentar el conocimiento y acceso a herramientas e instrumentos profesionalizados que facilitan la selección, la contratación, la formación y la retención de empleados, así como las estrategias y fórmulas más eficaces y eficientes en materia de contratación laboral.
  + Favorecer el conocimiento entre las PYME de las modalidades de contratación y fórmulas de flexibilidad más idóneas en cada coyuntura y otras herramientas para la adecuada incorporación de trabajadores.
  + Promover iniciativas que faciliten a las start-up la incorporación en el equipo emprendedor de personas con conocimientos complementarios.
  + Estudio y, en su caso, inclusión de líneas y objetivos específicos para PYME en los Planes Anuales de Políticas de Empleo, incluyendo indicadores y elementos para su evaluación, todo ello en el marco de la Conferencia Sectorial de Empleo y Asuntos laborales.
  + Valorar la creación de un estatuto del freelance emprendedor[[31]](#footnote-31) distinto del contrato mercantil.
* **LA Mejorar la formación para la gestión empresarial:** 
  + Desarrollar planes formativos para mejorar las competencias de gestión específicas por colectivos (cuadros directivos o técnicos encargados de administrar las PYME), dando valor a características como la cooperación empresarial, el conocimiento de la propiedad industrial e intelectual, etc.
  + Promover los dobles grados (tipo ingeniería y administración de empresas) y prácticas de estudiantes universitarios en PYMEs internacionalizadas, como fórmulas para conseguir un empresariado más preparado.
  + Fomentar el intercambio de trabajadores y directivos entre grandes empresas y PYMES. Serían programas de intercambio entre profesionales, en todos sus niveles, y tanto de forma intrasectorial como de carácter transversal.
  + Impulsar códigos de buenas prácticas en la empresa familiar que profesionalicen su gestión.
  + Facilitar el uso de esquemas de incentivos para el talento basados en opciones de compra sobre acciones o participaciones sociales.
* **LA Avanzar en las competencias digitales de empresarios y empleados.**
  + Establecer estrategias de destrezas digitales y apoyar medidas concretas para llevar las capacidades digitales a todos los niveles de educación y formación, apoyar a los profesores y educadores y promover la participación activa de las empresas. Se debe alentar a las partes interesadas a compartir lecciones de éxito y buenas prácticas, generando consensos en torno al empleo en la era digital.
  + Valorar la puesta en marcha de programas que impulsen las economías de escala para las PYME para contratar determinados servicios. Esta necesidad se pone más de manifiesto con los cambios organizacionales provocados por la digitalización.
  + Mejorar la definición de las competencias digitales requeridas en los puestos de trabajo y actualizar las competencias digitales de los trabajadores.
  + Aprovechar las nuevas oportunidades para el empleo que ofrece la digitalización.
  + Impulsar la colaboración interministerial en el seno del Grupo de Trabajo sobre Formación y Capacitación del sistema de gobernanza de la Estrategia Industria Conectada 4.0, para analizar los efectos de la digitalización en el empleo y la formación de las futuras generaciones.
* **LA Fomentar el intraemprendimiento** como elemento clave de innovación empresarial, mediante la identificación de buenas prácticas entre las PYME que pueden presentarse como modelos.
* **LA Impulsar la responsabilidad social empresarial.** Elevar el grado de implantación de la Responsabilidad Social en las empresas, como un conjunto de compromisos de orden económico, social y medioambiental adoptados de forma voluntaria por las empresas y que constituyen un valor añadido al cumplimiento de sus obligaciones legales, avanzando en un tipo de empresa que genera empleo de calidad y apuesta por la formación permanente, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, y la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, entre otros aspectos.

## Marco regulatorio

### Marco conceptual y diagnóstico

En aras de lograr el buen funcionamiento de los mercados y para que las PYME puedan desarrollar su actividad de manera eficiente y puedan crecer, es necesario establecer un marco regulador con un elevado grado de calidad que garantice la seguridad jurídica, el principio de solo una vez, la defensa de la competencia y la simplificación administrativa.

Es evidente que son pocas las empresas que experimentan un crecimiento orgánico que les permita atravesar la frontera de los 10 empleados, y menos aun las que superan los 50 o 250 asalariados.

La política de PYME debe garantizar el desarrollo de un marco regulatorio que contribuya a la remoción de trabas para el crecimiento y la consolidación de las empresas. Como ya se ha puesto en evidencia, es muy relevante el elevado número de microempresas que tiene España. Del total de PYME sólo el 1,8% tienen más de 50 empleados (0,82% si contamos el total de empresas; véase el gráfico 12).

|  |
| --- |
| Gráfico 12. Distribución de empresas por tamaño |
|  |
| *Fuente: elaboración propia a partir del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (1 de febrero de 2018)* |

Si bien nuestra proporción de PYME sobre el total de empresas es similar en comparación con la Unión Europea[[32]](#footnote-32) (99,9% en España, 99,8% en EU28), en España las microempresas tienen un mayor peso que en nuestro entorno europeo (94,9% frente al 93%). En términos de empleo empresarial es aún más concluyente: las microempresas españolas son responsables del 41,2% del empleo generado, dato que desciende al 29,8% en Europa (gráfico 13).

|  |
| --- |
| Gráfico 13. Comparativa del tejido empresarial en España y en la UE28. Estimaciones para 2016. |
|  |
| *Fuente: Comisión Europea (2017), SBA Fact Sheet for Spain* |

Por otro lado, los datos de registro de empresas sobre la distribución de las empresas en España por número de empleados promediados en un período de siete años (2006-2013) muestran visibles caídas en el número de empresas cuando alcanzan diez, veinte y cincuenta empleados.

Esta constatación contrasta con la de distribución de las empresas en otros grandes países de la UE para los que se dispone de datos similares. Mientras que en España los datos muestran una clara discontinuidad al llegar a diez, veinte y cincuenta empleados, la distribución de las empresas en Alemania es más regular (gráfico 14).

|  |
| --- |
| Gráfico 14. Variación porcentual del número de empresas con más de un trabajador en función del número de empleados; tasa de crecimiento anual media en el periodo 2006-2013 |
|  |
| *Fuente: Comisión Europea (2016), Semestre Europeo - Informe sobre España 2016* |

Estos umbrales también aplican al volumen de facturación y no sólo al número de trabajadores. Son muchas las empresas españolas que se sitúan por debajo del umbral de 6 millones EUR por lo que cabe cuestionarse si es con el fin de evitar una aplicación más estricta de la normativa tributaria[[33]](#footnote-33) o por otras dificultades. En general, estas caídas se asocian con los umbrales que establece la legislación española con respecto a las distintas obligaciones que tienen que hacer frente las empresas en función de su tamaño.

En sus últimos informes sobre los desequilibrios macroeconómicos en España, la Comisión Europea[[34]](#footnote-34) ha recopilado estos umbrales regulatorios específicos definidos en términos de número de empleados y/o umbrales monetarios, poniendo el foco en las empresas de menos de 51 empleados y con un volumen de negocios de menos de 10 millones de EUR (ver tabla en anexo III).

Efectivamente, entre los factores que más influyen en el crecimiento y el tamaño de las empresas está la regulación administrativa. A pesar de los avances realizados en España, aún sigue habiendo una enorme complejidad administrativa previa a la expedición de licencias urbanísticas, medioambientales, sanitarias, etc.[[35]](#footnote-35).

Según los datos de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), en el año 2017 los parlamentos autonómicos y el nacional aprobaron un total de 770 nuevas leyes, normas y reglamentos (lo que supuso la publicación de 954.568 páginas en los distintos boletines oficiales), a los que hay que sumar los 1.950 actos legislativos de la Unión Europea (1.105 reglamentos, 32 directivas y 783 decisiones)[[36]](#footnote-36), sin contar la regulación proveniente de los Ayuntamientos (recordar que en España hay 8.124 municipios).

De acuerdo con el Global Competitiveness Report 2017-2018, elaborado por el Foro Económico Mundial, nuestro país ocupa la posición 113 de 137 países analizados en lo que respecta a la carga de la regulación gubernamental, siendo el factor más problemático para hacer negocios la ineficiencia de la burocracia administrativa.

A esta complejidad regulatoria hay que añadirle la correspondiente complejidad administrativa. Según datos de la Intervención General del Estado, en España hay 18.763 entes pertenecientes al sector público.

España ha venido haciendo importantes esfuerzos en la reducción de cargas administrativas con distintos planes anuales, la puesta en marcha de la Comisión para la Reforma de las Administraciones públicas o la introducción de medidas tan importantes como la regla “one in-one out” en la Ley de apoyo a emprendedores o el test PYME en la última modificación de la Ley del Gobierno producida por la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público.

Por su parte, la Comisión Europea ha puesto en marcha múltiples medidas para reducir las cargas administrativas con distintos programas y medidas. Además, dentro de su estrategia industrial y de PYME ha puesto el foco en el crecimiento empresarial llevando a cabo la Recomendación COM(2016) 733 final, la Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión[[37]](#footnote-37), con el objetivo triple de remover las barreras a este tipo de empresas en el mercado único; crear mejores oportunidades de negocio y facilitar el acceso a la financiación. Para ello, presenta iniciativas en campos como la financiación, el fomento de la segunda oportunidad o de simplificación administrativa.

Por otro lado, y siguiendo con esta Recomendación, los contratos públicos pueden ayudar a las actividades de expansión. Para ello, es necesario contar con una legislación en contratación pública que tenga en cuenta el papel de la PYME.

Una mayor participación de ésta en las compras públicas generará una competencia más intensa por la obtención de contratos públicos, lo que ofrecerá a los poderes adjudicadores una mejor relación calidad-precio. Por otra parte, esta mayor competencia provocada por un mayor número de licitadores, así como la necesaria transparencia de las prácticas de contratación pública permitirá a las PYME desarrollar su potencial de crecimiento e innovación, con el consiguiente efecto positivo sobre la economía.

Dicho esto, es necesario indicar que aunque el porcentaje de empresas españolas que participan en licitaciones públicas ha aumentado en los últimos años, pasando del 13% en 2013 al 28% en 2015[[38]](#footnote-38), sigue estando por debajo de lo que les correspondería en relación con su peso en la economía.

La última revisión de la SBA pone de manifiesto que, en lo referente al acceso de la PYME a la contratación pública, España se encuentra por debajo de la media europea en los tres indicadores estudiados: Porcentaje de PYME que participa en licitaciones públicas; porcentaje de PYME que presentan propuestas en licitaciones públicas electrónicas y porcentaje de pymes en el valor total de los contratos públicos adjudicados. Además, la Comisión Europea destaca que los requisitos para licitar son desproporcionados para las PYME y que los contratos más grandes no se suelen dividir en lotes más pequeños.

Las últimas Directivas de contratos públicos incorporan importantes cambios en este sentido dando cabida a muchas medidas del Código Europeo de Buenas Prácticas para facilitar el acceso de la PYME a los contratos públicos[[39]](#footnote-39), código elaborado a raíz de la SBA.

La transposición de parte de este nuevo marco normativo europeo se ha hecho mediante la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se trasponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE relativa a la adjudicación de los contratos de concesión y 2014/24/UE de 26 de febrero de 2014 sobre contratación pública.

Los objetivos que inspiran la nueva regulación europea y por ende la citada Ley española son, una mayor transparencia en la contratación pública, una mejor relación calidad-precio y simplificar los trámites. Todo ello en aras de una mayor seguridad jurídica y tratando de conseguir que se utilice la contratación pública como instrumento para implementar las políticas tanto europeas como nacionales en materia social, medioambiental, de innovación y desarrollo, de promoción de las PYMEs, y de defensa de la competencia.

Las novedades de la Ley para favorecer la participación de las PYME en la Contratación Pública se resumen a continuación:

* Establecimiento del principio con carácter general de participación de las PYMES en la Contratación Pública.
* Obligación de dividir el objeto del contrato en lotes, con el fin de favorecer el acceso a las PYMES, al reducir el volumen de contratación y adecuarse a su tamaño.
* Eliminación a partir de determinados umbrales económicos para los contratos de obras y no exigencia para los contratos de servicios, de la necesidad de clasificación administrativa de las empresas, para facilitar su participación en la licitación pública.
* Reducción de las cargas administrativas para las PYMES con el fin de facilitar su concurrencia a las litaciones públicas mediante:
  + La utilización de la declaración responsable, que ahora se extiende su aplicación, en las ofertas económicas de las empresas para acreditar la capacidad, solvencia técnica y económica y ausencia de concurrencia de la prohibición de contratar con administraciones públicas.
  + La generalización de la utilización del Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas en el Sector Público (ROLECE), con el fin de acreditar la documentación justificativa de los licitadores.
  + Regulación del procedimiento abierto simplificado.
* Posibilidad de que en los pliegos de contratación se incluya los pagos directos a los subcontratistas, disposición adicional quincuagésima primera.
* Imposibilidad de renuncia de los derechos de los subcontratistas, frente a la posición dominante que ostenta normalmente el adjudicatario principal, en la contratación pública, art. 216.6.

Posibilidad de la comprobación de los pagos del contratista a los subcontratistas (en algunos contratos se hace obligatorio). No obstante lo anterior, la propia Directiva recuerda que es necesario que los poderes adjudicadores lleven a cabo un cambio de mentalidad que favorezca la participación de la PYME en la contratación pública, así como alienta a los poderes adjudicadores a que apliquen el Código Europeo de Buenas Prácticas.

