



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

EL PROTAGONISMO DE LAS PYMES EN ESPAÑA

Presentado por:

Alberto Oliveros Palencia

Tutelado por:

Baudelio Urueña Gutiérrez

Valladolid, 9 de Septiembre de 2019

ÍNDICE

RESUMEN

| | |
|---|-----------|
| 1. INTRODUCCIÓN | 1 |
| 1.1. Justificación del tema | 1 |
| 1.2. Objetivos y estructura..... | 1 |
| 1.3. Metodología..... | 2 |
| 2. CONCEPTO DE PYME | 3 |
| 2.1. ¿Qué es una PYME?..... | 3 |
| 2.2. Concepto desde diferentes perspectivas | 7 |
| 2.3. Características generales | 9 |
| 3. EVOLUCIÓN DE LAS PYMES | 10 |
| 3.1. Evolución por número de empresas | 11 |
| 3.2. Evolución por afiliación a la Seguridad Social | 13 |
| 3.3. Evolución por sectores | 14 |
| 3.4. La innovación..... | 16 |
| 3.5 Entorno competitivo..... | 20 |
| 4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES ESPAÑOLAS | 22 |
| 4.1. Crédito..... | 22 |
| 4.2. Morosidad | 24 |
| 4.3. Coste de financiación..... | 27 |
| 5. FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES | 28 |
| 5.1. Financiación ajena..... | 28 |
| 5.2. Financiación propia..... | 31 |
| 5.3. Financiación alternativa: Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) | 32 |
| 6. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA | 33 |
| 6.1. Estrategias empresariales en mercados extranjeros..... | 33 |
| 6.2. Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020 | 35 |
| 6.3. Situación de la empresa española en la actualidad | 36 |
| 7. CONCLUSIONES | 39 |
| 8. BIBLIOGRAFÍA | 41 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 41 |
| REFERENCIAS WEB | 45 |
| 9. ANEXO | 47 |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 3.1: Evolución del número de PYMES en España | 11 |
| Gráfico 3.2: Distribución de las PYMES por sectores (%)..... | 15 |
| Gráfico 3.3: Puntuación y posición España y Unión Europea en niveles de innovación..... | 20 |
| Gráfico 4.1: Comparativa de préstamos solicitados por PYMES españolas vs. europeas..... | 22 |
| Gráfico 4.2: Tasa morosidad PYMES | 26 |
| Gráfico 4.3: Relación evolución crédito y morosidad..... | 26 |
| Gráfico 4.4: Tipo de interés de los préstamos hasta un millón de euros (%)..... | 28 |
| Gráfico 6.1: Exportaciones de bienes y servicios (%sobre el PIB)..... | 36 |
| Gráfico 6.2: Evolución de las exportaciones españolas. | 38 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 2.1: Concepto de PYME..... | 4 |
| Tabla 2.2: Distribución de las PYMES, según tamaño, por Comunidades Autónomas | 5 |
| Tabla 2.3: Clasificación de las microempresas en España, según la forma jurídica ... | 6 |
| Tabla 2.4: Definiciones de PYME..... | 8 |
| Tabla 3.1: PYMES inscritas en la Seguridad Social | 13 |
| Tabla 3.2: Relación tamaño innovación..... | 18 |

RESUMEN

Este Trabajo de Fin de Grado pretende analizar la evolución e importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la economía española. Hemos de tener en cuenta que forman alrededor del 99 por ciento del tejido empresarial de nuestro país, creando hasta tres cuartas partes del empleo. Además, suponen el 63 por ciento del valor añadido bruto. Estos datos sitúan a España como una de las economías de Europa más dependientes de las PYMES. Adicionalmente, cabe destacar la influencia del sector servicios en el número total de PYMES, ya que el 75 por ciento de ellas están bajo este sector. Desde el inicio de la última crisis económica y financiera numerosas PYMES se vieron afectadas por graves problemas de financiación y de viabilidad económica.

Palabras clave: PYME (Pequeña y Mediana Empresa), financiación, crisis económica.

ABSTRACT

This End-of-Degree Project aims to analyze the evolution and importance of Spanish SMEs (small and medium-sized enterprises). Around 99 per cent of the Spanish companies are SMEs, and they create three out of four employments. 63 per cent of Gross Value Added comes from SMEs. Taking all this information in count, we can affirm that Spanish economy depends on SMEs. 75 per cent of Spanish SMEs are involved in services sector. The economic and financial crisis, has affected the viability of many SMEs.

Key words: SME (Small and Medium Enterprise), financing, economic crisis.

Códigos JEL: A10, G30, M20.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación del tema

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son la columna vertebral de la economía española, generando una gran parte de la producción y del empleo del país. Según datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo, Migración y Seguridad Social, el número de empresas inscritas bajo esta denominación, a principios del año 2019, superaba ligeramente los 2.880.000. Del total, el 54% serían PYMES sin asalariados, lo que se conoce comúnmente como "autónomos".

Adicionalmente, las PYMES poseen una gran flexibilidad para adaptarse a las nuevas tecnologías. Por ello, representan un buen instrumento para el impulso del desarrollo tecnológico y una mejor distribución de la renta.

Sin embargo, hay que tener en cuenta las dificultades a las que se enfrentan las PYMES siendo la principal el acceso a fuentes de financiación. Así, una encuesta realizada por el Banco Central Europeo (BCE) a más de 7.500 empresas sitúa a las PYMES españolas como las que más dificultades tienen a la hora de lograr préstamos. Por tanto, identificar los principales medios y recursos que utilizan las empresas para acceder a la financiación es algo necesario y fundamental para entender la situación a la que se enfrentan a diario.

Otros de los problemas a los que las PYMES hacen frente, día a día, son las reducidas ayudas a la hora de involucrarse en los mercados internacionales, así como, las limitaciones a la hora de alcanzar ciertos niveles de productividad.

1.2. Objetivos y estructura

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) es investigar y analizar el protagonismo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en el tejido empresarial español. Otros objetivos secundarios serían: observar cómo las PYMES han ido evolucionando en el tiempo, dependiendo de la etapa en la que la economía española se encontrase; analizar la situación financiera en la que se encuentran las PYMES en nuestro país; a qué fuentes de recursos pueden

acceder, comparándolas con países europeos de similares características; qué estrategias de internacionalización existen y en qué situación se encuentran en la actualidad nuestras empresas.

La estructura del TFG es la siguiente, después de haber dedicado el primer apartado a la introducción, en el segundo capítulo, se recoge el concepto y estructura de este tipo de empresas, así como sus características. En el tercero, la manera en la que han evolucionado y cómo se han ido adaptando a los avances tecnológicos. A continuación, en el cuarto apartado, se expone su funcionamiento, en qué situación financiera se encuentran, para, posteriormente en el quinto, tratar qué tipo de fuentes de financiación tienen disponibles, haciendo hincapié en las más recientes como es el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). En el sexto capítulo, se analiza qué estrategias llevan a cabo estas empresas para abrirse a los mercados internacionales, así como las dificultades que experimentan nuestras PYMES en el extranjero, y en qué situación se encuentran en la actualidad.

Para finalizar, se exponen en el séptimo apartado las conclusiones que se sacan de análisis del tema, para finalizar con la bibliografía utilizada y un anexo que se encuentran en los capítulos octavo y noveno respectivamente.

1.3. Metodología

En primer lugar, para realizar este trabajo, se ha realizado una amplia revisión de la literatura económica existente sobre las Pequeñas y Medianas Empresas, para ver qué características comunes muestran, en qué entorno se mueven, o qué maneras de financiación contemplan.

Seguidamente, para mostrar la evolución de las principales variables que afectan a este tipo de empresa, se han utilizado datos y fuentes estadísticas como el Directorio Central de Empresas (DIRCE) perteneciente al Instituto Nacional de Estadística (INE), la Dirección General de Industria de la Pequeña y Mediana Empresa (IPYME) o la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME).

Además, se han buscado variables de referencia como la afiliación a la Seguridad Social, el número total de empresas y los cambios producidos en cada sector productivo. Se han comparado estos datos, se ha visto la evolución y su adaptación al entorno y los cambios tecnológicos que ha vivido España en los últimos años.

Posteriormente, se ha hecho una profunda revisión bibliográfica y búsqueda en la web acerca de las fuentes de financiación a las que puede acceder las PYMES en nuestro país, ya sean ajenas, propias o alternativas, resaltando dentro de estas últimas el Mercado Alternativo de Renta Fija.

Por último, se ha analizado la normativa legal existente sobre ayudas e incentivos de las políticas públicas encaminadas hacia la internacionalización de las PYMES y las distintas estrategias que se realizan para su internalización e introducción en mercados extranjeros. La fuente empleada ha sido fundamentalmente el BOE.

2. CONCEPTO DE PYME

2.1. ¿Qué es una PYME?

El concepto de PYME no es algo rígido, ni un concepto único que pueda aplicarse a todos los casos o circunstancias. Sí es posible dar una definición homogénea, aunque varíe en función del país, debido a los órganos administrativos u organizativos.