### Líneas de actuación

Se busca crear un entorno donde las empresas puedan ejercer su actividad sin trabas, libremente y en igualdad de condiciones, sin que el tamaño sea un condicionante. Para ello, se proponen las siguientes líneas de actuación:

**Favorecer el crecimiento empresarial**

Es necesario establecer un marco regulatorio que propicie el crecimiento empresarial. No se trata de que todas las empresas crezcan, sino de crear un entorno que favorezca e incentive el crecimiento de aquellas empresas que así decidan hacerlo.

Las líneas de actuación que se proponen en este ámbito son.

* **LA Favorecer la creación de empresas de mayor tamaño a través de la fusión de PYMES ya existentes.**
* **LA Asesorar a las PYME a través de un acompañamiento personalizado que favorezca su crecimiento.** 
  + Proporcionar asesoramiento personalizado a lo largo de su ciclo de vida, fomentando las redes ya existentes de apoyo a empresas, así como facilitando el conocimiento y aplicación de herramientas y procedimientos de reposicionamiento estratégico en los procesos de producción y de gestión.
  + Fomentar la cooperación, colaboración y agrupación de empresas similares como fórmulas para reducir costes vía sinergias u obtener cuotas de mercado suficientes que hagan a nuestras empresas más competitivas para poder crecer.
  + Apoyar la capacitación práctica de los directivos para ayudar a éstos a desarrollar estrategias de crecimiento.
  + Valorar realizar una “Guía del Crecimiento” para que las empresas puedan encontrar, de manera sencilla, los programas de apoyo al crecimiento a los que pueden optar en un punto único en Internet.
  + Definir los parámetros que ayuden a identificar a las “PYME en crecimiento”.
  + Poner en marcha programas de aceleración para ayudar a conseguir el primer gran cliente, conectando a las start-up con empresas líderes potencialmente interesadas en sus productos o servicios.
* **LA Simplificar la regulación sectorial.**
  + Analizar y actualizar la regulación aplicable a la PYME en cada uno de los sectores productivos, eliminando o reduciendo aquellas trabas normativas que supongan un obstáculo en su desarrollo y en el ejercicio de su actividad. Revisar la Ley de Sociedades de Capital para adaptarlas a las PYME y micropymes.
  + Introducir en los análisis de impacto de la normativa el "scale up fitness check", en consonancia con el Programa de Acción PYME de la Comisión Europea.
  + Llevar a cabo la implantación del test PYME en la Administración General del Estado, así como la colaboración con otras Administraciones para que lo adopten. Incluir seminarios de formación para las Administraciones públicas, buscando su difusión y mejor aplicación.
  + Seguir desarrollando la medida de la Ley de emprendedores, One in - One out, y estudiar fórmulas que puedan profundizar en este sentido.
* **LA Mejorar la coordinación interadministrativa en relación a la actividad de la PYME** 
  + Fomentar la coordinación interadministrativa entre AGE, CCAA y EELL para homogeneizar los procedimientos relativos a las licencias y permisos de inicio de actividad. Llegar a acuerdos relativos criterios interpretativos de aplicación comunes a todas las Administraciones Públicas
  + Impulsar el desarrollo de la ventanilla única de la Directiva de Servicios aprovechando la propuesta de reglamento europeo del Portal Único Digital.
  + Seguir avanzando en la digitalización de los procedimientos y trámites administrativos para el conjunto de administraciones, de tal forma que se reduzca el coste asociado al cumplimiento de los mismos por parte de las pymes. Todo ello, bajo el principio de neutralidad de manera que las herramientas y dispositivos que deban utilizarse para la tramitación electrónica, así como sus características técnicas, no sean discriminatorios, estén disponibles de forma general y sean compatibles con los productos informáticos de uso general, no restringiendo el acceso de las PYME.
  + Reducir y ordenar la dispersión de la legislación mercantil actualmente vigente a través de reformas legales orientadas a establecer un texto armónico que rija las relaciones mercantiles privadas, y que reemplace la actual dispersión normativa.
* **LA Incentivar la colaboración entre grandes empresas y PYME:** Fomentar la cooperación entre grandes y pequeñas a través de las compras que permita a éstas últimas mejorar en su gestión y productividad.
  + Desarrollar códigos de buenas prácticas para los departamentos de compras de las grandes empresas;
  + Destinar reservas de cuotas para las PYME y que se respeten los periodos de pago. Ir hacia una cultura más de colaborador que de proveedor.
  + Fomentar que las PYME se inserten en las grandes cadenas globales.
  + Crear un marco de seguridad jurídica en torno a las relaciones de las PYME y las grandes empresas,que aporte equilibrio negociador en contratos de distribución internacionales, franquicias, o contratos de colaboración con terceros.
  + Impulsar y promover el arbitraje y la mediación en la resolución de conflictos en la actividad empresarial entre las compañías, como vía para agilizar y simplificar los conflictos mercantiles.

**Fomentar el acceso de las PYME a la contratación pública**

Las actuaciones en este ámbito deberían ir dirigidas a conseguir los objetivos que establece la nueva regulación europea sobre contratación pública, es decir, alcanzar mejores resultados en lo que se refiere a la participación de las PYME en el valor total de los contratos que se adjudiquen.

* **LA Fomentar la contratación pública de la PYME por parte de la Administración:** 
  + Mejorar los ratios de participación de PYME en la contratación pública, aprovechando todas las posibilidades que ofrece la Ley de Contratos del Sector Público.
  + Promover la compra pública innovadora. Realizar Mapas tempranos de Compra Pública, permitiendo a las PYMES prepararse para acceder a una demanda de futuro con alto valor añadido.se
  + Impulsar la aplicación del código europeo de buenas prácticas en la Administración General del Estado y su promoción y difusión entre el resto de Administraciones públicas. Valorar la realización de un código español de buenas prácticas.
  + Llevar a cabo intercambios de buenas prácticas dándolas publicidad para que sirvan de ejemplo a otras Administraciones interesadas.
  + Dar mayor publicidad a contratos no armonizados que, por sus características, son más accesibles a las PYME. Realizar estadísticas de la participación de la PYME en la contratación pública.

## Financiación

### Marco conceptual y diagnóstico

La financiación es esencial para que las compañías se adapten a los retos tecnológicos, incrementen su productividad, afronten el desarrollo de nuevos productos y se abran a los mercados internacionales al tiempo que generan crecimiento y empleo. Además, y como ya se ha comentado anteriormente, es uno de los principales problemas para el desarrollo de iniciativas emprendedoras en las economías europeas.

Las PYME españolas han sido una de las principales afectadas por la crisis financiera y económica de los últimos años lo que ha supuesto una limitación importante de la financiación bancaria. Ahora bien, el crecimiento real que está sufriendo la economía está contribuyendo a la expansión de la concesión de nuevos créditos a los hogares y las PYME, favorecida por un sector financiero más saneado.

La situación y evolución del acceso a la financiación de las empresas del área del euro nos la ofrece la encuesta realizada por el BCE[[40]](#footnote-40) (SAFE, por sus siglas en inglés).

La última encuesta nos muestra una evolución positiva de la situación económica y financiera en el caso de las PYME españolas. Así, el número de empresas que declararon un aumento de las ventas volvió a superar, por octava vez consecutiva, al de las que señalaron lo contrario, siendo la diferencia entre ambos grupos (porcentaje neto) del 20%, inferior tanto al dato de la encuesta previa (26%) como al registrado para el conjunto del área del euro (24%) (Véase gráfico 15).

|  |
| --- |
| Gráfico 15. Evolución de las ventas y los beneficios |
|  |
| *Fuente: Boletín económico 2/2018 del Banco de España a partir de los datos de la Encuesta SAFE* |

En esta encuesta, el acceso a la financiación volvió a ser, de entre todos los factores incluidos en la pregunta sobre la principal preocupación de las PYME, el citado por un menor número de compañías (Gráfico 16), un 8% de ellas tanto en España como en la Unión Económica y Monetaria (UEM).

|  |
| --- |
| Gráfico 16. Principales problemas que afectan a la actividad |
|  |
| *Fuente: Boletín económico 2/2018 del Banco de España a partir de los datos de la Encuesta SAFE* |

En cuanto a la proporción de PYME españolas que solicitaron préstamos bancarios, ésta creció unos 2 puntos porcentuales respecto a la encuesta anterior, hasta situarse en un 29%, cifra algo menor a la registrada en la UEM (30%). También se registró que el acceso a la financiación bancaria continuó mejorando. El 24% de las PYME informó de una mejoría en este aspecto (10 puntos por encima de la UEM).

Además, se observa una evolución positiva en la mayoría de los factores que afectan a la oferta de crédito. Así, un 33% informó de una mayor disposición de las entidades a facilitar financiación. Otros motivos destacados por las empresas de esta mejoría en las condiciones de acceso al crédito fueron la propia recuperación de la situación específica de la empresa (aunque 5 puntos menos que la encuesta anterior) o unas mejores perspectivas económicas.

En cuanto a las peticiones de financiación rechazadas, se observa un pequeño aumento de un punto hasta el 5%. Respecto a las condiciones de financiación, las empresas informaron de una mejora de los tipos de interés (un 6%) y de la cuantía del préstamo (11%), aunque se reducen el plazo de vencimiento y se enduren las garantías y otras condiciones.

Estos datos se asemejan a los presentados en el informe “*La financiación de la pyme en España”* realizado por CESGAR. Así, en su último informe (el VI de marzo de 2018), observamos que, en líneas generales, se da una mayor facilidad en el acceso de las pymes españolas a la financiación, especialmente respecto a la situación observada hace un año, lo que se debe principalmente a la evolución reciente de la financiación bancaria. Algo más del 84% de las pymes con necesidades de financiación en los últimos seis meses ha resuelto las mismas con financiación ajena y de éstas, aproximadamente el 82% ha recurrido a la financiación bancaria. La reorientación, iniciada en septiembre de 2017, de las pymes hacia este tipo de financiación es clara. Además, cada vez son más las PYME que obtienen la financiación bancaria solicitada (el 85%) y, por tanto, el porcentaje de PYME que no ha encontrado obstáculos a la financiación (60,8%).

No obstante, la financiación ajena no bancaria se sitúa en valores muy inferiores a los de hace un año (3,4%) y sigue siendo un recurso minoritario entre las pymes.

Por otra parte, entre los obstáculos para acceder a la financiación, destaca no haber podido presentar las garantías solicitadas (18,5% de las pymes con necesidades de financiación), aunque se ha reducido notablemente desde el último año.

Cae también significativamente el porcentaje de pymes que indican que el precio de la financiación (incluyendo los costes indirectos) es un obstáculo importante para ellas (del 24,3% al 13,9%) y aumentan los denominados otros obstáculos, principalmente los relacionados con los trámites administrativos de las entidades bancarias (del 6,1% al 8,7%), falta de comprensión de sus modelos de negocio (del 3,0% al 3,3%) y falta de financiación disponible en el mercado (2,5%).

Como se ha visto anteriormente y a pesar de esta mejora en el acceso a la financiación, las PYME siguen dependiendo en exceso de la financiación bancaria, haciéndolas muy vulnerables a las condiciones cíclicas de la financiación (ver Gráfico 17). Descontando el crédito comercial y la financiación bancaria, las fuentes alternativas solo representan el 23% de los instrumentos financieros utilizados por las PYME. La dependencia del crédito bancario es clara en las empresas españolas que alcanza un 40,4% de su balance total, más que el caso de Italia (34,8%) y de la media de la zona euro (31,4%) y muy alejada de países como Reino Unido (19,1%), Alemania (25,3%) o Francia (25,8%).

|  |
| --- |
| Gráfico 17. Nivel de utilización de distintos instrumentos financieros en los últimos 6 meses, Marzo 2017 |
|  |
| *Fuente: CESGAR (2017), IV Informe “La financiación de la PYME en España”* |

Por otro lado, además de esta dependencia de la financiación bancaria nuestras PYME están en clara desventaja en comparación con otros países de nuestro entorno al tener que enfrentarse a mayores tipos de interés. Así, el tipo de interés que pagan las PYME no financieras en España se sitúa en torno a 60 puntos básicos por encima del tipo de interés pagado por las PYME alemanas y francesas[[41]](#footnote-41).

En los últimos años, las Administraciones públicas españolas han hecho un importante esfuerzo en mejorar y generar nuevas fuentes alternativas de financiación. Desde actuaciones en los mercados de valores (como la creación e impulso de los mercados alternativos bursátil y de renta fija) como el desarrollo del mercado de Capital Riesgo (ENISA, FOND-ICO Global, etc.) pasando por el refuerzo del sistema de garantías español, la regulación de las plataformas on-line de financiación (crowdfunding) y el apoyo a los business angels (programa de apoyo a las redes de business angels así como incentivos fiscales a nivel estatal y autonómico).

Aun así, según lo visto anteriormente, el uso de esta financiación alternativa aún es baja entre la PYME española. Esto supone un riesgo, como hemos visto en la última crisis económica y financiera, ya que un endurecimiento en la concesión de financiación por las entidades financieras hace difícil para muchas empresas obtener los recursos necesarios, lo que tiene un efecto especialmente grave en las PYME.

No obstante, esta situación es generalizada en toda Europa, así según la última Encuesta del Banco Central Europeo sobre financiación a empresas, la financiación bancaria sigue siendo la fuente más importante para las PYME en comparación con los instrumentos basados ​​en el mercado y otras fuentes de financiación. Más del 50% de las pymes de la zona del euro consideraron la financiación bancaria (préstamos y líneas de crédito) como instrumentos financieros relevantes. En cambio, los instrumentos basados ​​en el mercado, como el capital (11%) y los títulos de deuda (3%), pero también el factoring (9%), se consideraron mucho menos como una posible fuente de financiación[[42]](#footnote-42).

La disponibilidad y el acceso a fuentes alternativas de financiación se ve frenada por una combinación de barreras en la parte de la demanda y de la oferta. Por el lado de la demanda, muchos empresarios carecen de conocimiento financiero, visión estratégica, recursos y, a veces, incluso la voluntad para conseguir otro tipo de financiación que no sea la deuda bancaria. Esto se une el desconocimiento de los procedimientos administrativos para solicitarlas, en caso de tratarse de instrumentos públicos. Además, la financiación en capital supone muchas veces perder control en la dirección de la empresa, lo que se une a las barreras anteriores.

Por el lado de la oferta, los inversores potenciales tienen dificultades para conocer información económico-financiera de las empresas, lo que se une la falta de opciones de salida (desinversión) y las trabas normativas junto con bajos incentivos fiscales en muchas ocasiones. Como consecuencia, los instrumentos financieros para las PYMES a menudo operan en mercados pequeños con muy poca liquidez (véase la situación, por ejemplo, del MAB español), con un bajo número de inversores, lo que a su vez reduce la demanda de las PYMES y desincentiva a la entrada de nuevos inversores (OCDE, 2018 Enhancing SME access to diversified financing instruments, discussion paper, Conferencia Ministerial de PYME, México).

Además, esta falta de uso de la financiación alternativa (tanto pública como privada) también puede darse porque no existen instrumentos financieros que respondan a las necesidades de las empresas.

En la Comunicación de la Comisión Europea, “COM (2016) 733 final. Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión”, se asegura que los estudios académicos y las consultas públicas confirman que existen diferencias sustanciales durante la fase de expansión entre Estados Unidos y la Unión Europa, debido, en parte, a la cantidad de financiación disponible para la inversión de capital riesgo[[43]](#footnote-43). Efectivamente, si tomamos uno de los parámetros que nos permite ver el volumen, como los fondos conseguidos, en 2017 sólo los fondos europeos de capital riesgo (venture capital, sin contar otras modalidades de capital riesgo) habrían captado unos 7.700 millones de euros[[44]](#footnote-44) mientras que en Estados Unidos esta cantidad llega a 37.440[[45]](#footnote-45) millones de dólares.

Otro dato interesante que remarca esta Comunicación es que “los fondos de capital riesgo europeos son, de media, más pequeños y no pueden ayudar de manera suficiente a las empresas a pasar de empresas emergentes a empresas de mediana capitalización”. En el período 2007-2012, el tamaño medio de los fondos de capital riesgo europeos fue de 61 millones de euros, y el 50% eran inferiores a 27 millones de euros; en 2014, el fondo de capital riesgo estadounidense medio tenía un tamaño de 135 millones de dólares[[46]](#footnote-46).

España, en concreto, sigue lejos de otros mercados de capital riesgo, aunque ha mejorado de manera muy importante en los últimos años. Así, según el Informe de actividad “Venture Capital & Private Equity 2018” de ASCRI (Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión), la captación de fondos por parte de las entidades privadas de Private Equity y Venture Capital españolas en 2017 superó los 1.865 millones de euros, aún muy distanciada de la recaudación de fondos de otros países europeos importantes como Francia (16.738 millones), Italia (2.563) o Alemania (3.037).

Por tanto, es necesario seguir difundiendo y mejorando este tipo de instrumentos. La falta de información, el desconocimiento de los procedimientos administrativos para solicitarlas o la falta de conocimiento sobre las ventajas y desventajas de cada forma de financiación son barreras importantes a solucionar.

La crisis económica y financiera obligó a las empresas a buscar nuevas fuentes de financiación, ahora que el crédito bancario se ha recuperado las empresas vuelven a acudir a este tipo de financiación. Por ello es necesario seguir avanzando en la difusión y mejora de los instrumentos alternativos, así como trabajar en su mejora (especialización según el estadio de desarrollo de la empresa y su sector de actividad, mayor disponibilidad de fondos, implementación de una ventanilla única de financiación empresarial, entre otros).

**Morosidad**

El retraso en los plazos de pago a proveedores es un elemento que incide directamente en la competitividad de nuestras empresas y que les impide financiarse correctamente.

Aunque en la Unión Europea existe una normativa común de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, que ha sido transpuesta correctamente a la legislación española, la realidad es que queda aún un gran margen de mejora, tanto en los pagos por parte de las Administraciones públicas como la morosidad entre empresas.

El seguimiento de la evolución de la morosidad no es sencillo ya que existen distintas fuentes de morosidad y tampoco es fácil medir los periodos medios de pago.

Si vemos la evolución de los últimos meses de las Administraciones públicas observamos que la obligación de pagar en 30 días como marca la legislación vigente aún está lejos de cumplirse (véase gráfico 18).

|  |
| --- |
| Gráfico 18. Evolución del Periodo Medio de Pago del sector público. |
|  |
| Fuente. Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Hacienda. |

En cuanto a la morosidad empresarial, igualmente se observa el incumplimiento del periodo máximo para pagar establecido en la normativo de 60 días (véase gráfico 19).

|  |
| --- |
| Gráfico 19. Evolución del Periodo Medio de Pago. |
|  |
| Fuente: Central de Balances del Banco de España |

La morosidad es un aspecto muy perjudicial para las empresas, en especial las PYME que son las que más lo sufren al ser, normalmente los proveedores de las grandes empresas. Es un elemento claro que dificulta el acceso a nueva financiación y resta competitividad tanto a nivel nacional como internacional.

### Líneas de actuación

El objetivo de esta palanca es **mejorar el acceso de las PYME a los instrumentos financieros**, asistiendo a las PYME para encontrar disponibilidad de una mayor gama de instrumentos financieros y alternativos al crédito bancario, que se adapten a las distintas fases de su evolución, desde las etapas iniciales, hasta las fases de pleno desarrollo.

Las líneas de actuación en esta palanca son:

* **LA Fomentar las alternativas a la financiación bancaria:** Potenciar las fuentes de financiación no bancaria (financiación alternativa) incentivando, entre otros, el crédito comercial entre empresas y el capital privado. Impulsar el uso de las nuevas plataformas on-line, crowfunding, crowlending, Fintech, etc., por parte de las PYME, mediante acciones de información. Estudiar deducciones fiscales para estos instrumentos cuando inviertan en proyectos empresariales en sus primeras etapas.

Aumentar el uso de los recursos de las instituciones europeas. Crear nuevas figuras financieras que le permitan a la empresa reducir los niveles de morosidad, otorgándole mayor liquidez en su gestión.

Seguir trabajando en el desarrollo del mercado de capital riesgo promoviendo un mayor tamaño de las inversiones y de la captación de fondos.

* **LA Ampliar la disponibilidad financiera en las distintas fases del ciclo de vida de las PYME:** Diversificar las fuentes de financiación para que se adapten a las distintas fases del desarrollo empresarial, desde las etapas iniciales de investigación e incubación hasta las fases de pleno desarrollo.

En ese sentido, no sólo hay que potenciar las fuentes no bancarias, sino también fortalecer el acceso de las pymes a la financiación bancaria, mediante la promoción de los sistemas de garantías de crédito, la emisión de titulizaciones o una mejora de la política de dotación de provisiones para compensar pérdidas derivadas de fallidos. También es importante ayudar a las PYME a conocer las fuentes de financiación ya existentes y asesorarlas en cómo utilizarlas.

* **LA Reorientar las condiciones de fiscalidad para la mejora de la financiación de las PYME:** Revisar la regulación tributaria para adaptar las condiciones de devolución del IVA para las PYME (sobre todo exportadoras) y profundizar en los incentivos fiscales existentes así como valorar otros para aquellos inversores que estén dispuestos a financiar a las PYME.
* **LA Simplificación del acceso a las ayudas para las PYME:** Creación de una ventanilla única de financiación que agrupe en un solo portal información y asesoramiento sobre todas las ayudas y subvenciones de las distintas administraciones para la creación y desarrollo de la actividad de las PYME.
* **LA Seguimiento de la morosidad**. Promover códigos de buenas prácticas (público y privado) así como estudiar la implantación de un régimen sancionador, un sistema arbitral de morosidad, entre otros, con el fin de reducir la morosidad tanto pública como privada. Impulsar los ficheros positivos de solvencia de las empresas para fomentar la competencia y la seguridad.
* **LA Desarrollo de un marco sobre Garantías mobiliarias.** Llevar a cabo el diseño de un nuevo sistema mobiliario registral efectivo, abriendo el mismo a otros derechos registrables distintos de las propias garantías reales y que resuelva los problemas existentes en el actual, con el fin de facilitar el acceso de la PYME a la financiación.
* **LA Reforzar el sistema de garantías español y fomentar entre la PYME su conocimiento y uso.** Instrumentar ayudas públicas dirigidas a la reducción del riesgo de crédito, preferentemente mediante coberturas o garantías públicas a la financiación bancaria de las PYME, así como reforzar el sistema de garantías mediante un aumento de recursos. En este contexto se enmarca el Plan Estratégico de CERSA aprobado en el mes de noviembre de 2017 así como los diferentes contratos firmados por CERSA con el Fondo Europeo de Inversiones como parte de los programas COSME, INNOVFIN y CCS. Por otra parte, y de cara a un mejor acceso de las PYME a los avales y facilitar la tramitación por las entidades de crédito se ha lanzado la plataforma “Con Aval Sí”.
* **LA Promover la información y formación sobre financiación pública.** Llevar a cabo eventos dirigidos a entidades financieras, explicando los distintos instrumentos de los que disponen las Administraciones públicas. El objeto de informar a éstas es que puedan ofrecer a las PYME estos instrumentos como elemento complementario. Por otro lado, promover la formación en temas financieros para los empresarios y como conseguir financiación.
* **LA Fomentar el buen gobierno y la transparencia financiera de la PYME** como elementos que van a facilitar su financiación, así como mejorar las habilidades financieras de las pymes y la visión estratégica de la financiación empresarial.
* **LA Flexibilizar los requisitos de acceso y fomentar las ventajas del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), así como de las plataformas de crowfunding y crowlending** para que sean realmente una posibilidad de financiación para las PYME españolas.
* **LA Otras medidas de financiación.** 
  + Llevar a cabo un amplio desarrollo del microcrédito para la PYME, que incluya un entorno normativo claro, diseño de instrumentos, jornadas de difusión e información, etc.
  + Valorar instrumentos y actuaciones para financiar actuaciones de emprendimiento corporativo.

## Innovación y digitalización

### Marco conceptual y diagnóstico

Esta palanca trata dos aspectos que se consideran fundamentales para mejorar la competitividad de nuestras PYME: la innovación empresarial y como parte de ésta pero que ha adquirido su propio desarrollo, la digitalización. Este nuevo paradigma está teniendo tal desarrollo que empieza a confundirse innovación con digitalización.

Si analizamos el estado de la I+D+i empresarial en España, vemos que las empresas españolas invierten poco en activos basados en el conocimiento, no sólo en I+D sino también en otras capacidades empresariales que son importantes para la innovación (gráfico 20).

|  |
| --- |
| Gráfico 20. Coeficiente de inversión en intangibles vs. tangibles |
|  |
| *Estudios Económicos de la OCDE – España, marzo 2017* |

Como puede observarse en el gráfico 21, el porcentaje sobre el PIB que supone el gasto en I+D ejecutado por el sector empresarial en España es del 0,7%, lo que supone aproximadamente la mitad del porcentaje en la UE (1,2%), y muy lejos de países como Suecia, Austria y Alemania, que superan el 2%.

Por otra parte, en España, el porcentaje de gasto empresarial en I+D ejecutado por PYME es del 45%. Algunos países de nuestro entorno, como Portugal o Países Bajos, tienen porcentajes similares, pero en la mayoría de los casos este porcentaje se sitúa alrededor del 25% y, en el caso de Alemania es del 9%, como puede observarse en el gráfico 22.

Del análisis del gasto en I+D ejecutado por cada segmento de tamaño (PYME *versus* grandes empresas) como porcentaje del PIB en España, se desprende que el bajo nivel del gasto empresarial en I+D se debe, sobre todo, a la escasa contribución de las grandes empresas. Por ejemplo, el gasto en I+D ejecutado por las PYME españolas como porcentaje del PIB (0,3%) es muy similar al de las PYME alemanas (0,2%); sin embargo, el gasto en I+D ejecutado por las grandes empresas españolas supone el 0,4% del PIB español, mientras que el gasto en I+D de las grandes empresas alemanas representa el 1,8% del PIB alemán (véase gráfico 21).

|  |  |
| --- | --- |
| Gráfico 21. Gasto en I+D ejecutado por el sector empresarial como porcentaje sobre el PIB | Gráfico 22. Porcentaje del gasto empresarial en I+D ejecutado por PYME y grandes empresas |
|  |  |
| *Fuente: Eurostat datos de 2015* |

En correspondencia con esta mayor participación en los recursos (*inputs*), las PYME españolas también obtienen una mayor participación en los resultados (*outputs*). Por ejemplo, según estimaciones de Eurostat[[47]](#footnote-47) sobre las patentes europeas del sector empresarial, las PYME españolas solicitan el 35% de las patentes de origen empresarial, un porcentaje similar al de las PYME italianas (37%) y británicas (35%), y muy superior al de las PYME alemanas (10%) o francesas (14%).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que tanto en *inputs* totales (p.e. gasto en I+D/PIB) como en *outputs* totales (p.e. patentes europeas/millón de habitantes), la economía española se sitúa más bien por debajo de la media de la UE.