La definición recogida en el *Anexo I del Reglamento (UE) N.º 651/2014, de 17 de junio*¹, del portal oficial del Ministerio de Industria para la pequeña y mediana empresa (IPYME) afirma que, para pertenecer a esta categoría dentro del entorno europeo, se deben cumplir dos condiciones: un límite en el número máximo de empleados y que no se supere la cifra de volumen total de negocio o la del balance general. Estas cifras quedan recogidas en la *Tabla 2.1*.

¹ Reglamento (UE) N.º 651/2014, de 17 de junio: Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2014/187/L00001-00078.pdf>. Véase Anexo 1.

Tabla 2.1: Concepto de PYME

| CATEGORÍA | PLANTILLA | VOLUMEN DE NEGOCIOS ANUAL | BALANCE GENERAL ANUAL |
|---------------------|-----------------|---------------------------|------------------------|
| MEDIANA | < 250 empleados | ≤ 50 millones de euros | ≤ 43 millones de euros |
| PEQUEÑA | < 50 empleados | ≤ 10 millones de euros | ≤ 10 millones de euros |
| MICROEMPRESA | < 10 empleados | ≤ 2 millones de euros | ≤ 2 millones de euros |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de IPYME.

En definitiva, se puede considerar PYME a toda aquella empresa que tenga menos de 250 trabajadores, un volumen de negocio inferior a los 50 millones de euros y un balance general inferior a 43 millones de euros.

Según la Comisión Europea (2014), hay que tener en cuenta varios aspectos a la hora de tomar y calcular los efectivos, los importes financieros y el periodo que se toma de referencia a la hora de hallar estas cifras:

- Los datos y los importes seleccionados serán los correspondientes al último ejercicio contable que esté cerrado y se calcularán sobre una base anual.
- El volumen total de negocios se calculará sin el impuesto sobre el valor añadido (IVA).
- Si una empresa excede los límites efectivos o financieros en alguno de los parámetros establecidos, solo perderá la calidad de PYME si lo supera en dos ejercicios consecutivos.
- En empresas de nueva creación que no tengan sus cuentas cerradas aún, se tomarán datos basados en estimaciones fiables que se realicen durante el ejercicio.

Según la *Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)* (1977), las PYMES se pueden definir como: unidades independientes y sin ningún tipo de vinculación con grandes grupos económicos y financieros, cuya gestión y propiedad están unidas en la misma persona y que poseen una alta probabilidad de recibir un crédito por parte de las entidades financieras, ya que las exigencias de recursos propios serán menores.

La distribución de las PYMES por Comunidades Autónomas, según los datos recogidos por el INE para este último año, se muestra en la *Tabla 2.2*.

Dentro de esta clasificación por Comunidades Autónomas, se puede observar como en todas, el número de microempresas nunca es inferior al 92% del total del tejido empresarial. Mientras que los subgrupos, dentro del concepto de PYME, denominados pequeñas y medianas empresas conjuntamente, en ninguna comunidad es superior al 7% del total.

Tabla 2.2: Distribución de las PYMES, según tamaño, por Comunidades Autónomas

| CCAA | Microempresas | Pequeñas empresas | Medianas empresas | Grandes empresas |
|--------------------|---------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Andalucía | 95,06% | 4,31% | 0,55% | 0,08% |
| Aragón | 94,01% | 5,16% | 0,69% | 0,14% |
| Asturias | 95,16% | 4,17% | 0,57% | 0,11% |
| Baleares | 94,90% | 4,46% | 0,54% | 0,10% |
| Canarias | 94,61% | 4,56% | 0,71% | 0,12% |
| Cantabria | 94,74% | 4,53% | 0,61% | 0,13% |
| Castilla y León | 95,10% | 4,30% | 0,50% | 0,10% |
| Castilla La Mancha | 95,73% | 4,74% | 0,46% | 0,06% |
| Cataluña | 94,13% | 4,93% | 0,76% | 0,19% |
| C. Valenciana | 94,39% | 4,83 % | 0,66% | 0,12% |
| Extremadura | 95,55% | 3,95% | 0,45% | 0,05% |
| Galicia | 95,03% | 4,30% | 0,56% | 0,12% |
| C. Madrid | 94,14% | 4,65% | 0,88% | 0,33% |
| R. Murcia | 93,78% | 5,40% | 0,68% | 0,14% |
| Navarra | 92,77% | 5,93% | 1,05% | 0,25% |
| País Vasco | 93,78% | 5,24% | 0,79% | 0,20% |
| La Rioja | 93,76% | 5,50% | 0,68% | 0,07% |
| Ceuta y Melilla | 95,48% | 4,06% | 0,39% | 0,07% |

Fuente: Elaboración propia a través de datos extraídos INE (2018).

Con estas consideraciones podemos apreciar como una parte muy importante y el grueso empresarial español, como el de la mayoría de los países europeos, es el formado por las microempresas. Como ya se ha observado anteriormente, este grupo de microempresas se pueden dividir, según datos que proporciona el DIRCE, para este último año 2018, en las que no tienen ningún asalariado a su cargo y las que tienen de 1 a 9 empleados o asalariados. Y dentro de esta

clasificación, según el número de trabajadores, se pueden dividir, por su forma jurídica, como muestra la *Tabla 2.3*.

Tabla 2.3: Clasificación de las microempresas en España, según la forma jurídica

| Formas jurídicas | De 0 asalariados | De 1 a 9 asalariados |
|----------------------|------------------|----------------------|
| Persona física | 1.223.674 | 556.260 |
| Sociedad anónima | 25.666 | 27.907 |
| Sociedad limitada | 440.207 | 636.467 |
| Comunidad de bienes | 76.916 | 38.064 |
| Sociedad cooperativa | 6.318 | 11.383 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DIRCE (2018).

Como se puede observar en la tabla anterior, las microempresas sin ningún asalariado a su cargo se aglutinan en más de 2/3 en personas físicas, y casi el otro tercio en sociedades limitadas, ya que las comunidades de bienes junto con las sociedades anónimas y las corporativas apenas superan las 100 mil empresas.

En cuanto a las empresas formadas por entre 1 y 9 asalariados podemos apreciar que las personas físicas bajan en detrimento de las sociedades limitadas, mientras que las primeras suman algo más de medio millón de empresas, las segundas superan las 600 mil; aunque ambas formas jurídicas siguen siendo las más utilizadas debido a sus características fiscales.

Al hablar de las formas jurídicas, en la de persona física podríamos resaltar las escasas gestiones que son necesarias para su constitución ya que la única persona jurídica es el propio empresario, también, que es idónea para las empresas de reducido tamaño, como es el caso de las microempresas.

En cambio, al referirnos a sociedades limitadas, según establece el Código Civil Español, la responsabilidad frente a los acreedores está limitada al capital social y a los bienes que están a nombre de la sociedad. Como en el caso anterior, los trámites burocráticos son sencillos en comparación, por ejemplo, con la sociedad anónima que es la más similar.

Es importante destacar que para su constitución solo es necesario un único socio y que tiene un coste de formación bajo, del orden de 600 euros, sin contar con la aportación del capital social.

En cuanto a sus diferencias con el autónomo a partir de cierto nivel de beneficios o rendimientos, del orden aproximado de 40 mil euros, los impuestos son menores, ya que el tipo del impuesto de sociedades es fijo (25%), mientras que el IRPF es progresivo y se debe pagar más cuanto mayor es la ganancia. Además de la mayor facilidad de crédito que tienen las sociedades como veremos en apartados siguientes, con una sociedad el autónomo puede fijarse un sueldo y desgravarlo como gasto.

2.2. Concepto desde diferentes perspectivas

La consideración de una PYME como tal puede variar en función de la definición empleada. Podemos distinguir entre varias definiciones enfocadas a las distintas ramas o ámbitos. En este sentido podemos clasificarlas desde tres perspectivas: fiscal, laboral y mercantil.

1.- Desde la perspectiva fiscal y atendiendo a la *Ley 24/2001, de 27 de diciembre*² de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social, podemos considerar como PYME a aquella empresa que no supera la facturación de 10 millones de euros en el periodo impositivo anterior a la realización del estudio.

Si la empresa se encontrara formando parte de varias sociedades en las cuales el límite fuera 5 millones de euros, se tomaría a la empresa como el conjunto de sociedades, y no como una empresa particular.

Si estuviéramos en una situación en la cual la empresa acaba de ser creada, la cifra de negocio que se consideraría sería la del primer periodo impositivo.

2.- Atendiendo al *Real Decreto Legislativo 1/1995 del 24 de marzo*³, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, podríamos englobar en este concepto

² Ley 24/2001, de 27 de diciembre: Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-24965>. Véase Anexo 1.

³ Real Decreto Legislativo 1/1995 del 24 de marzo: Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-7730>. Véase Anexo 1.

toda aquella empresa formada por más de 10 empleados y que no supere los 250.

Desde esta perspectiva laboral, se parte de una base cuantitativa, como es el número de empleados o la plantilla que forma una empresa, mientras que en el apartado anterior, a la hora de determinar una PYME en términos fiscales, utilizábamos la cifra de negocio como variable.