A lo largo de la última década España ha sido un país moderadamente innovador, como ha venido reflejando el análisis que la Comisión Europea realiza anualmente de los resultados de la innovación en los países europeos, el *European Innovation Scoreboard*. En la edición de 2017, todas las regiones españolas, salvo una, están clasificadas como innovadoras moderadas o modestas, como se observa en el gráfico 23. Respecto a los indicadores de innovación específicos de PYME, España puntúa muy por debajo de la media europea en todos ellos, siendo especialmente preocupante el indicador relacionado con la innovación interna de las PYME con una brecha de más de 70 puntos porcentuales[[48]](#footnote-48), respecto a la media de la UE.

|  |
| --- |
| Gráfico 23.Comisión Europea, 2017 Regional Innovation Scoreboard |
|  |

Todo ello, a pesar de las bonificaciones fiscales a las actividades de I+D y de los instrumentos financieros ofrecidos tanto por la Unión Europea (dentro del Programa Marco Horizonte 2020), como por las Administraciones públicas españolas (CDTI, ENISA, las SGR, etc.).

Si analizamos los motivos, vemos por un lado que, aunque el sistema español de bonificaciones fiscales a I+D se puede calificar de generoso en comparación con el contexto internacional, son pocas las empresas que lo utilizan, en parte debido a la complejidad de los requisitos administrativos. Para impulsar el acceso a las bonificaciones fiscales de I+D deberían simplificarse los procedimientos y anunciarlos de forma oportuna[[49]](#footnote-49), además de eliminar la incertidumbre que supone para las empresas no conocer con seguridad el montante final de la deducción (las resoluciones de la Agencia Tributaria pueden diferir de las certificaciones de gasto del CDTI).

Por otro lado, una parte significativa del presupuesto público para innovación no ha llegado a gastarse en los últimos años porque se asignó a préstamos para empresas para sus actividades de I+D, los cuales no llegaron a solicitarse. Es necesario, por tanto, buscar fórmulas que incrementen las actividades de I+D de las empresas (por ejemplo subvenciones que ayuden a cubrir el riesgo técnico que supone la I+D) y frenar la elevada fuga de investigadores cualificados[[50]](#footnote-50).

La política en innovación ha sido y es una constante de los gobiernos tanto europeos como españoles. Cabe destacar en el ámbito europeo la Estrategia Europa 2020 que busca que la UE se convierta en una economía inteligente, sostenible e integradora. Bajo este paraguas cada Estado miembro ha preparado sus estrategias de especialización inteligente, a fin de que los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos puedan utilizarse de forma más eficaz y puedan aumentarse las sinergias entre las diferentes políticas regionales, nacionales y de la UE, y las inversiones públicas y privadas.

Las estrategias de investigación e innovación nacionales y regionales para la especialización inteligente (estrategias de RIS3[[51]](#footnote-51)) consisten en agendas integradas de transformación económica territorial que buscan que cada región se focalice en sus ventajas comparativas y competitivas, de manera que se especialice en los ámbitos de la economía del conocimiento en los que pueda competir globalmente. En el caso de España, las CCAA han definido sus estrategias que junto con la Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación y sus Planes Estatales y de actuación anuales constituyen la Estrategia Española para la Especialización Inteligente.

En cuanto al estado de la digitalización en España, se ha avanzado de manera positiva, según la Comisión Europea[[52]](#footnote-52), situándonos en el grupo de países de resultados intermedios (gráfico 24).

|  |
| --- |
| Gráfico 24. DESI 2017 |
|  |
| *Fuente: Informe sobre el progreso digital en Europa (EDPR): Perfil de España 2017* |

Según el “Informe sobre el progreso digital en Europa (EDPR): Perfil de España”, hemos avanzado de manera positiva en lo relativo a la integración de la tecnología digital por parte de las empresas.

Cada vez hay más empresas españolas que aprovechan las posibilidades que ofrece el comercio en línea: el 19 % de las PYME venden en internet (por encima del 17 % de la media de la UE) y el 9,4 % de su volumen de negocios procede de las ventas en línea. Además, una cuarta parte de las PYME utiliza la facturación electrónica, un valor muy superior a la media de la UE (tabla 9). Sin embargo, las PYME españolas aún no están al nivel de la media europea en cuanto a venta transfronteriza en línea.

Tabla 9. Indicadores DESI de Digitalización de las empresas españolas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **España** | | **UE** |
|  | **DESI 2017** | **DESI 2016** | **DESI 2017** |
| PYME que realizan ventas en línea  (% pymes) | 19 % | 16% | 17% |
| Volumen de negocios del comercio electrónico (% volumen negocios pymes) | 9,4% | 7,3% | 9,4% |
| Venta transfronteriza en línea (% pymes) | 5,9% | 5,9% | 7,5% |
| Facturas electrónicas (% empresas) | 25% | 10% | 18% |
| Intercambio electrónico de información (% empresas) | 35% | 35% | 36% |
| *Fuente: elaboración propia, basada en datos de Comisión Europea, The Digital Economy and Society Index (DESI)* | | | |

Por otro lado, la transformación digital que supone la transición hacia el nuevo paradigma de la Industria 4.0 es una asignatura pendiente para el tejido empresarial español. Efectivamente, si observamos el informe e-PYME 2017[[53]](#footnote-53) vemos que solo el 29,8% de las microempresas tienen acceso a Internet y página web corporativa. Si analizamos el uso de tecnologías relacionadas con el paradigma 4.0, como el uso de soluciones de cloud computing, solo el 7,4% de las microempresas adquirieron este tipo de soluciones. Esta cifra aún es peor si vemos las actividades relacionadas con el big data, sólo el 2,4% de las microempresas hicieron algún uso (el 8,8% en caso de grandes y de pequeñas y medianas empresas).

Además, es importante contar con un capital humano preparado en TIC y en la realidad 4.0. En España, según el Informe sobre el progreso digital en Europa (EDPR) 2017: Perfil de España, a pesar de que cada vez hay más españoles que tienen acceso a internet, los niveles de competencias digitales básicas y avanzadas siguen siendo inferiores a la media de la UE. El 53% de los ciudadanos de entre 16 y 74 años disponen de competencias digitales básicas (56% en la UE), y los especialistas en TIC representan un porcentaje inferior de la población activa (2,4%, frente al 3,5% en la UE). En cambio, España presenta resultados satisfactorios en lo relativo al número de graduados en CTIM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), con una proporción de 21 graduados por cada 1.000 individuos, superior a la media europea con 19 individuos.

Esta transformación impacta directamente sobre todas las dimensiones de las organizaciones:

* + Procesos: la incorporación de tecnologías 4.0 permite incrementar la eficiencia, la flexibilidad y la reducción de los plazos de entrega de los productos. Esta incorporación conlleva, inevitablemente, la transformación de los procesos productivos e, incluso, un cambio radical de los mismos.
  + Productos: se mejoran las funcionalidades de los productos existentes con la incorporación de tecnologías, permitiendo su transformación y la generación de una variedad casi infinita de nuevos productos.
  + Modelos de negocio: supone un cambio en la forma en la que los productos se ponen a disposición de los clientes, provocando la servitización de muchas actividades industriales (del producto al servicio), de forma que las empresas manufactureras se convierten en empresas que ofertan servicios adicionales a los bienes que fabrican.

Por otro lado, la convergencia y los avances en tecnologías como el Big Data, el Cloud Computing o el Internet Of Things (IoT) están impulsando el crecimiento y la innovación en otro conjunto de tecnologías que conforman la denominada inteligencia artificial (IA[[54]](#footnote-54)). Mientras que el IoT supone un gran avance en el reto de la adquisición de los datos, es la IA la que aporta la inteligencia necesaria para la extracción del conocimiento e información relevante.

La adopción de IA comporta una transformación profunda de las empresas, no tan solo a nivel de sus infraestructuras o procesos tecnológicos, sino también a nivel de organización y estrategia.

La IA está transformando nuestro mundo, nuestra sociedad y nuestra industria. El crecimiento de la capacidad informática y la disponibilidad de datos, así como los avances en los algoritmos, han convertido la IA en una de las tecnologías más estratégicas del siglo XXI[[55]](#footnote-55).

Un estudio realizado por PwC sobre IA y el IoT muestra que en 2030 el PIB mundial puede ser hasta un 14% mayor debido a la IA. El crecimiento de datos disponibles a nuestro alrededor es exponencial: se estima que el número de dispositivos de IoT pasará de 20 billones en 2017 a 75 billones en 2025. Esta sobre-abundancia de dispositivos que generan, y también consumen, constantemente una cantidad masiva de datos en tiempo real proporcionará a las empresas una oportunidad única para utilizar esta información y avanzar en el conocimiento del cliente y en generar una mejor experiencia con sus productos[[56]](#footnote-56).

En todo el mundo, los distintos países están abordando planes estratégicos y haciendo importantes inversiones en IA. Globalmente, Europa se sitúa a la zaga en inversiones privadas en IA, las cuales oscilaron entre 2.400 y 3.200 millones EUR en 2016, frente a 6.500-9.700 millones EUR en Asia y 12.100-18.600 millones EUR en América del Norte[[57]](#footnote-57).

Aunque Europa acoge a una comunidad de investigación en materia de IA que es líder a nivel mundial, así como a empresarios innovadores y a empresas emergentes con una sólida base tecnológica y cuenta con un gran sector industrial (que produce más de una cuarta parte de los robots utilizados en la industria y en servicios profesionales a nivel mundial), es necesario garantizar la incorporación de la tecnología de la IA en toda la economía europea.

Así, solo una pequeña parte de las empresas europeas ha adoptado ya tecnologías digitales. Esta tendencia es especialmente acusada en las pequeñas y medianas empresas. En 2017, el 25% de las grandes empresas y el 10% de las pymes de la UE utilizaron la analítica de macrodatos. Tan solo una de cada cinco pymes se encontraba altamente digitalizada y un tercio de la población activa todavía no posee las competencias digitales básicas.

Aunque no existen datos del uso de la IA por parte de la PYME en España (no obstante, los datos del informe e-PYME 2017 pueden dar una idea del uso de estas tecnologías), el informe de PwC sí indica su importancia futura: las grandes compañías españolas (cuatro de cada cinco) piensa que la IA supondrá un conjunto de cambios altamente disruptivos capaces de aportar una ventaja competitiva para los negocios.

Por otro lado, algo más de la mitad de las grandes empresas españolas están aplicando soluciones relacionadas con la IA en sus organizaciones: un 46% lo están haciendo en fase de piloto o prueba, y algo más del 10% declara haber empezado a obtener beneficios[[58]](#footnote-58).

La IA ha figurado en los programas marco de investigación y desarrollo de la UE desde 2004, prestándose especial atención a la robótica. Las inversiones se incrementaron hasta los 700 millones EUR para el período 2014-2020, y se complementaron con 2.100 millones EUR de inversiones privadas como parte de una asociación público-privada en materia de robótica. Estos esfuerzos han contribuido significativamente a la posición de liderazgo de Europa en este ámbito. En el marco del programa de investigación e innovación Horizonte 2020, durante el periodo 2014-2017 se han invertido globalmente cerca de 1.100 millones EUR en investigación e innovación relacionada con la IA, en particular en macrodatos, sanidad, rehabilitación, transporte e investigación espacial.

Dado el carácter estratégico de la IA se hace necesario que la UE adopte un planteamiento coordinado que le permita aprovechar al máximo las oportunidades que brinda la IA y abordar los nuevos retos que conlleva. Así, el 10 de abril de 2018, veinticuatro Estados miembros (entre ellos España) y Noruega se comprometieron a cooperar en este ámbito y la Comisión Europea emitió la Comunicación COM(2018) 237 final, sobre IA cuyo objetivo es tener a finales de 2018 un plan coordinado a nivel europeo sobre IA.

Así, la Comisión Europea estima que el total de la inversión en este ámbito debería alcanzar el objetivo (sumando los sectores público y privado) de al menos 20.000 millones por año durante la próxima década.

En cuanto al impacto de la IA en la PYME, de las ventajas que puede proporcionar ésta caben destacar tres[[59]](#footnote-59):

* + La segmentación de clientes en tiempo real. Mediante el análisis de datos se pueden identificar con precisión a clientes potenciales para ofrecerles sus productos de una manera personalizada.
  + Toma de decisiones. La información proveniente de parámetros de uso del sitio web, y las redes sociales, así como de las bases de datos de ventas, etc., se puede utilizar para realizar análisis y predicciones que permitan una mejor toma de decisiones.
  + Mejorar la comunicación con los clientes. El uso de tecnologías como los chatbots[[60]](#footnote-60), permiten interactuar con los clientes comunicándose, aprendiendo sus preferencias, contestando dudas e, incluso, llevar a cabo los pedidos.

Por otro lado, mediante el cruce e interpretación de grandes cantidades de conversaciones, la IA puede aprender cómo comunicarse y responder efectivamente a través de diferentes plataformas como redes sociales, correo electrónico o en sitios web.

No obstante, la PYME se enfrenta a importantes retos a la hora de incorporar la IA:

* + Es importante definir una estrategia de IA, tener claro lo que se quiere conseguir y como va a afectar a los procesos de la compañía. Para ello, es necesario una gestión adecuada del cambio cultural en la empresa y un liderazgo claro por parte de la dirección.
  + Otro elemento importante es la financiación. Aunque hoy en día existen soluciones de pago por uso adaptadas a las necesidades de las empresas, es necesario tener claro la inversión en infraestructuras, personal, etc.
  + Falta de personal cualificado.
  + Desconocimiento de las implicaciones legales o normativas como, por ejemplo, el cumplimiento del Reglamento Europeo de Protección de Datos.
  + No tener claro el retorno de la inversión que supondrá la implantación de este tipo de tecnologías.