3.- En el ámbito del Derecho mercantil y atendiendo a la *Ley 14/2013, del 27 de septiembre*⁴, de Apoyo a los Emprendedores y su internacionalización, para considerar a una empresa como PYME, deberán darse, al menos, dos de las siguientes circunstancias:

- El activo total no podrá superar la cifra de 4 millones de euros.
- El número medio de empleados que trabajan durante el ejercicio no debe ser superior nunca a los 50.
- La cifra de negocios anual no debe superar los 8 millones de euros.

Tabla 2.4: Definiciones de PYME

| DEFINICIÓN FISCAL | DEFINICIÓN LABORAL | DEFINICIÓN MERCANTIL |
|--|---|--|
| <p>Empresas que no superan los 10 millones de euros como cifra neta de negocio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caso de nueva empresa: la cifra de negocios del primer periodo impositivo - Grupo de sociedades con límite 5 millones de euros: se toma como título conjunto | <p>Empresas con más de 10 trabajadores y con menos de 250:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Microempresa: hasta 10 trabajadores - Pequeña empresa: más de 10 y hasta 50 trabajadores - Mediana empresa: más de 50 y hasta 250 trabajadores | <p>Empresas que cumplan al menos dos de las siguientes circunstancias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Activo total \leq 4 millones de euros - Número de trabajadores del ejercicio \leq 50 - Cifra de negocios \leq 8 millones de euros |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de IPYME.

⁴ Ley 14/2013, del 27 de septiembre: Disponible en: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074. Véase Anexo 1.

2.3. Características generales

Las PYMES presentan características muy diversas entre sí.

Si atendemos a términos cuantitativos, los indicadores de referencia son: el número de trabajadores, el volumen de negocio anual y el balance general. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) distingue un diferente número de empleados a la hora de clasificación en función del país; en el caso de España los datos se recogen en la *Tabla 2.1* expuesta previamente.

Atendiendo a aspectos cualitativos, podemos hablar de cuatro estructuras o características de las PYMES:

1.- Estructura financiera

Este tipo de empresa tiene una serie de limitaciones a la hora de obtener recursos financieros, que se explicarán en profundidad más adelante. En numerosas ocasiones, las PYMES presentan dificultades a la hora de acceder a financiación en mercados de valores y crédito. Autores como Stiglitz y Weiss (1981) ya analizaron y trataron de averiguar unas causas comunes a los problemas financieros de estas empresas, intentando disculpar a los bancos en su racionamiento crediticio, y señalando otras posibles causas como podía ser la selección adversa⁵ y el riesgo moral⁶.

2.- Estructura organizativa

Las PYMES disponen de una organización, estructura y nivel de gestión elementales y sencillos, con poco control y sin apenas cargas burocráticas. Esta estructura es la que favorece el flujo de información y comunicación.

Al tratarse de estructuras empresariales independientes, el control y la dirección recae sobre los propietarios o socios de las empresas, por lo que no habría diferencia entre quien lleva el control y quien la propiedad.

⁵ Selección adversa: situaciones previas a la firma de un contrato, en la que una de las partes contratantes, la menos informada, no es capaz de diferenciar la buena o mala calidad de lo ofrecido por la otra parte.

⁶ Riesgo moral: situaciones en las que un individuo tiene información asimétrica de las consecuencias de sus propias acciones, pero son otros individuos los que soportan las consecuencias de los riesgos.

3.- Estructura productiva

Se basan en un escaso grado de diversificación ⁷ , tanto productivo como industrial. Son consideradas empresas poco productivas, ya que normalmente se limitan a trabajar en el mercado local y no internacionalmente, debido a que a la hora de expandirse y comercializar con otros países no disponen, en muchas ocasiones, de las estructuras adecuadas para hacerlo.

Un punto que destacar en las PYMES es que, en determinadas cadenas productivas, se acaban especializando únicamente en la realización de una sola actividad o línea de negocio lo cual les permite obtener una ventaja competitiva.

4.- Mercado y entorno

Como ya se ha señalado en el apartado anterior, al tratarse de empresas de pequeño tamaño, suelen limitarse al ámbito local, debido a la falta de conocimiento de otros mercados, dificultades y falta de infraestructuras mínimas para operar en el exterior, además de la complejidad de las reglamentaciones vigentes.

Esta limitación en su área de trabajo también permite obtener ventajas competitivas, como una cercanía con el mercado y los clientes, que les hace obtener información antes que otras grandes empresas; o especializarse en ciertas ramas de negocio y adaptarse con facilidad a los cambios del entorno.

3. EVOLUCIÓN DE LAS PYMES

Según datos proporcionados por el *Colegio de Economistas de Madrid* (CEMAD) (2016), si se tiene en cuenta una visión mundial de las PYMES, estas representan el 90% del sector empresarial, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son imprescindibles para cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

⁷ Diversificación: proceso mediante el cual las empresas ingresan en nuevos sectores comerciales, mediante la adquisición de otras corporaciones o a través de la inversión en nuevos negocios. Se trata de estrategias de crecimiento y expansión.

En España, según los últimos datos de IPYME, estas empresas representan el 99,8% del total del tejido empresarial y generan algo más del 66% del empleo de nuestro país.

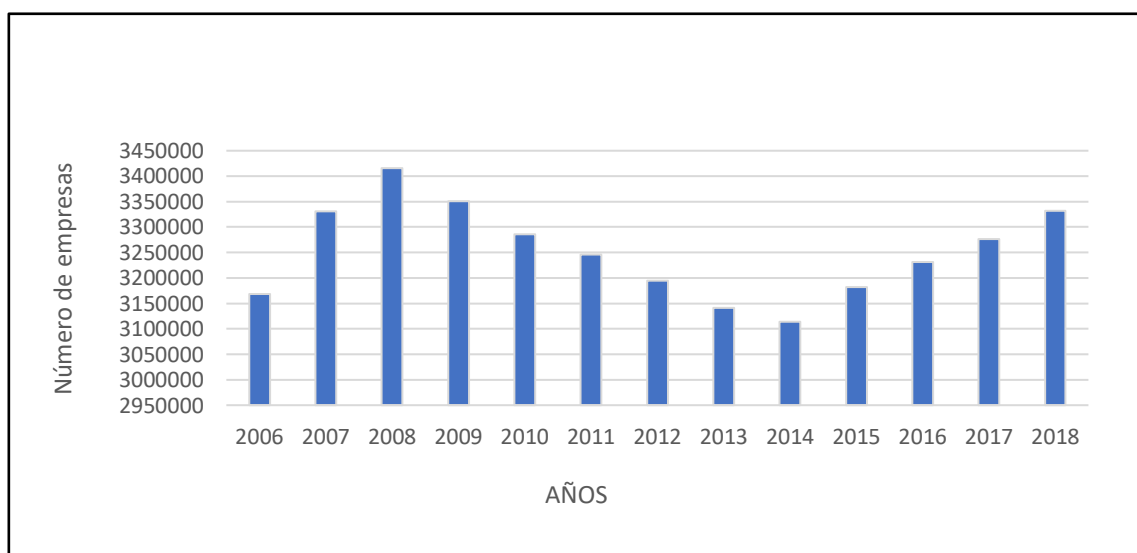
Además, según información proporcionada por *Eurostat*, las PYMES son las responsables del 53,3% de las importaciones y del 51,1% de las exportaciones en España, unos porcentajes ligeramente superiores comparados con los europeos. En Europa, las PYMES son las responsables del 51% de las importaciones y del 45% de las exportaciones que se producen dentro de la Unión Económica y Monetaria.

Por lo tanto, se deduce que las PYMES son las grandes protagonistas de nuestra economía y las principales responsables de la creación de empleo.

3.1. Evolución por número de empresas

Para realizar un estudio con datos reales, se han tomado los datos del *Instituto Nacional de Estadística* (INE), desde el año 2006 hasta el año 2018, para analizar cómo ha evolucionado el número de empresas según diferentes variables. Se ha tenido en cuenta la última crisis sufrida en el año 2008, los años que la anteceden y preceden, y la época actual, en la que se puede considerar que se ha estabilizado, en cierta manera, la situación.

Gráfico 3.1: Evolución del número de PYMES en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE, (2018).

A finales de los años 90 se crean y registran en España un gran número de PYMES, sobre todo a partir del año 1997, cuando aumenta considerablemente el número de empresas sin ningún asalariado a su cargo.

Tomando datos del *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, el número de PYMES en España alcanza su máximo en el año 2008, año previo a la crisis económica, en el que se contabilizaron más de 3,4 millones de empresas de pequeño tamaño. Desde entonces, la situación en nuestro país da un giro drástico y comienza a empeorar. Se destruyeron PYMES a una media de 70 mil por año, alrededor de un 2% anual.

Menéndez, Gorris y Dejuán (2017) en un artículo para el *Banco de España*, hacían referencia a que, desde el inicio de la crisis económica, en el año 2008, las empresas comenzaron a disminuir de una manera notable en España, hasta aproximadamente el año 2014. Explican que esta desaparición de empresas se debe a que muchas no podían acceder a financiación por parte de las entidades de crédito, como se ha dicho en apartados anteriores, y a que no podían hacer frente a muchas de sus deudas y pagos. Estos autores hablan de una primera salida de esta crisis y recesión a partir de 2014, cuando el crecimiento comenzó a ser positivo de nuevo hasta la actualidad, llegando a registrar en los últimos datos recogidos en el año 2018 por el INE casi 3,34 millones de empresas con menos de 250 empleados en su plantilla.

El propio Banco de España (2015) en varios artículos posteriores a esta crisis y que estuvieron presentes en numerosos periódicos y diarios en el momento, resaltan que fueron nuestras PYMES las que más sufrieron la crisis en la Unión Europea. Subraya que las empresas españolas se fueron alejando de los niveles de rentabilidad de sus homólogas europeas, lo que provocó que, en el año 2015, se llegaran a situar algo más de un punto por debajo.

En cambio, al analizar el peso que representan los pasivos de las PYMES más vulnerables, se observa que las diferencias entre España y los países de la Unión Europea prácticamente desaparecen.

Como se ha mostrado en apartados anteriores, en comparación con otros países europeos, España es y era un país muy dependiente de sus PYMES. Por ello,

es lógico que en cierta manera sean las PYMES españolas las más afectadas con la crisis y, por lo tanto, nuestro país, uno de los peor parados.

3.2. Evolución por afiliación a la Seguridad Social

En este apartado se clasificarán las PYMES en función de su tamaño y de su afiliación a la Seguridad Social. Los datos de las PYMES inscritas en mayo del año 2018, recogidos por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MEySS), muestran un crecimiento tanto intermensual como interanual de todas clases de PYME, según se recoge en la *Tabla 3.1*.

Tabla 3.1: PYMES inscritas en la Seguridad Social

| Empresas por tamaño | Número de empresas | Tasa de variación % | |
|--|--------------------|---------------------|------------|
| | | Intermensual | Interanual |
| Autónomos (PYMES sin asalariados) | 1.546.209 | - | 0.42 |
| Microempresas (1-9 asalariados) | 1.150.472 | 0.39 | 0.55 |
| Pequeñas empresas (10-49 asalariados) | 154.509 | 1.21 | 3.81 |
| Medianas empresas (50-249 asalariados) | 25.112 | 2.16 | 4.91 |
| Total PYMES | 2.876.302 | - | - |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Ministerio de Empleo y Seguridad social.

Como se puede observar en la tabla anterior, el número de PYMES dadas de alta e inscritas en la Seguridad Social, para este último año, está formado, en algo más de la mitad (en concreto un 54%), por autónomos sin ningún asalariado a su cargo. Se entiende por autónomo a todo trabajador que se encuentra afiliado a alguno de los regímenes por cuenta propia que no se encuentran integrados en sociedades mercantiles, cooperativas, ni otras entidades societarias.

Como ya se ha visto en apartados anteriores, junto con los autónomos, el otro gran grupo que tiene fuerza en las PYMES inscritas en la Seguridad Social son las microempresas de 1 a 9 asalariados, que suponen un 40% del total de las inscripciones. Son estas las que mayor número de puestos de trabajo generan. Por otro lado, las PYMES de más de 10 empleados apenas llegan al 6% del total de las inscritas en la Seguridad Social este último año.

Un Informe Trimestral de Empleo en las PYMES realizado por la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) correspondiente al último trimestre del año 2018, afirma que las PYMES españolas crearon más de 350 mil empleos en ese mismo año, lo que supone el 63% de la afiliación. El análisis refleja que, en las microempresas (las que no superan los 10 asalariados) la afiliación no ha crecido tanto, como se puede observar en la *Tabla 3.1*. Dentro de la clasificación de PYME son los subgrupos de pequeñas y medianas empresas las que han aportado más del 85% del total del empleo que se ha generado por las PYMES en este último año.

Al analizar los datos respecto del año anterior, se detecta un descenso del 7,6% en términos absolutos de empleo y una ralentización del 4,1% al 3,6% anual del crecimiento.

Las previsiones de CEPYME de incorporación de nuevas afiliaciones, afirman que serán menores a lo largo de los próximos años, situándose en torno al 64% del conjunto total de los registros a la afiliación. Por sectores, como se verá a continuación, el sector servicios mostrará un perfil más atenuado en su crecimiento, aportando unos 203 mil empleos, cifra que representa el 79% del nuevo nivel de afiliación previsto. La contribución principal será la de actividades que están relacionadas con el ámbito de la tecnología.

3.3. Evolución por sectores

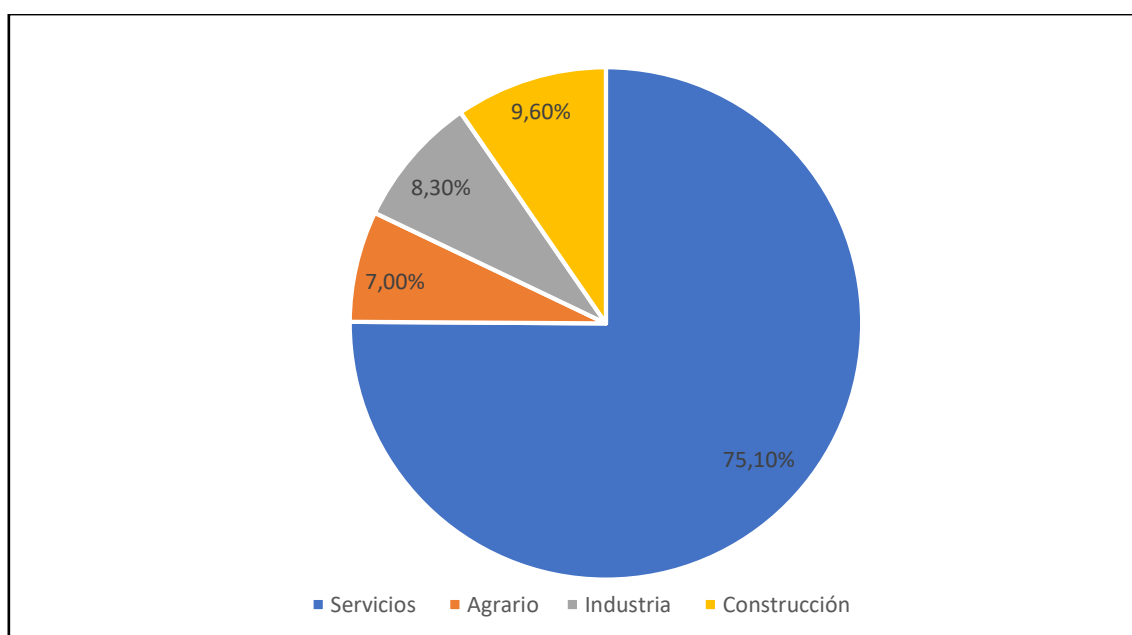
A nivel sectorial, es importante destacar que $\frac{3}{4}$ partes del total de PYMES registradas pertenecen al sector servicios, según muestran cifras de IPYME del año 2018, véase *Gráfico 3.2*. Mientras que el otro 25% está repartido entre actividades de construcción, industria o agricultura, casi a partes iguales.

Cabe destacar que el número de empresas que se dedica al sector servicios ha ido aumentando en los últimos años si lo comparamos con el periodo de crisis, en detrimento de las empresas dedicadas a sectores como el industrial y la construcción. A raíz de la última recesión económica, estas últimas han ido disminuyendo.

El sector industrial achaca la disminución de empresas, en gran parte, al sector automovilístico y a las industrias que tenían asociada su demanda a Europa, al verse esta muy reducida, como afirma el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) (2014).

Las PYMES que dedicaban su actividad a la construcción sufrieron resultados negativos y vieron cómo el valor añadido bruto⁸ que generaban se reducía a la mitad. Esta situación se debió, en parte, al estallido de lo que comúnmente conocemos como “burbuja inmobiliaria”.

Gráfico 3.2: Distribución de las PYMES por sectores (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de IPYME, (2019).

Si nos fijamos en datos que proporciona la Encuesta de Población Activa (EPA), entre los primeros trimestres de 2008 y 2014, se destruyen 3,7 millones de empleos. De ellos, casi la mitad corresponden al sector de la construcción (46%), mientras que, en el sector servicios se perdieron algo más de 800 mil, lo que supone una reducción mucho más baja (en torno al 6%). Esta es una de las causas por las cuales el sector servicios tiene tanto peso en la actualidad. Otra, como resalta Cueto (2016), en su análisis del empleo en el sector servicios,

⁸ Valor añadido bruto (VAB): Macromagnitud económica mediante la cual se mide el valor total creado por un sector, país o región.

puede ser el menor componente cíclico que tiene el sector servicios frente a otros sectores como la industria o la propia construcción. Esta situación determina que su crecimiento sea menor en épocas de expansión, pero, por el contrario, la destrucción de empleo también es más baja en épocas de recesión.