Terminar este apartando haciendo una breve mención al esfuerzo de las administraciones españolas en el ámbito de la digitalización. España ha puesto en marcha diferentes estrategias para impulsar la **digitalización** de nuestras empresas como los planes Avanza y la Agenda Digital para España, la cual se inició en 2012 y se define como la Estrategia del Gobierno español para desarrollar la economía y la sociedad digital en nuestro país. Esta estrategia se configura como el paraguas de todas las acciones del Gobierno en materia de Telecomunicaciones y de Sociedad de la Información.

Entre otros objetivos, la Agenda busca fomentar el I+D+i en TIC en pymes, así como ampliar la participación española en I+D+i en TIC en el ámbito internacional.

### Líneas de actuación

**Fomentar la innovación y la digitalización en la PYME:** Mediante el fomento de la innovación y la digitalización de las PYME se pretende mejorar las condiciones de competitividad de las mismas y con ello incrementar su productividad.

* **LA Incorporar herramientas digitales en la relación de las PYME con la Administración:** Facilitar las relaciones administrativas entre la PYME y la Administración mediante herramientas digitales que sean capaces de hacer más eficiente el trasvase de información entre ellas y permitan ahorrar tiempo y recursos a las PYME. Favorecer el uso de la declaración responsable. Asimismo, es importante incrementar la concienciación acerca de la importancia de la ciberseguridad entre las PYME.
* **LA Facilitar la transformación digital de las PYME como elemento clave en su ciclo de vida:** 
  + Favorecer y fomentar un uso más eficiente e intensivo de las TIC por parte de las PYMES, en conexión con el Eje I del Plan de TIC en PYME y comercio electrónico de la Agenda Digital para España, así como con la Estrategia Industria 4.0.
  + Sensibilizar en la necesidad de la transformación digital y difundir las ventajas y metodologías asociadas a los procesos de digitalización (digitalización corporativa).
  + Apoyar en los procesos de transformación digital a través del asesoramiento a la pyme, de manera que se aprovechen al máximo las oportunidades que ofrece el nuevo mercado único digital europeo.
  + Mejorar la competitividad del tejido empresarial de base tecnológica nacional, impulsando el desarrollo de productos y servicios digitales basados en tecnologías habilitadores clave (Cloud, Big Data, Machine Learning, Inteligencia Artificial, Blockchain, IoT, VR/AR, Movilidad, Ciberseguridad)
  + Orientar las soluciones tecnológicas a los diferentes sectores económicos de actividad considerados estratégicos
  + Crear la figura “ERASMUS Digital”. Programa de intercambio entre profesionales, involucrando al personal de todos los actores de la cadena de valor: grandes empresas, PYMES, centros tecnológicos, universidades, etc.
  + Siguiendo la Comunicación de la Comisión Europea y sus próximas actuaciones, desarrollar un plan nacional de IA,en colaboración con las CCAA. Para ello, se puede tomar como elemento de partida la Estrategia de Industria Conectada 4.0, potenciando aquellas tecnologías y proyectos que conforman la IA.
* **LA Fomentar la colaboración empresarial y el desarrollo de clusters empresariales:** Promover la cooperación inter-empresarial para favorecer la creación de clusters empresariales, maximizando las sinergias de la innovación y la digitalización y creando polos de competitividad, que permitan dar lugar a innovaciones disruptivas. Por otro lado, es necesario seguir fomentando la colaboración público-privada en materia de I+D+i de manera que se consiga una asunción equilibrada de costes y riesgos. Además, se debe continuar con los programas de colaboración desarrollados por el CDTI como Interconecta, etc.
* **LA Fomentar programas de innovación entre las PYME así como el desarrollo de ecosistemas innovadores.** Es importante que las Administraciones públicas fomenten la creación de empresas innovadoras y apoyen a las PYME innovadoras, bien poniendo a su disposición un adecuado mix de instrumentos que incluyan tanto instrumentos financieros como beneficios fiscales, asesoramiento, etc., así como mediante el desarrollo redes de intercambio y conocimiento sobre innovación y emprendimiento, prestando especial atención a los aspectos ligados a la transformación digital. Igualmente es necesario seguir introduciendo medidas que fomenten la cultura emprendedora en el colectivo docente e investigador como fórmula para la transferencia de resultados de investigación científica.

Además, se promoverá la prestación de servicios por parte de los Centros Tecnológicos para la modernización del tejido empresarial.

El impulso a los Digital Innovation Hubs como elementos aglutinadores de estos ecosistemas, permitirá una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos y el establecimiento de alianzas transfronterizas que mejoren la digitalización de las empresas. Igualmente, es fundamental que los agentes del Sistema Español de Ciencia, Tecnología e Innovación promuevan conjuntamente la valorización de los resultados de las actividades de I+D+i realizadas facilitando la co-generación y transferencia de conocimientos, así como la orientación de sus agendas de investigación e innovación hacia las demandas de las empresas de menor tamaño.

Además, es necesaria una continua revisión de las ayudas adaptando los requisitos a las necesidades de las PYME, potenciar el papel del CDTI, así como el fortalecer la red de Puntos de Información sobre Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación (red PIDI del CDTI).

* **LA ventanilla única para la innovación.** Implantar (sin que suponga un incremento del gasto público) una ventanilla única (similar, por ejemplo, a la que ya existe en el ámbito tributario) o un punto de información y asistencia en la materia, tanto para empresas como instituciones e investigadores.
* **LA Financiación para la digitalización.** Mejorar la disponibilidad de diversas vías de financiación de las PYME, para estimular la adaptación a las tecnologías digitales, diseñando instrumentos financieros que no sólo permitan que las empresas tecnológicas desarrollen nuevos productos, sino que permitan también que los sectores productivos los prueben y los refinen como paso previo a su adopción.
* **LA Desarrollar programas de asistencia para PYME en Industria 4.0.** Establecerprogramas que permitan un diagnóstico sobre el grado de madurez en este ámbito, así como un plan de mejoras digitales. Continuar con los programas actualmente operativos: Herramienta de autodiagnóstico avanzado (HADA), y Activa Industria 4.0. Valorar su extensión a otros sectores de actividad.
* **LA Apoyo a la incorporación de tecnologías facilitadoras – KET.** Aplicar diversos instrumentos para lograr que las empresas incorporen Tecnologías Facilitadoras – KET (nanotecnología, mico y nanoelectrónica, fotónica, materiales avanzados, sistemas avanzados de fabricación y biotecnología industrial) en la fabricación de sus productos, ya sea en los procesos de fabricación, en los materiales que utilizan o en los productos que comercializan.
* **LA Fomentar el conocimiento entre la PYME sobre cómo proteger sus derechos de propiedad industrial así como todo lo relativo a la propiedad intelectual.**
* **LA Financiación para la innovación**. Mejorar los distintos instrumentos y vías financieras para las PYME de manera que se estimule su actividad innovadora. Es importante que estén lo suficientemente diversificados, con procedimientos simplificados y rápidos (sobre todo para ayudas de importes bajos, hasta 250.000 €, por ej.) y que mantengan condiciones accesibles para permitir financiar proyectos innovadores. Establecer instrumentos de garantía, para que la PYME pueda acceder a las ayudas financieras “Prestamos” para desarrollar sus proyectos de I+D. Además, estos instrumentos deben adaptarse a las necesidades de retorno de las inversiones en innovación y del riesgo asumido en cada una de estas operaciones por las empresas de reducida dimensión.

## Sostenibilidad

### Marco conceptual y diagnóstico

Uno de los objetivos emblemáticos de la [Estrategia Europa 2020](http://www.lamoncloa.gob.es/espana/eh15/politicasocial/Documents/Europa-2020-la-estrategia-europea-de-crecimientoA.pdf) es situar las emisiones de gases de efecto invernadero un 20% (o incluso un 30 %) por debajo de los niveles de 1990, generar el 20% de nuestras necesidades de energía a partir de fuentes renovables y aumentar la eficacia energética un 20%.

En los últimos años la preocupación por el uso eficiente de los recursos y su implicación en el bienestar social, es decir, en la creación de crecimiento y empleo, va más allá y se ha acuñado el concepto de “Economía Circular”.

Este concepto se sitúa en una intersección de aspectos económicos y medioambientales ya que se trata de que el valor de los recursos (agua, energía) se mantenga en la economía el mayor tiempo posible a la vez que se reduce al mínimo la generación de residuos. Así, se pretende cambiar el modelo productivo y de consumo, de linear a circular, a partir del principio de «cerrar el ciclo de vida» de los productos, los servicios, los residuos, los materiales, el agua y la energía.

Este deseo de que poco a poco se vaya logrando una transición hacia una economía circular se plasma en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, publicada por Naciones Unidas en septiembre 2015 y en el Plan de Acción de la UE para la Economía Circular de diciembre de 2015 de la Comisión Europea, entre otros documentos.

Los gobiernos tanto español como comunitario vienen desarrollando en los últimos años medidas para facilitar y favorecer el paso de las empresas a la economía circular. Así, desde marzo de 2017 el gobierno español está trabajando en la elaboración de una Estrategia Española de Economía Circular en línea con la europea (Paquete de medidas y Plan de Acción Europeo).

En este sentido, el primer plan de acción 2018-2020 de esta Estrategia se estructura en torno a cinco líneas principales de actuación: producción, consumo, gestión de residuos, materias primas secundarias, y reutilización del agua junto con tres líneas de carácter transversal: sensibilización, investigación, innovación y competitividad, y empleo y formación.

Para conocer la participación en la economía circular de las pymes europeas, la Comisión Europea realizó una encuesta[[61]](#footnote-61) cuyos resultados presentó en junio de 2016. Dicha encuesta se realizó a 10.618 pymes de los 28 Estados Miembros.

En este estudio, el 73% de las empresas entrevistadas declararon que habían emprendido alguna actividad relacionada con la economía circular en los últimos tres años, cifra superada por las empresas españolas en 12 puntos (85%). El reciclaje es la actividad emprendida por mayor número de empresas (70%) mientras que el uso de energías renovables es la que menos con sólo el 13% (véase tabla 10).

Tabla 10. Actividades de economía circular emprendidas por las empresas españolas y de la UE.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actividades** | **España** | **UE** |
| Actividades de reciclaje | 70% | 55% |
| Actividades para minimizar el consumo energético | 49% | 38% |
| Rediseño de productos y servicios para minimizar el uso de materiales o para usar materiales reciclados | 42% | 34% |
| Minimizar el uso de agua | 27% | 19% |
| Uso de energías renovables | 13% | 16% |
| Cualquiera de las anteriores | 85% | 73% |
| *Fuente: Elaboración a partir de los datos del Flash Eurobarometer 441* | | |

A nivel europeo se puede observar que cuanto mayor es la compañía, más probable es que haya emprendido al menos una actividad relacionada con la economía circular: el 89% de las medianas frente al 82% de las micros y al 72% de las pequeñas.

Por otro lado, en cuanto a sectores, las empresas manufactureras son las que con mayor probabilidad han emprendido al menos una actividad (79%), mientras que las empresas del sector servicios son las menos propensas (71%).

Por volumen de negocios, cuanto mayor es el mismo más probable es que la empresa participe en la economía circular.

Las empresas que son conocedoras de los incentivos financieros de los programas gubernamentales tienen más probabilidades de haber emprendido alguna acción, en comparación con aquellas que no están al tanto (82% frente al 68%). Esto a pesar del hecho de que muy pocas compañías en general han usado fondos o programas gubernamentales (solo un 3%).

En cuanto a la inversión realizada vemos que el 23% de las empresas españolas declaran no haber realizado ninguna inversión relacionada con esta materia. En cuanto al volumen de inversión, la mayoría, el 54%, ha invertido entre el 1% y el 5% de su facturación al año (dato éste superior a la media europea que es del 46%).

No obstante, un alto porcentaje de ellas, el 65%, autofinanció las actividades que emprendió (el 70% en la UE), haciendo muy poco uso de financiación externa (sólo el 18% de las empresas españolas utilizaron financiación bancaria para ello). Con carácter general, las empresas europeas opinan que no es fácil acceder a financiación para costear este tipo de iniciativas (sólo el 13% les fue fácil encontrar inversión). Ello explicaría este uso mayoritario de fondos propios.

La encuesta también preguntaba los problemas que las empresas encontraron a la hora de emprender acciones relacionadas con la economía circular. Estos problemas tenían que ver con los procedimientos administrativos, el coste para cumplir las obligaciones o estándares, dificultades de acceso a la financiación, falta de conocimiento para implementarlas o falta de personal cualificado, principalmente.

En el caso de las empresas españolas, sólo el 37% no encontraron dificultades para emprender actividades de economía circular, el resto halló algún tipo de problema (véase tabla 11) similar a la media europea en todos los tipos.

Tabla 11. Dificultades para emprender actividades de economía circular.

| **Dificultades** | **España** | **UE** |
| --- | --- | --- |
| Procedimientos administrativos | 31% | 34% |
| Coste de las obligaciones o estándares | 31% | 32% |
| Acceso a la financiación | 30% | 27% |
| Falta de conocimiento | 30% | 22% |
| Personal cualificado | 18% | 21% |
| No encontraron | 37% | 38% |
| Otras o no sabe | 4% | 5% |
| *Fuente: Elaboración a partir de los datos del Flash Eurobarometer 441* | | |

En este apartado, el tamaño de la empresa vuelve a jugar un papel importante. Así, cuanto mayor es la compañía, menos probable es que se mencionen las dificultades para acceder a la financiación (el 28% de las pymes más pequeñas mencionan este problema, en comparación con el 15% de las más grandes).

Respecto a las causas por las que las empresas no abordaron ninguna acción de economía circular, destacan la falta de una idea clara sobre los beneficios que iba a obtener (el 27%), la falta de una idea clara sobre la inversión necesaria (el 27%) o la falta de experiencia para implementar estas actividades (el 26%).

En cuanto a la pregunta si hay información suficiente disponible para ayudar a las empresas a realizar acciones de economía circular, las empresas españolas son las que tienen peor opinión en toda Europa. El 48% afirman que hay poca o ninguna información disponible frente al 30% en la UE.

De los datos anteriores, podemos concluir que, en cuanto a la participación en la economía circular, la pyme española se encuentra en la media de las pymes europeas, e incluso las supera en algunas cuestiones. Ahora bien, la pyme española se enfrenta a varios retos que dificultan una mayor participación y aprovechamiento de las oportunidades que ofrece este nuevo paradigma[[62]](#footnote-62):

* Necesidad de adoptar una mentalidad empresarial orientada a la economía verde.
* Barreras financieras.
* Falta de apoyo de las Administraciones públicas y ausencia de una legislación efectiva.
* Falta de información.
* Cargas administrativas.

Por tanto, es necesario[[63]](#footnote-63):

* Dar asesoramiento y apoyo práctico, técnico y legal a las PYMES para que puedan incorporarse a las cadenas de valor mundiales.
* Habilitar fuentes adecuadas de financiación para que las PYMES puedan desarrollar productos innovadores en este ámbito.
* Impulsar la concienciación de las PYME en su papel clave de la transición hacia un crecimiento que utilice eficazmente los recursos.
* Mejorar los canales de información para que las PYME sepan las posibilidades de ayuda que tienen para la inversión en los ámbitos del medio ambiente y la energía ofrecidos a nivel comunitario (por ejemplo, Fondo Social Europeo), estatal y regional.
* Utilizar un lenguaje sencillo y que sirva para las pymes comprendan las ventajas y beneficios de emprender actuaciones de economía circular.
* Necesidad de desarrollar marcos adecuados de políticas de apoyo.
* Las políticas de sensibilización a los consumidores sobre prácticas y productos de economía circular pueden alentar a las pymes a adoptar modelos comerciales circulares.
* Ofrecer un sistema de incentivos a las PYME que están certificadas con arreglo al Sistema de Gestión y Auditoría Medioambientales (EMAS) e ISO 14000, y ayudar a las microempresas y las pequeñas empresas a aprovechar sistemas simplificados del tipo EMAS, como «EMAS-EASY».
* Facilitar la aplicación normativa: las compañías se encuentran bajo una creciente presión social y legislativa para reducir su impacto medioambiental.

### Líneas de actuación

El objetivo es facilitar la transición de las PYMES a la economía circular.

* **LA Impulsar la información, comunicación y divulgación ambiental**
  + Organizar seminarios, workshops dirigidos a PYME sobre el papel clave de las pequeñas y medianas empresas en avanzar hacia un desarrollo sostenible.
  + Poner en común buenas prácticas de producción y consumo responsable a través de la creación de redes. Utilizar la Red Entreprise Europe en la que se transferirán conocimientos sobre las más recientes evoluciones tecnológicas, metodologías y mejores prácticas de las regiones con mayor experiencia a las menos avanzadas; la red Enterprise Europe ayudará a las PYME a comercializar productos y servicios para los que se hayan tenido en cuenta las mejores prácticas, en particular las tecnologías con baja emisión de carbono.
  + Fomentar la contratación de expertos medioambientales para crear un departamento de sostenibilidad que sea responsable de la estrategia de sostenibilidad de la empresa.
  + Aprovechar las iniciativas comunitarias orientadas a las PYME en la promoción de creación de redes, tecnologías con baja emisión de carbono y la innovación que utilice eficazmente los recursos. Por ejemplo la acción específica sobre expertos en medio ambiente y eficiencia energética en el marco de la Red Enterprise Europe[[64]](#footnote-64).
  + Introducir en la enseñanza, especialmente en la universidad, una cultura de la reutilización de productos y componentes, desde el diseño de los mismos: Concepto “eco-diseño” o diseño para la reutilización con el objetivo Residuo 0.
* **LA Avanzar en la simplificación y aplicación de la regulación medioambiental**
  + Ofrecer un sistema de incentivos a las PYME que están certificadas con arreglo al Sistema de Gestión y Auditoría Medioambientales (EMAS) e ISO 14000 o ISO 50001, y ayudar a las microempresas y las pequeñas empresas a aprovechar sistemas simplificados del tipo EMAS, como «EMAS-EASY». De acuerdo con ello, fomentar la figura del gestor energético en la PYME.
  + Hacer seguimiento de los nuevos planes de la Comisión: Plan de Eficacia Energética y Plan de Acción de Innovación Ecológica que preste especial atención a las PYME en la promoción de creación de redes, las tecnologías con baja emisión de carbono y una innovación que utilice eficazmente los recursos;
  + Los grupos de expertos sobre las PYME y la base de datos de información sobre las PYME de la red Enterprise Europe se utilizarán para mejorar la calidad de la legislación medioambiental, incluida su aplicación.
  + Difusión/introducción en las pymes de normas armonizadas en el campo del ecodiseño aplicables a los productos relacionados con la energía, aspectos de la eficiencia de materiales, capacidad para la reparación, facilidad de reutilización, uso o reutilización de componentes, uso de materias primas críticas, reciclabilidad, entre otros.
  + Reducir la carga burocrática en materia medioambiental soportada por las PYME.
* **LA Facilitar la transformación hacia una economía circular**
  + España, como Estado miembro, en línea con el Plan de Acción de la UE para la Economía Circular se compromete con los esfuerzos de la UE para desarrollar una economía eficiente en el uso de recursos, competitiva, sostenible y baja en emisiones de dióxido de carbono. Recordemos que el Plan de Acción establece un programa de medidas legislativas que cubre todo el ciclo de producción y consumo.
  + El Gobierno español desarrollará una Estrategia de Economía Circular en línea con la europea (Paquete de medidas y Plan de Acción Europeo). Se estructurará en torno a grandes líneas de acción horizontales, como las destinadas a fomentar, entre otras, la innovación tecnológica en los procesos de producción, la compra pública verde, el uso de la etiqueta ecológica europea o el Sistema Comunitario de Gestión y Auditoría Medioambientales.
  + En este contexto, se ha constituido un grupo de trabajo con las Comunidades Autónomas y la Federación Española de Municipios y Provincias. Además, está en marcha el grupo de financiación de la Economía Circular y se constituirá un grupo interministerial. Además, se desarrollará un proceso de participación activa para que todos los agentes implicados (ONG, organizaciones empresariales y sindicales, consumidores y usuarios) puedan aportar su visión y experiencias a los contenidos de la Estrategia.
  + Identificar y promover medidas para alcanzar un crecimiento más equilibrado y sostenible a través de la Comisión de Economía Circular creada por la Cámara de Comercio de España.
  + Impulsar la creación de incentivos para promover las auditorías energéticas y de recursos puede facilitar esta transición hacia una economía circular.
  + Fomento del “ecodiseño” en las empresas: considerar los impactos medioambientales a lo largo del ciclo de vida de un producto y los integra desde su concepción.
  + Impulso a la innovación tecnológica en los procesos de producción, la compra pública verde, el uso de la etiqueta ecológica europea o el Sistema Comunitario de Gestión y Auditoría Medioambientales.
  + Promover la transformación digital de las empresas como medio de favorecer el principio de economía circular.
  + Alcanzar nuevas alianzas público-privadas con el objetivo de facilitar el desarrollo de servicios y productos innovadores en el ámbito del medioambiente y al mismo tiempo, garantizar la protección de la salud y calidad de vida de las personas.
  + Identificar actores clave en el sector público y privado que aporten servicios en esas cuestiones.

## Internacionalización

### Marco conceptual y diagnóstico

Para entender la evolución de las PYME en el proceso de internacionalización de la economía española y poder hacer un diagnóstico adecuado de los retos a los que se enfrentan, es necesario hacer un breve repaso de análisis de coyuntura económica en los últimos años.

En las últimas décadas la economía española ha experimentado un proceso de internacionalización sin precedentes, reflejo de los cambios que se han ido forjando en el tejido empresarial. Así, en la década de los años noventa podemos decir que América Latina era el objetivo estratégico de las empresas que se aventuraban a dar el salto más allá de las fronteras europeas, consolidando la transformación de muchas empresas punteras españolas en grandes multinacionales. En la siguiente década, muchas compañías pasaron a emprender una segunda fase en su proceso de internacionalización desembarcando en países del lejano oriente y países OCDE que en épocas anteriores se consideraban inabordables.

A partir de mediados de la década pasada, en un contexto de globalización y crisis económica y financiera mundial sin precedentes, España sufrió una profunda recesión impulsada por el derrumbe del sector de la construcción, la caída de la demanda interna y la explosión de la tasa de desempleo por encima del 20%. En este escenario desalentador, el sector exterior se convirtió en el motor de arranque de la economía española para salir de la crisis. Se puede decir que las empresas españolas pasan en esta etapa, de considerar la internacionalización como una opción de crecimiento, a la válvula de escape para poder sobrevivir.

Actualmente, estamos inmersos en la cuarta revolución industrial. Los principales indicadores macroeconómicos indican que España ha salido de la crisis, consolidando su trayectoria expansiva, con una senda de crecimiento más sólida que se refleja encadenando tres años seguidos de aumento del PIB por encima del 3%, generando empleo y con saldos positivos de la balanza por cuenta corriente. Ahora ya no basta con internacionalizarse, sino que además hay que hacerlo subiéndose al tren de las nuevas herramientas digitales globales.

El papel de las PYME españolas en todo este camino, ha sido determinante[[65]](#footnote-65). Este dinamismo de las exportaciones españolas en los últimos años es sin duda reflejo de la internacionalización de nuestro tejido productivo. La intensa y prolongada debilidad de la demanda interna durante la crisis impulsó la conquista de nuevos mercados, en un marco de moderación de costes laborales y financieros que ha reforzado la competitividad de las PYME españolas.

En términos generales, las PYME han contribuido positivamente al crecimiento de las exportaciones totales desde la recuperación del comercio mundial, a partir de 2009, a pesar de que dicha aportación ha sido menos relevante que la protagonizada por las grandes empresas. Según los datos de la AET, este ascenso en la contribución de las PYME al crecimiento de las exportaciones se ha basado principalmente en el margen extensivo (número de empresas exportadoras), mientras que su contribución al margen intensivo (volumen de exportación unitario) es minoritaria.

El patrón geográfico de las PYME es similar al de las exportaciones totales españolas, si bien hay una mayor concentración en mercados fronterizos, como Portugal y Marruecos, o con lazos históricos y culturales, como América Latina. En estos mercados las PYME encuentran menos barreras culturales y logísticas, lo que facilita su acceso a los mismos, a pesar del avance en las comunicaciones y transporte.

En este sentido cabe destacar que la recuperación de las exportaciones entre 2010 y 2013 se apoyó en la diversificación hacia los mercados emergentes, cuyo crecimiento potencial es superior al de otras regiones más maduras. Las PYME destacan en este proceso, con una aportación al crecimiento total de las exportaciones españolas hacia estos mercados que se situó, en promedio, cerca del 50%, a través, sobre todo, de la ampliación del margen extensivo.

A partir de datos facilitados por la SBA Fact Sheet que elabora la Comisión Europea anualmente, dentro del apartado de internacionalización, España se desenvuelve en línea con la media de la Unión Europea, aunque hay margen de mejora en el porcentaje de PYME que exportan e importan fuera de la UE.

Respecto a la supervivencia de las PYME en la actividad exportadora, hay que destacar que es más reducida que la de las grandes empresas y está correlacionada positivamente con el tamaño de la compañía. En los últimos años se ha producido un incremento gradual de la base de empresas exportadoras regulares (exportan más de cuatro años seguidos). Según datos de la Secretaría de Estado de Comercio e ICEX, en 2017 las exportaciones españolas aumentaron un 8,9% respecto al año anterior, hubo un total de 161.454 exportadores totales de los cuales, 50.562 eran exportadores regulares.

Entre 2010 y 2015, el número de empresas exportadoras creció en un 35% y el de empresas que exportan de forma regular, en un 23%[[66]](#footnote-66). Sin embargo, según fuentes del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo[[67]](#footnote-67), el 75% del incremento del valor exportado entre 2010 y 2015 fue realizado por exportadores muy grandes (con exportaciones por valor de más de 50 millones EUR). Esta dualidad de las empresas exportadoras es una característica de la exportación española y de ella derivan importantes implicaciones en productividad, competitividad, innovación, etc.