3.4. La innovación

La innovación⁹ siempre ha ido de la mano del desarrollo y evolución que ha podido experimentar cualquier PYME en nuestro país, y se ha convertido en una variable empresarial estratégica. La necesidad de adaptación a los cambios e incluso el generar esos cambios mediante la innovación, son situaciones que viven día a día las empresas españolas.

Basándose en la relación entre el tamaño de la empresa y la capacidad innovadora de esta, se pueden encontrar opiniones muy dispares. Mientras autores como Schumpeter (1944), o Galbraith (1956), otorgaban una mayor importancia a la innovación que llevaban a cabo las empresas grandes (que eran las que poseían una mayor cantidad de recursos), otros autores como Scherer (1965) o Hamberg (1966) sostenían que no existía ningún tipo de relación entre la innovación y el tamaño de la empresa, o que, en caso de llegar a existir en alguna ocasión, la relación sería inversa. Es decir, la actividad innovadora decrecería a medida que aumentara el tamaño de la empresa. Scherer (1965) propone un modelo teórico en forma de U invertida, diciendo que la innovación crece proporcionalmente a la dimensión, hasta alcanzar un determinado nivel a partir del cual disminuye, lo que corroboró con trabajos posteriores.

Sin embargo, no todas las investigaciones llegan a establecer las mismas relaciones y conclusiones entre tamaño empresarial e innovación: se obtienen opiniones muy diferentes al comparar autores de distintos países. Soete (1979), que trató la industria norteamericana, llegó a la conclusión de que la relación era lineal. Mientras que autores que estudiaron la industria británica, como Pavit (1987), proponían una relación entre dimensión empresarial e innovación en forma de U sin invertir, contraria a la de Scherer (1965).

⁹ Innovación: concepto mediante el cual una empresa mejora su modelo de negocio mediante cambios en su estructura, organización o tecnología con el objetivo de ser más eficiente y conseguir una mejora en su posición en el mercado.

Uno de los autores que más estudió las PYMES españolas fue Yagüe (1992), quien realizó un estudio descriptivo del comportamiento innovador de nuestras PYMES industriales, llegando a la conclusión de que nuestro comportamiento es distinto por categorías de tamaño. Además, afirmaba que existía una relación directa entre el tamaño y la innovación, ya que son las medianas y grandes empresas las que desarrollaban mayores esfuerzos de I+D.

Freeman (1975), aunque muy de acuerdo con las ideas de Schumpeter (1944), afirmó que existían diferencias significativas en la contribución de las pequeñas y grandes empresas a las innovaciones dependiendo del sector industrial en el que se encontraran. Fue de los primeros en anotar estas semejanzas en cuanto a sector se refiere.

En consonancia con las investigaciones anteriores, Acs y Audretsch (1988), llegaron a la conclusión que las empresas de gran tamaño tenían ventajas en aquellos sectores que eran intensivos¹⁰ en capital, cuyo grado de concentración era alto y en los que se producían bienes diferenciados. Mientras, las pequeñas empresas tenían ventaja en sectores que eran altamente innovadores, con empleo importante de mano de obra cualificada.

Algunos autores como Abernathy y Utterback (1978) destacan el papel de la PYME en la innovación tecnológica, ya que las consideran más adecuadas para implantar procesos de innovación. Quinn (1986) comparte las mismas ideas y afirma que las grandes empresas se comportan como pequeñas a la hora de tomar sus decisiones de innovación. Esta última conclusión la completaba Fernández y Fernández (1988), diciendo que las pequeñas empresas parecen tener ciertas ventajas comparadas con las grandes, ya que las formas en las que están organizadas son más flexibles, los empleados suelen estar más motivados y menos alienados y desarrollan una mayor capacidad para asimilar el cambio.

Tomando las ideas de estos autores y de algunos otros que estudian la innovación en un periodo más actual, como López Mielgo y Montes (2003) en su libro; o Zahera (1996) en artículos de investigación para la Universidad de Deusto

¹⁰ Intensivo: concepto mediante el cual se califica una tarea o proyecto que requiere gran cantidad de un factor determinado.

desarrollados en Harvard, es imposible aunar y enunciar una única conclusión que sirva para todas circunstancias, sectores o países acerca de la manera que influye la innovación en las empresas.

Tabla 3.2: Relación tamaño innovación

| AUTOR | RELACIÓN INNOVACIÓN – TAMAÑO DE LA EMPRESA |
|-----------------------|--|
| Schumpeter | Directa o no relación |
| Galbraith | Directa |
| Scherer | U invertida o no relación |
| Hamberg | No relación |
| Freeman | Relacionada con el sector |
| Abernathy y Utterback | Inversa |
| Soete | Lineal |
| Quinn | Inversa |
| Pavitt | U sin invertir |
| Acs y Audretsch | Relacionada con el sector |
| Yague | Directa (PYME española) |

Fuente: Elaboración propia.

Podemos concluir que, por un lado, se produce un mejor uso de los recursos humanos, aplicando de una forma más creativa y eficiente el trabajo de las personas y desarrollando tareas que requieren una mayor cualificación¹¹. Por otro lado, se dispone de maquinaria nueva y mejorada, que permite una mejor adaptación a los cambios y a los nuevos sistemas de producción.

Poco a poco se lleva a cabo una mayor investigación y se tiene más conocimiento y control de las propiedades de los materiales o materias primas, lo que permite adecuarse a las circunstancias que se soliciten y aumentar la calidad.

Se crean nuevas formas de división del trabajo, tanto para el producto, que permite satisfacer nuevos uso y demandas, como para el proceso, mejorando la velocidad de circulación de bienes y servicios.

¹¹ Cualificación: conjunto de competencias profesionales que pueden ser adquiridas mediante un mayor grado de formación.

En definitiva, se puede afirmar que la transición del modelo artesanal o tradicional, menos avanzado, al modelo más flexible, es el cambio tecnológico, lo que permite a las nuevas tecnologías dar una mayor flexibilidad a la hora de tener que responder a cambios en la demanda.

Por último, enfocando la innovación desde un punto de vista más político, se puede apreciar un cambio bastante radical en la actitud que toman los gobiernos de los países industrializados a partir de la crisis. Desde ese momento, comienza un notable interés por las PYMES, ya que como se ha visto, disponen de estructuras menos rígidas ante la reconversión¹² y modernización industrial y tienen la llave que las grandes empresas no tienen para reaccionar rápido a situaciones adversas.

En consecuencia, se puede dar a las PYMES el protagonismo de aquellas empresas que poseen la estructura más adecuada para adaptarse a los cambios de un entorno en continua evolución, como se expondrá en el *Apartado 3.5*.

En comparación con nuestros homónimos europeos, nos encontramos por debajo de la media en niveles de innovación, en los últimos años.

Estudiando datos proporcionados por la Comisión Europea que relacionan el nivel de innovación que presenta España y el de la Unión Europea en una evolución de años, se puede observar que siempre hemos estado varios puntos por debajo y nuestro crecimiento ha sido menor que el de otros países con características similares.

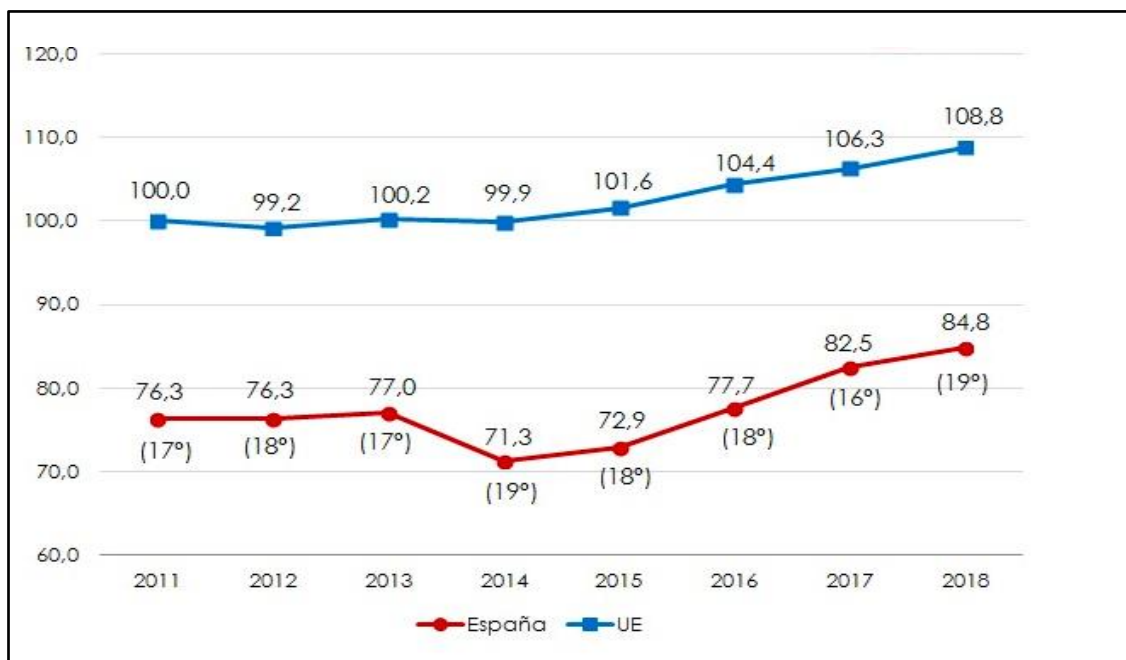
Durante los años finales de la crisis económica, los niveles de innovación se mantuvieron casi constantes como podemos observar en el *Gráfico 3.3*. Cuando esta recesión económica llegó a su fin, en el año 2014, España sufrió un descenso de casi 6 puntos que no volvió a recuperar hasta dos años después, mientras que Europa seguía en crecimiento, aunque más desacelerado que en otros periodos.