La OCDE también refuerza la afirmación de que pocas PYME exportan, y que en aquellas que exportan, las exportaciones representan un porcentaje menor del total de ingresos que en las grandes empresas[[68]](#footnote-68). En España, las exportaciones suponen sólo el 22,60% del ingreso de las PYME, mientras que este valor aumenta al 30,08% para las grandes empresas (gráfico 25). Este patrón no es exclusivo de España, ya que se repite en el resto de países de la OCDE.

|  |
| --- |
| Gráfico 25. Valor de las exportaciones respecto al volumen de negocio por tamaño de empresa |
|  |
| *Fuente: OCDE (2016), Entrepreneurship at glance* |

El tamaño medio de las empresas españolas es bajo, lo que supone una rémora para su capacidad de exportación. Adicionalmente, debido en parte el nivel relativamente bajo de las competencias digitales, las PYME españolas no están aprovechando suficientemente el potencial de las ventas transfronterizas por internet. El nuevo paradigma de internet y el marco que está creando el Mercado Único Digital (una de las prioridades de la Comisión para el periodo 2014-2019[[69]](#footnote-69)), ofrecen un conjunto de herramientas útiles para facilitar a las PYMES un incremento en su capacidad exportadora. Según datos de ICEX, un 51% de las PYME españolas desean introducirse en el comercio electrónico, pero “no saben cómo hacerlo”. Sólo el 20% de las PYME usa internet y de ellas sólo el 37% lo hace para exportar.

Otro aspecto importante que destaca el Banco de España, es el impacto positivo en las PYME que tiene la internacionalización a través de inversión extranjera directa (IED) en la probabilidad de exportar y en la diversificación hacia nuevos mercados, ya que aumenta la eficiencia, las economías de escala, reduce los costes de acceso a los mercados exteriores y, no menos importante, facilita la participación en cadenas globales de valor.

En cualquier caso, la evidencia empírica indica que el incremento de la base exportadora de las PYME en época de crisis no es meramente transitorio, sino que continúa en el período más reciente de consolidación de recuperación económica. Ello se entiende en un escenario de crecimiento de la demanda interna, mejora del acceso a la financiación y moderación de los costes laborales.

A pesar de la cada vez mayor participación de las PYME en los mercados globales, la realidad es que las empresas de menor tamaño se enfrentan a una serie de barreras internas y externas[[70]](#footnote-70) importantes a la hora de afrontar su proceso de internacionalización que no todas son capaces de superar.

Dentro de los obstáculos internos, cabría destacar en primer lugar, el mayor precio relativo de los productos y servicios de las PYME a nivel doméstico, lo que les resta competitividad frente a las empresas de mayor tamaño. Asimismo, las PYME con mayor grado de endeudamiento tienen más problemas para asumir costes de entrada en mercados exteriores y por tanto ven limitada su capacidad de exportar. Análogamente, las PYME que cuentan con mayor tasa de contratados temporales presentan menores niveles de eficiencia y productividad, lo cual repercute negativamente en su capacidad exportadora. El acceso a fuentes de información sobre financiación y acceso a las fuentes de financiación.

La dificultad que tienen las PYME en conseguir un equipo directivo con alto nivel de formación desde el punto de vista tecnológico y en mercados exteriores, así como la dificultad en atraer y retener personas altamente cualificadas con experiencia en mercados exteriores que sepan diseñar correctamente la estrategia de internacionalización de la empresa, es también un importante desafío para las firmas de menor tamaño. Esta barrera es especialmente importante para las microempresas.

En lo que respecta a las barreras externas, frente a las grandes empresas, las PYME, y en especial las microempresas, tienen más dificultad para acceder a fuentes de financiación externa, no sólo porque les resulta más costoso (en términos de avales, garantías, acceso a la información) sino porque además las grandes empresas tienen mayor acceso a fuentes de financiación más diversificadas.

Igualmente, dentro de los obstáculos externos que encuentran las PYME cabe señalar: la falta de ayudas públicas, las dificultades burocráticas, la falta de información sobre mercados exteriores, hacer frente a barreras comerciales (marco regulatorio en terceros mercados, costes aduaneros, etc.) y la mayor dificultad para adaptarse a las diferencias culturales (idioma principalmente).

En el último trienio el dinamismo de la economía española ha venido de la mano de un superávit por cuenta corriente, cosa que no sucedía desde hace más de 25 años. En este contexto y para asegurar que la contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico se convierta en un fenómeno estructural y por tanto revierta en la creación de empleo, se ha elaborado una estrategia a medio y largo plazo que permita la adecuada articulación de los mecanismos que impulsan la internacionalización de la economía española.

En aras de impulsar la internacionalización de las PYME, las autoridades han impulsado una serie de medidas de gran calado en los últimos años. La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización contempla un concepto amplio de internacionalización, al implicar al sector público y privado en reforzar la dimensión internacional de la economía española y fomentar la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores como factores de estabilidad, crecimiento y generación de empleo. En el marco de esta ley se aprobó el primer Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015 cuyo objetivo ha sido la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo.

No obstante, y en aras de contar con una estrategia en materia de internacionalización que sea una política de Estado, tal como reclama el sector privado, se ha elaborado una estrategia a medio plazo, la “Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017 – 2027” que se desarrollará mediante planes de acción bienales, el primero de ellos 2017-18. Aprobados la estrategia y el plan por el Acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de septiembre 2017, su elaboración ha sido coordinada por la Secretaría de estado de Comercio en el marco del Grupo Interministerial de Apoyo a la Internacionalización de la Empresa Española, consultadas las CCAA y con la participación del sector privado.

Tanto la estrategia como los planes se regirán por los principios de coherencia y coordinación en la actuación del Estado y de complementariedad con el sector privado, seleccionando las medidas de mayor impacto.

La Estrategia se articula en torno a seis ejes: apoyo adaptado a las necesidades y perfil de las empresas; incorporar la innovación, digitalización, marca y tecnología a la internacionalización; desarrollar el capital humano; aprovechar mejor las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras y organismos multilaterales; potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido y coordinar las acciones entre todos los agentes relevantes en materia de internacionalización.

En esta estrategia a diez años se destaca el reto de facilitar un **mayor acceso de las PYME a los mercados exteriores**. Para ello, se establece el objetivo intermedio de facilitar el acceso de las PYME a la información en materia de comercio exterior y mercado que sea útil en su proceso de toma de decisiones, así como sensibilizar a las PYME sobre la importancia estratégica de la internacionalización.

### Líneas de actuación

El objetivo que se busca es contribuir a la internacionalización de la PYME. En línea con lo previsto en la Estrategia de Internacionalización 2017-27 y el Plan Estratégico 2017-2018 de ICEX, se trata de ser capaces de ayudar y acompañar a la PYME en su proceso de internacionalización, ofreciéndole mejor información sobre mercados exteriores y oportunidades de negocio, así como actividades de formación de capital humano especializado para afrontar esos mercados, y poniendo a disposición de la PYME los instrumentos financieros que mejor se adecuen a las necesidades de cada empresa. Asimismo, son importantes las actuaciones destinadas a promocionar la imagen y capacidades del tejido productivo español para atraer inversión extranjera en I+D+i hacia PYMEs que facilite su modernización y refuerce su competitividad.

* **LA Aumentar la información sobre los recursos y servicios disponibles para la ayuda a la internacionalización:** Mejorar la comunicación relativa a los recursos de los que disponen las PYME para ayudarlas en su proceso de internacionalización. Elaborar información acerca de los mercados más estratégicos para las PYME y fomentar entre las PYME las ventajas del mercado interior con el fin de facilitar las operaciones transfronterizas. Impulsar programas de asesoramiento individualizado y formación. El Programa ICEX Dinamiza, ayuda a sensibilizar a las PYME sobre la importancia de la internacionalización junto con un extenso sistema de portales que ofrece información y servicios a las pymes en función de su perfil e intereses comerciales.Seguir avanzando en una mayor coordinación entre las Administraciones Públicas y el servicio exterior.
* **LA Asistir de manera efectiva a una mejora de la actividad exportadora de la PYME:** Fomentar el papel de todos aquellos agentes de la Administración que tienen capacidad de ayudar a la PYME a internacionalizarse, aprovechando las oportunidades de colaboración interregional para la puesta en marcha de iniciativas empresariales.
* **LA Aumentar la base de empresas que exportan regularmente:** diagnosticar mejor las necesidades de las empresas y apoyar programas que les permitan promover la regularidad de la exportación. En este sentido, el Plan Estratégico del ICEX 2017 – 2018 desarrolla, para el cumplimiento de dicho objetivo, programas como ICEX Next; Programa Cre100do; refuerzo del catálogo de servicios personalizados ofrecidos por la red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (OFECOMES) integradas en las Misiones Diplomáticas, acciones dirigidas específicamente a startups, como misiones directas e inversas específicas para este tipo de compañías, Becas ICEX de Internacionalización Empresarial, programa eMarketServices así como la puesta en marcha de nuevos servicios de asesoramiento financiero; programa ICEX Capacita y programas ICEX Integra o ICEX Sourcing.
* **LA Asegurar el apoyo financiero de las operaciones de internacionalización:** adecuar los instrumentos de apoyo a la financiación de las operaciones de internacionalización de las PYME y reforzar su difusión, entre otros:
  + Nueva línea de pequeños proyectos con cargo al FIEM.
  + Especialización en la financiación de la internacionalización de los medios humanos en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.
  + Creación por parte de CESCE de una línea de riesgo deudor extranjero en operaciones de pequeño importe.
  + Creación por parte de COFIDES de un producto de capital y quasi capital orientado a PYME.
  + Utilización del Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses CARI para proyectos de pequeño importe.
  + ENISA, apoyando proyectos de emprendimiento en su fase inicial a través de las dos líneas de financiación orientadas a jóvenes emprendedores y a emprendedores. Asimismo, continuará ofreciendo la Línea Competitividad para facilitar el acceso a las empresas más maduras.
  + Línea de avales de CERSA para la obtención de financiación, licitación y comerciales en proyectos de internacionalización de la PYME que desde ese año ha apoyado a 1.160 PYME por un importe de financiación movilizada de 402 millones de euros. Esta línea se ha promovido con el apoyo de las SGR, de ICEX y de entidades bancarias.
  + Programa AFIN del ICEX de asesoramiento financiero para las PYME.
  + Crear un grupo de trabajo de instrumentos financieros oficiales de apoyo a la internacionalización que valore igualmente diseñar un marco fiscal y de Seguridad Social que incentive la internacionalización.
  + Potenciar la actuación del CDTI a través de sus líneas de financiación de proyectos de colaboración Internacional (Eureka, Eurostars, Iberoeka, Bilaterales, Unilaterales, ERA-NETs).
* **LA Favorecer la inversión extranjera en España,** en especial inversiones productivas con alto valor añadido y/o departamentos de I+D+i generadoras de empleo En este marco, se dará apoyo a la labor desarrollada por ICEX-Invest in Spain, quien trabaja en 4 grandes líneas: en primer lugar, poniendo en marcha actividades directas de atracción de inversiones, como los servicios de información y asesoramiento; en segundo lugar, facilitando la colaboración entre inversores extranjeros y empresas extranjeras; en tercer lugar, posicionando a España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales; y por último, en la promoción de la mejora del clima de negocios y del entorno regulatorio, de forma que se facilite la actividad empresarial en España.
* **LA Favorecer el acompañamiento integral a la empresa en su proceso de internacionalización,** mediante la diversificación de instrumentos en función de las necesidades de cada empresa y sus necesidades específicas, estrechando la colaboración con el ICEX como de las Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior.
* **LA Facilitar la digitalización de la PYME como elemento dinamizador de su actividad exportadora,** a través de la sinergia entre instituciones públicas de apoyo a la PYME y empresas tecnológicas (eMarket Services de Google enlazado con la web de ICEX) para fomentar el uso de herramientas digitales que proporciones nuevas opciones para que las PYME puedan aprovechar las ventajas del comercio electrónico.
* **LA Ampliar y reforzar la presencia de Oficinas Económicas y Comerciales en la red exterior,** desde el punto de vista de la diplomacia económica, especialmente en áreas con alto potencial de crecimiento donde la presencia de actividad por parte de las PYME españolas es más reducida (África subsahariana, Asia).

# Sistema de gobernanza

El Sistema de Gobernanza supone una pieza fundamental en el desarrollo del Marco Estratégico, y tiene como objetivo principal apoyar el seguimiento y posterior consecución de las líneas de actuación recogidas en el mismo.

En particular, sus objetivos específicos responden a la necesidad de:

* Establecer los instrumentos necesarios para realizar un seguimiento completo e integral de la evolución del Marco Estratégico de manera realista, oportuna y veraz, manteniendo los principios de coste-beneficio y oportunidad.
* Identificar posibles desviaciones o situaciones de riesgo que puedan impactar en el cumplimiento de las metas definidas.

El sistema de gobernanza se basa en dos pilares:

* Arquitectura organizativa. Definición de la estructura orgánica y funcional, responsables y relaciones necesarias para la gobernanza del marco estratégico.
* Modelo de seguimiento. Definición de indicadores (véase anexo IV) para el seguimiento de la consecución del marco estratégico.

Se propone la siguiente estructura orgánica y funcional, así como sus funciones y miembros.

|  |
| --- |
| **EL CONSEJO ESTATAL DE LA PYME** |
| * **Descripción:** Órgano colegiado de carácter consultivo, asesor y de colaboración en las materias que afectan a las PYME para favorecer y facilitar su creación, crecimiento y desarrollo de ventajas competitivas. * **Funciones.** Hace el seguimiento, propone medidas de actuación, actualiza la información de las medidas y conforma los grupos de trabajo necesarios para el desarrollo de la Estrategia. * **Miembros**. Está presidido por la Ministra de Industria, Comercio y Turismo y cuenta con dos vicepresidentes, representantes de los Departamento ministerial, de otras entidades de la AGE; de comunidades y ciudades autónomas, así como representantes de la Administración Local, organizaciones empresariales y sindicales de ámbito estatal e intersectorial representativas de la PYME, confederaciones empresariales de economía social y de la Cámara de España. * **Regulación.** Real Decreto 962/2013, de 5 de diciembre, por el que se crea y regula el Consejo Estatal de la pequeña y la mediana empresa. |

|  |
| --- |
| **GRUPOS DEL CONSEJO ESTATAL DE LA PYME** |
| * **Descripción:** Se formarán en función de las palancas y líneas de actuación de interés para el Consejo Estatal. Se apoya en la Oficina de Seguimiento de la estrategia de PYME.   A su vez, es asesorado por el Consejo Asesor PYME.   * **Funciones:** * Reportar periódicamente al Consejo Estatal de la PYME del avance del marco estratégico. * Trasladar posibles riesgos que podrían impactar en el correcto desarrollo del Marco Estratégico. * Proponer al Consejo Estatal actuaciones a desarrollar en el seno del Marco Estratégico. * **Miembros:** * Grupos del Consejo. Hasta un máximo de 15 miembros por grupo. |

|  |
| --- |
| **OFICINA DE SEGUIMIENTO** |
| * **Descripción:** órgano responsable de realizar un seguimiento periódico del estado y evolución del Marco Estratégico. * **Funciones:** * Recopilar información de los resultados en el ámbito de cada línea de actuación. * Detectar riesgos o problemas en el desarrollo del Marco y trasladarlos posteriormente a los grupos de trabajo. * Proponer la reorientación/rediseño de actuaciones del Marco Estratégico. * Trasladar posibles riesgos que podrían impactar en el correcto desarrollo del Marco Estratégico. * **Miembros:** Subdirección General de Apoyo a la PYME |

|  |
| --- |
| **CONSEJO ASESOR PYME** |
| * **Descripción:** Órgano que recogerá otra opinión del mundo empresarial. * **Funciones:** * Formular recomendaciones sobre los problemas que se encuentran en el quehacer diario de las empresas. * Informar sobre riesgos o problemas concretos que se encuentran. * Trasladar posibles soluciones para su estudio por parte de los grupos de trabajo / Consejo. * **Miembros:** Grandes empresas, PYMEs y otros agentes económicos con responsabilidades en materia de PYME. |

1. Véase anexo VIII para su definición. [↑](#footnote-ref-1)
2. Aunque el marco de referencia de este documento es el ejercicio 2017, se han utilizado fuentes muy diferentes que corresponden, en algunas ocasiones, a distintos años. Se pretende interpretar la situación actual, pero priorizando la visión global del análisis, aunque intentando utilizar fuentes de datos lo más actuales posible. Puede ocurrir que los datos suministrados por las distintas fuentes no se refieran necesariamente al mismo ejercicio. [↑](#footnote-ref-2)
3. Se consideran como PYME sin asalariados los autónomos propiamente dicho sin asalariados según los datos trimestrales de la Seguridad Social. Los autónomos propiamente dichos son aquellos trabajadores afiliados a alguno de los regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social que no están integrados en sociedades mercantiles, cooperativas ni en otras entidades societarias. Tampoco se consideran autónomos propiamente dichos los que figuran como colaboradores familiares y los que están registrados formando parte de algún colectivo especial de trabajadores. [↑](#footnote-ref-3)
4. Incluyen 511.183 personas físicas con asalariados. [↑](#footnote-ref-4)
5. Autónomos propiamente dichos sin asalariados. Ver también nota 3. [↑](#footnote-ref-5)
6. Comisión Europea, 2017 SME Performance Review [↑](#footnote-ref-6)
7. Porcentaje de población (18-64 años) que ven emprender como una buena opción en su área de residencia. [↑](#footnote-ref-7)
8. Porcentaje de población (18-64 años) que son emprendedores latentes y cuya intención es emprender en los próximos 3 años. [↑](#footnote-ref-8)
9. Porcentaje de población (18-64 años) que están de acuerdo con que emprender brinda estatus social y económico. [↑](#footnote-ref-9)
10. Porcentaje de población (18-64 años) que están de acuerdo con que emprender es una buena opción como carrera profesional. [↑](#footnote-ref-10)
11. Suma del porcentaje de emprendedores nacientes y de emprendedores nuevos. [↑](#footnote-ref-11)
12. Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020 – COM (2012) 795 final [↑](#footnote-ref-12)
13. Actualmente contabilizamos más de 4.000 Puntos de Atención al Emprendedor en España derivados de la firma de más de 300 convenios. De hecho, el informe del Observatorio de la PYME, “Servicios de apoyo a la persona emprendedora en España” de marzo de 2010 ya manifestaba que “resulta prácticamente imposible contabilizar todas las plataformas debido a su atomización, ya que comprenden desde iniciativas ministeriales hasta asociaciones empresariales sectoriales y/o locales”. Este estudio contabilizaba ya más de 2.800 plataformas. [↑](#footnote-ref-13)
14. OECD Skills Strategy Informe de Diagnóstico España 2015 [↑](#footnote-ref-14)
15. OCDE (2014), *Education Policy Outlook for Spain* [↑](#footnote-ref-15)
16. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (2014), *El abandono educativo temprano: análisis del caso español* [↑](#footnote-ref-16)
17. Círculo de Empresarios (2017), *La imagen del empresario en los libros de texto.* [↑](#footnote-ref-17)
18. Véase el Informe subnacional del Doing Business en España 2015. [↑](#footnote-ref-18)
19. Business Dynamics: Start-Ups, Business Transfers and Bankruptcy 2011. [↑](#footnote-ref-19)
20. EUROSTAT, Business demography statistics (*n*o hay datos disponibles de Irlanda, Croacia, Grecia y Malta) [↑](#footnote-ref-20)
21. Un ejemplo es la *student visa* en Australia. [↑](#footnote-ref-21)
22. Comisión Europea (2016), *Semestre Europeo - Informe sobre España 2016* [↑](#footnote-ref-22)
23. Estudios Económicos de la OCDE – España. Marzo 2017 [↑](#footnote-ref-23)
24. OCDE (2015), Entrepreneurship at glance [↑](#footnote-ref-24)
25. El mercado de trabajo se caracteriza por contar con una elevada proporción de trabajadores temporales (25,7% en 2015). Fuente: Estudios Económicos de la OCDE – España. Marzo 2017. [↑](#footnote-ref-25)
26. La gestión del talento en las PYME. Randstad. [↑](#footnote-ref-26)
27. Emprendimiento corporativo en España. Gacelas y elefantes bailan sin pisarse. [↑](#footnote-ref-27)
28. Servicio Público de Empleo Estatal (2014), *Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016* [↑](#footnote-ref-28)
29. Estudios Económicos de la OCDE – España. Marzo 2017 [↑](#footnote-ref-29)
30. Es un conjunto de datos obtenidos de varios países (con carácter interprofesional), el cual ha sido construido con el objetivo de medir las prácticas de gestión de algunas empresas representativas en distintos sectores. [↑](#footnote-ref-30)
31. El Interim management identifica a profesionales con dilatada experiencia en dirección y gestión que se incorporan de forma externa a una empresa para llevar a cabo un proyecto muy concreto durante un plazo de tiempo determinado y con unos objetivos previamente definidos. [↑](#footnote-ref-31)
32. Comisión Europea (2017), SBA Fact Sheet for Spain [↑](#footnote-ref-32)
33. Almunia. M., López Rodríguez, D., (2014). *Heterogeneous responses to effective tax enforcement: evidence from Spanish firms. Oxford University Center for business taxation*. Working paper series/2014. [↑](#footnote-ref-33)
34. Comisión Europea (2016), *Semestre Europeo - Informe sobre España 2016* [↑](#footnote-ref-34)
35. Instituto Empresa Familiar (2017). La dimensión empresarial como factor de competitividad. [↑](#footnote-ref-35)
36. CEOE (2018). La producción normativa en 2017 [↑](#footnote-ref-36)
37. Start-ups (empresas emergentes): empresas de muy reciente creación (inferior a 3 años) y que están afrontando los retos derivados de la consolidación de sus modelos de negocio y la apertura de sus mercados. Sus problemas principales son los derivados del acceso a la financiación adecuada para su consolidación. Una vez que ésta se produce, están preparadas para dar el salto a scale-up.

    Scale-ups (empresas en expansión): empresas medianas (>50 empleados) de rápido crecimiento, que han superado las etapas iniciales de consolidación y presentan tasas de creación de empleo superiores al 20% interanual durante, al menos, tres ejercicios consecutivos. Se caracterizan, además, por ser más productivas que sus homólogas en tamaño. Requieren encontrar personal adecuadamente formado y tienen necesidades relacionadas con la salida a nuevos mercados o de financiación de sus planes de crecimiento. [↑](#footnote-ref-37)
38. Comisión Europea (2017), SBA Fact Sheet for Spain [↑](#footnote-ref-38)
39. SEC (2008) 2193 de 25 de junio de 2008 [↑](#footnote-ref-39)
40. Datos correspondientes al período comprendido entre octubre de 2017 y marzo de 2018. [↑](#footnote-ref-40)
41. BCE. Datos de octubre de 2015. Tipos de interés bancario: préstamos a empresas de hasta 1 millón EUR [↑](#footnote-ref-41)
42. Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro área October 2017 to March 2018 [↑](#footnote-ref-42)
43. COM(2016) 733 final. Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión [↑](#footnote-ref-43)
44. 2017 European Private Equity Activity. Invest Europe. [↑](#footnote-ref-44)
45. Statista. <https://www.statista.com/statistics/319684/venture-capital-fundraising-usa/> [↑](#footnote-ref-45)
46. COM(2016) 733 final. Iniciativa sobre las empresas emergentes y en expansión [↑](#footnote-ref-46)
47. *Patent statistics at Eurostat: Mapping the contribution of SMEs in EU patenting - 2014 edition.* Tabla 11. [↑](#footnote-ref-47)
48. European Innovation Scoreboard 2017 para España https://ec.europa.eu/docsroom/documents/23939/attachments/1/translations/en/renditions/nativ [↑](#footnote-ref-48)
49. Estudios Económicos de la OCDE – España, marzo 2017. [↑](#footnote-ref-49)
50. Estudios Económicos de la OCDE – España, marzo 2017. [↑](#footnote-ref-50)
51. *Research and Innovation Strategy for Smart Specialisation* [↑](#footnote-ref-51)
52. Comisión Europea (2017), Informe sobre el progreso digital en Europa (EDPR): Perfil de España. [↑](#footnote-ref-52)
53. Observatorio Nacional de las telecomunicaciones y de la sociedad de la información (ONTSI) – Red.es [↑](#footnote-ref-53)
54. La IA se aplica a los sistemas que manifiestan un comportamiento inteligente, pues son capaces de analizar su entorno y pasar a la acción –con cierto grado de autonomía– con el fin de alcanzar objetivos específicos (definición de la Comunicación de la Comisión Europea sobre IA (COM(2018) 237 final). [↑](#footnote-ref-54)
55. COM(2018) 237 final. [↑](#footnote-ref-55)
56. “Bots, Machine Learning, Servicios Cognitivos Realidad y perspectivas de la Inteligencia Artificial en España, 2018. PwC y Microsoft”. [↑](#footnote-ref-56)
57. COM(2018) 237 final. [↑](#footnote-ref-57)
58. “Bots, Machine Learning, Servicios Cognitivos Realidad y perspectivas de la Inteligencia Artificial en España, 2018. PwC y Microsoft”. [↑](#footnote-ref-58)
59. https://www.ebankingnews.com/noticias/el-poder-de-la-ia-y-big-data-para-las-pymes-0041971 [↑](#footnote-ref-59)
60. Un chatbot es un programa informático con el que es posible mantener una conversación, tanto si queremos pedirle algún tipo de información o que lleve a cabo una acción. [↑](#footnote-ref-60)
61. Flash Eurobarometer 441. European SMEs and the Circular Economy. June 2016. [↑](#footnote-ref-61)
62. CEPS Working Document Nº 412 / September 2015 “The Circular Economy: Barriers and Opportunities for SMEs. [↑](#footnote-ref-62)
63. Algunas de las propuestas se han obtenido del documento anterior. [↑](#footnote-ref-63)
64. A través de la Red Entreprise Europe se transferirán conocimientos sobre las más recientes evoluciones tecnológicas, metodologías y mejores prácticas de las regiones con mayor experiencia a las menos avanzadas; la red Enterprise Europe ayudará a las PYME a comercializar productos y servicios para los que se hayan tenido en cuenta las mejores prácticas, en particular las tecnologías con baja emisión de carbono; Los grupos de expertos sobre las PYME y la base de datos de información sobre las PYME de la red Enterprise Europe se utilizarán para mejorar la calidad de la legislación medioambiental, incluida su aplicación. [↑](#footnote-ref-64)
65. “La internacionalización de las PYME españolas: principales desarrollos y determinantes”. Banco de España. 2015 [↑](#footnote-ref-65)
66. Comisión Europea (2016), *Semestre Europeo - Informe sobre España 2016* [↑](#footnote-ref-66)
67. Ministerio de Economía (2016), *Informe Mensual de Comercio Exterior noviembre 2016* [↑](#footnote-ref-67)
68. OCDE (2017), *Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions* [↑](#footnote-ref-68)
69. Mercado Único Digital para la UE: https://ec.europa.eu/commission/priorities/digital-single-market\_es [↑](#footnote-ref-69)
70. Internationalisation of European SMEs:

    <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10008/.../1/.../pdf>

    [↑](#footnote-ref-70)