Desde el año 2016, España continuó creciendo en cuanto a niveles de innovación se refiere, a un ritmo similar a la Unión Europea. Pese a esta

¹² Reconversión: proceso mediante el cual se transforma o moderniza una empresa o un sector industrial con el fin de mejorar su rendimiento o adaptarse a la demanda del mercado.

situación, España sigue muy por debajo de sus niveles, ocupando la posición 19, en el ranking de todos los países de la Unión Europea.

Gráfico 3.3: Puntuación y posición España y Unión Europea en niveles de innovación



Fuente: Comisión Europea (2018).

3.5 Entorno competitivo

Al hablar de competencia, se hace referencia a la condición necesaria para que todo mercado funcione y para que toda empresa, sea cual sea su tamaño, pueda sobrevivir en el mercado. Si una empresa no es competitiva, tarde o temprano, deberá salir del mercado ya que la competitividad se ha convertido en una condición imprescindible para que una empresa pueda sobrevivir. Para entender los factores que afectan a esta supervivencia, una de las aportaciones más relevantes es la de Porter (1979).

Porter, quien se dedicó a estudiar y analizar las fuerzas competitivas de cualquier sector, afirma que cualquier análisis competitivo es un proceso que consiste en relacionar a la empresa con su entorno, y que ayuda a identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como oportunidades o amenazas que están presentes en su mercado. También afirma que toda competencia depende de cinco fuerzas:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores.
- Rivalidad entre competidores.
- Poder de negociación con proveedores.
- Poder de negociación con clientes.
- Amenaza de productos sustitutivos.

Autores como González y Méndez (1992) o Guzmán (1994) estudiaron en profundidad las características que presentan las PYMES en España y cómo es su relación innovación entorno, remarcando en sus estudios aspectos destacables de este pequeño entramado empresarial.

- Escasa realización de actividades de I+D y gran dependencia tecnológica.
- Elevado nivel de especialización¹³ en sectores de producción convencional.
- Fuerte dependencia del sistema bancario debido a la gran necesidad de financiación.
- Alto nivel de restricción al intentar acceder a mercados internacionales.
- Elevados costes de personal en determinados grupos como las microempresas.
- Gran carácter familiar de numerosas PYMES españolas que supone que gran parte de ellas desempeñen un papel de empresa auxiliar para grandes grupos líderes del sector.
- Retraso a la hora de incorporación de tecnología con respecto a otros países desarrollados de características similares.
- Dificultad para rentabilizar las inversiones en el caso de que puedan realizarlas.

Como se ha expuesto previamente, debido al bajo nivel de innovación de la mayoría de PYMES, suelen estar limitadas a trabajar y desarrollar sus servicios en el ámbito local, debido a dificultades de financiación, poca información acerca de mercados exteriores o complejidad en ciertos casos de las reglamentaciones.

¹³ Especialización: concepto mediante el cual se hace referencia a un proceso por el que una empresa centra todos sus recursos en una actividad o tarea concreta y determinada.

4. SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

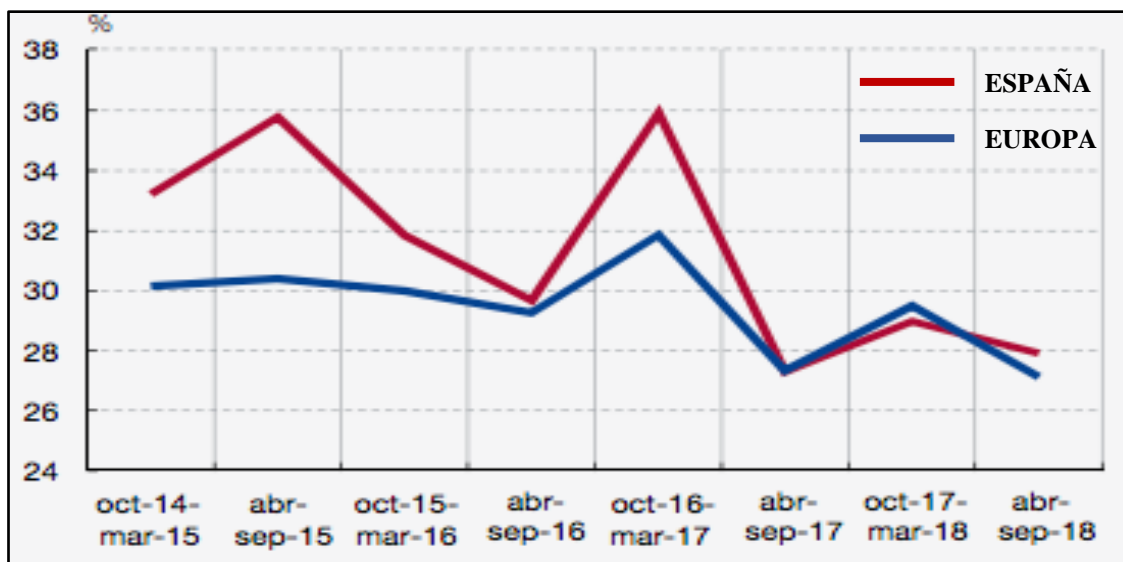
Una vez analizada la evolución que han sufrido la PYMES y continúan experimentando, vamos a estudiar cómo se ha desarrollado la situación financiera en nuestro país y a que problemas y dificultades se han visto obligadas a enfrentarse las PYMES en España. Para ello se analizarán tres aspectos relevantes en su evolución financiera como son: crédito, morosidad o coste de financiación.

4.1. Crédito

El acceso al crédito en nuestro país se redujo considerablemente durante la crisis económica, intentando de esta forma, corregir los abundantes créditos que fueron concebidos en la etapa anterior a la crisis económica a numerosas personas, empresas y sociedades poco solventes.

Analizando los últimos datos publicados, en noviembre de 2018, por el Banco Central Europeo (BCE) en los que muestra los resultados de los estudios llevados a cabo mediante la encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas de la zona euro (SAFE, por sus siglas en inglés), en particular de las PYMES, podemos analizar cómo se ha comportado el préstamo bancario y como lo han demandado nuestras empresas.

Gráfico 4.1: Comparativa de préstamos solicitados por PYMES españolas vs. europeas



Fuente: Banco Central Europeo (2018).

En el *Gráfico 4.1* podemos observar cómo desde el final de la última crisis económica que nuestra economía ha sufrido, el porcentaje de PYMES que han solicitado préstamos en nuestro país siempre se ha mantenido superior a la media europea hasta el segundo trimestre de este último año 2018. Vendrell (2005) estudia esta situación en numerosos artículos e intenta aunar y dar a conocer las características que tienen en común las PYMES que solicitan este préstamo a los bancos, porque en la mayoría de las situaciones se les ha rechazado, y deben tomar sus decisiones financieras condicionadas a la existencia de un racionamiento de crédito por parte de los bancos. Nos plantea que las empresas españolas son unas de las más dependientes de este tipo de financiación y las que más sufren estos problemas de racionamiento.

Otros autores como Salas (2013) hablan de una necesidad de reestructuración del sector bancario, ya que dicen, que es la base de la financiación empresarial en nuestro país. Esta teoría de reestructuración fue también recogida y compartida por Carbó (2014) y Rodríguez (2014), quienes estudiaron la escasez de crédito y se posicionaron de manera adversa al racionamiento crediticio, asegurando que tenía un efecto negativo frente al crédito, así las entidades que dispusieran de mayor poder de mercado podrían hacer valer su posición dominante para establecer tipos de interés superiores.

La perspectiva más institucional del cambio del sector bancario, es el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), que fue creado para el análisis y gestión de los procesos de reestructuración y resolución de las entidades de crédito y para reforzar sus propios recursos según el *Real Decreto-ley 9/2009*¹⁴ sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito que lo reguló. Se creó con motivo de la crisis financiera sufrida en 2008 y es el principal gestor de los procesos de reestructuración del sistema financiero.

Comparándonos con otras grandes potencias mundiales, el crédito bancario en nuestro país ha supuesto más del 80% del total de la financiación empresarial

¹⁴ Real Decreto-ley 9/2009: Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2009-10575>. Véase Anexo 1.

según el Banco Central Europeo, dato que contrasta con otros países, como Estados Unidos, en los que únicamente supone el 30%.

La excesiva bancarización de la financiación de nuestras PYMES da lugar en ocasiones a una restricción crediticia y esto puede dar lugar a problemas de impagos, como veremos en el siguiente apartado.

4.2. Morosidad

La morosidad es uno de los principales problemas de las PYMES en España, a pesar de que la situación de impago se ha visto reducida en los últimos años de forma considerable, todavía son muy numerosas las empresas de reducida capitalización que siguen sufriendo impagos o retrasos en las fechas de vencimiento.

Cumplir con los periodos de pago y de esta manera poder evitar costes adicionales es fundamental para que las PYMES mantengan su competitividad, que su capacidad financiera no se vea afectada y así puedan acometer inversiones productivas.

Según la última encuesta de Entorno Empresarial del INE, la morosidad es la tercera preocupación que tienen los empresarios por detrás de la demanda de sus productos y del entorno macroeconómico, pero por delante de la disponibilidad de recursos financieros.

Según los datos recogidos por CEPYME (2018) sobre el análisis de los pagos de las empresas, las medianas empresas, las que tienen entre 50 y 250 trabajadores, como se explicó en la *Tabla 3.1*, son las que concentran mayor cantidad de impagos y retrasos, aunque son las que más han avanzado en acortar los tiempos de pago.

En cuanto a las pequeñas empresas, el 3,67% sigue teniendo impagos, lo que supone en valores absolutos casi 100 mil empresas con problemas de morosidad. En comparación con otros países de la Unión Europea esto supone un 0,62% más que Francia, 1,08% más que Alemania y 1,62% más que Italia.

Aunque desde el punto de vista normativo, el Gobierno esté dando pasos hacia adelante mediante la trasposición¹⁵ y el desarrollo de la Directiva Europea hay una importante descoordinación en la lucha contra la morosidad por su parte. *La Ley 15/2010, de 5 de julio*¹⁶, de lucha contra la morosidad que establece un plazo máximo de pago de 60 días o el paquete de medidas del *Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero*¹⁷, posteriormente aprobado, de apoyo al emprendedor y estímulo a la creación de empleo, en raras ocasiones se aplican con rigor.

Las razones de estos impagos se deben principalmente a la crisis financiera y a las restricciones sufridas en el crédito bancario analizadas en el *Apartado 4.1*.

Los sectores con índices más elevados de morosidad son la construcción con un 7,70% y el sector inmobiliario y alquileres, con un 12,92%, según estadísticas de IPYME para este último año.

Si analizamos los datos que ha recogido el Banco de España en el último trimestre del año 2017, la tasa de morosidad obtenida del 5,3% corrobora la tendencia de reducción que experimenta España en cuanto a niveles de impago, cifra que, aunque acorde con lo esperado, está muy por encima de la obtenida en los años previos a la crisis económica, que no llegaba a alcanzar el 2% como se puede ver en el *Gráfico 4.2*.

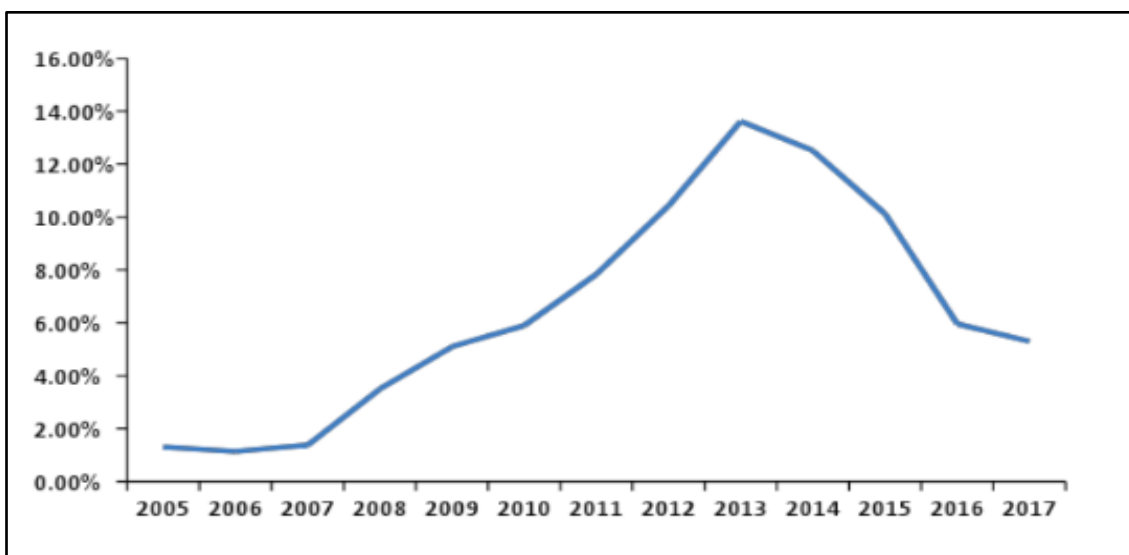
En este gráfico y según adelantaba en sus previsiones la Comisión Europea, la tasa de mora en nuestro país está experimentando un descenso en los últimos años, después de que llegara a máximos históricos, en 2013, con un 13,62%. Esta recuperación está relacionada con la mejora que, paulatinamente, está sufriendo nuestra economía y el intento de los bancos por hacer frente y aplicar la normativa contable impuesta desde el Banco de España.

¹⁵ Transposición: concepto mediante el cual se da un paso hacia delante en la aprobación de procesos, medidas u otros asuntos gubernamentales.

¹⁶ La Ley 15/2010, de 5 de julio: Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10708>. Véase Anexo 1.

¹⁷ Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero: Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-2030>. Véase Anexo 1.

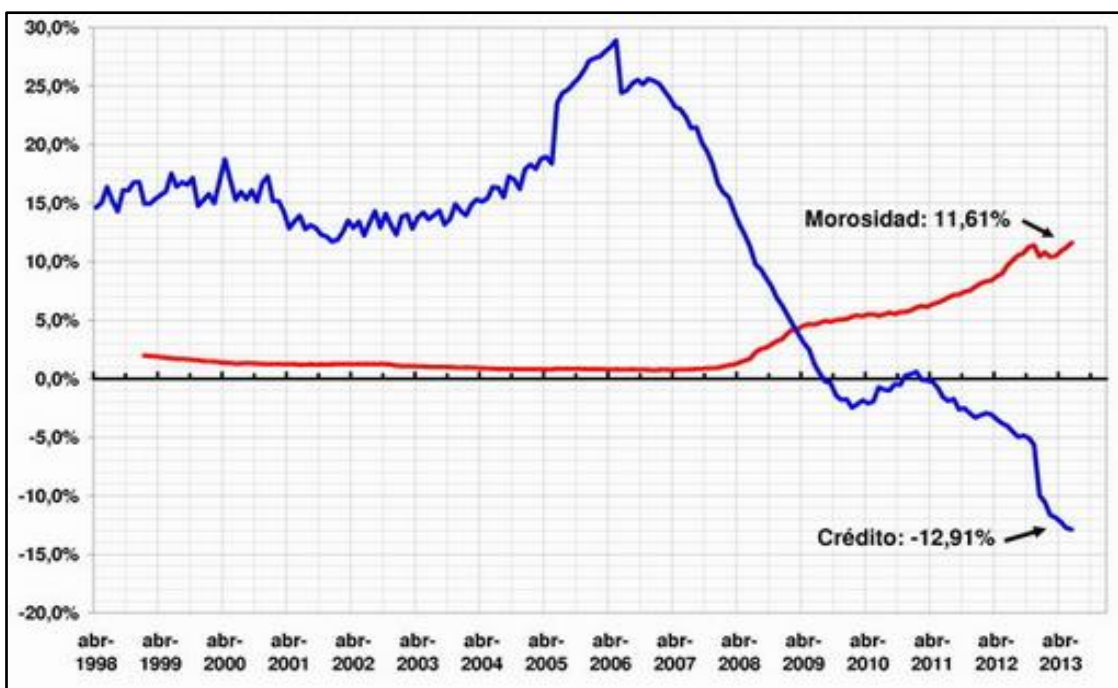
Gráfico 4.2: Tasa morosidad PYMES



Fuente: INE, Banco de España (2017).

Si relacionamos la evolución que ha sufrido la tasa de mora y el crédito bancario en España, como podemos observar en el *Gráfico 4.3*, apreciaremos como en los años previos a la crisis, tanto el crédito como la morosidad mantenían tasas de crecimiento y decrecimiento muy constantes sin apenas movimiento.

Gráfico 4.3: Relación evolución crédito y morosidad



Fuente: Banco de España (2014).

A partir de finales del año 2005, el crédito bancario comenzó a crecer, los bancos dieron más créditos de lo debido, como se observó en el *Apartado 4.1*, y esto supuso que, en el año 2008, la tasa de crédito se situara en sus máximos históricos llegando casi al 30%, momento en el que desembocó la crisis económica. A partir de ese momento, el crédito comenzó a disminuir vertiginosamente hasta alcanzar a finales de la crisis una tasa negativa cercana al -13%. La evolución que sufre la morosidad no se aprecia hasta 2008, hasta entonces se mantiene constante rondando tasas del 1%, pero al inicio de la crisis comenzó a crecer hasta alcanzar un valor del 11,6%, en el primer trimestre de 2013.

4.3. Coste de financiación

En este apartado, hay que hacer referencia al Euribor, el índice que marca el tipo de interés interbancario de la eurozona¹⁸, es decir, comúnmente el tipo de interés al que se prestan dinero las entidades financieras de la zona euro. Este valor es la principal referencia y es publicado diariamente.

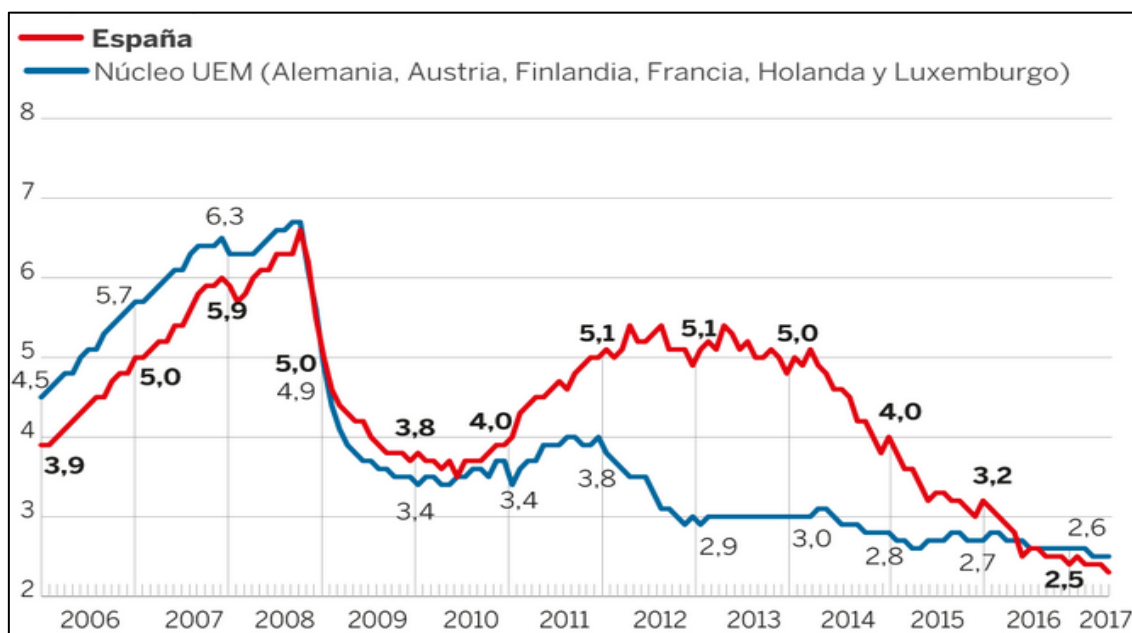
Según informes del Banco Central Europeo de años posteriores a la crisis, este como medida contra la recesión, comenzó a bajar los tipos de intereses llegando hasta el 1,21% en el año 2010, con ello intentó activar la demanda y el sistema productivo, medida que no tuvo demasiado éxito.

Las PYMES sufrieron en este periodo de crisis, el encarecimiento del crédito, llegando incluso a dejarse de conceder.

Desde el comienzo del año 2017, el coste de financiación de nuestras empresas es ligeramente inferior al que experimenta la media de los países europeos, esta situación es la primera vez que sucede en desde el inicio de la crisis como podemos apreciar en el *Gráfico 4.4*.

¹⁸ Eurozona: concepto que engloba al conjunto de estados miembros de la Unión Europea que han adoptado el euro como moneda oficial, formando así una unión monetaria.

Gráfico 4.4: Tipo de interés de los préstamos hasta un millón de euros (%)



Fuente: Banco de España, (2018).

Una vez se ha analizado la situación financiera que ha existido en las PYMES españolas, se va a estudiar las distintas formas de financiación de las que disponen.

5. FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS PYMES

Como hemos ido viendo a lo largo de todos los apartados anteriores, el acceso a la financiación es uno de los grandes problemas y obstáculos que encuentran las PYMES cuando quieren iniciar la actividad, innovar o expandirse e internacionalizarse. Las distintas formas de financiación de las que disponen las trataremos en los siguientes apartados.

5.1. Financiación ajena

La crisis económica ha provocado que los bancos tomen más precauciones a la hora de conceder préstamos, y este era el método de financiación más popular y utilizado por las PYMES españolas, junto con las tarjetas de crédito y otros elementos de financiación bancaria.

Por otro lado, una parte muy pequeña de empresas utiliza la financiación por acciones, ya sea mediante las inversiones de individuos con altos patrimonios

que invierten su dinero en empresas en crecimiento buscando una rentabilidad, o mediante inversores de capital riesgo.

Debido al tamaño y al escaso capital que poseen las PYMES en nuestro país, no suelen depender de los mercados de capitales o de renta fija. Estas limitaciones dificultan la posibilidad de acumular capital e invertir de dichas empresas. A continuación, se mostrará los distintos tipos de financiación ajena de los que disponen las empresas.

1.- Financiación bancaria

El crédito y el préstamo bancario conforman este tipo de financiación, la cual es la forma más importante de financiación externa de la que disponen las PYMES.

Antes de la crisis, la financiación bancaria en España se obtenía en unas condiciones que no remuneraban a los bancos correctamente por el riesgo que asumían, en cambio a partir del año 2018, las condiciones de este tipo de financiación cambiaron por la gran deuda que sostenían las empresas. El fuerte apalancamiento¹⁹ provocó un cambio drástico en el sistema bancario con una restricción al crédito para cualquier tipo de empresa, pero en especial para las PYMES, ya que cuanto menor es el tamaño de una empresa, más grande es su posibilidad de impago debido a que los recursos que tienen para diversificar sus ingresos son más bajos y tiene una solvencia inferior.

García (2003) nos señala que uno de los problemas más importantes de las PYMES en España, en el trato con los bancos, es lo poco atractivas que son las condiciones en las que las entidades ofrecen financiación a largo plazo, la cual es la más importante para la PYME ya que de esta manera es muy complicado la inversión en proyectos de larga duración.

¹⁹ Apalancamiento: estrategia empleada para incrementar las ganancias o pérdidas de una inversión. Consiste en utilizar el endeudamiento para financiar una operación.

2.- Financiación comercial

Este tipo de financiación es la segunda más utilizada entre las financiaciones ajenas. Cuando la financiación bancaria no es suficiente, las PYMES utilizan otras vías de apoyo, como socios, proveedores, familiares o acreedores.

Si el apoyo recibido por las PYMES viene de mano de los socios, habitualmente este capital formará parte de su capital social y esos recursos con el paso del tiempo comenzarán a formar parte de la propia empresa.

Por otro lado, si la financiación viene por parte de proveedores permite a una de las empresas, la que es financiada, aplazar el pago de los bienes o servicios adquiridos, y por lo tanto ayuda a la gestión del flujo de caja. Esta situación normalmente es utilizada en el corto plazo. Maroto (1993) analiza esta situación y nos comenta que este tipo de financiación es más común en la pequeña empresa y aprecia una relación inversa entre la necesidad de crédito y el tamaño empresarial.

Otra posibilidad de financiación comercial es la financiación por parte de familiares o amigos, La Fuente (2007) o Salas (2007) defendían este tipo de préstamo y nos hablaban de tres claras ventajas, el no exigir garantías ni información detallada, la existencia previa de una confianza y la cotidianidad. Aunque esta financiación es una de las más simples no suele cubrir el total de las necesidades económicas de la empresa.

Por último, podemos hablar del aplazamiento de pago a acreedores, esta situación tiene una ventaja fundamental que es el ahorro de los gastos financieros de la empresa, mientras que por el contrario también conllevaría la desventaja de no poder beneficiarse de los posibles descuentos por pronto pago.

3.- Financiación de clientes

También existe la posibilidad de que una PYME se vea en la situación de conceder créditos comerciales a sus clientes. Si los clientes se retrasan en los plazos establecidos en la concesión del crédito, la PYME se puede ver en problemas ya que, si los clientes no pagan, la PYME no podrá pagar tampoco a

las entidades financieras y esto conllevará un aumento de las cargas financieras al producirse un alargamiento en los plazos de pago.

4.- Financiación especializada

Como instrumentos de este tipo de financiación podemos destacar tres.

- Sociedades de Capital Riesgo, mediante las cuales un inversor de riesgo provee de recursos a PYMES que se encuentran en etapa de crecimiento y las dan un valor añadido y una credibilidad de cara a terceros. Normalmente este tipo de sociedades invierten en sectores dinámicos e innovadores en los que se espera un alto crecimiento.
- Sociedades de Garantía Recíproca a través de ellas entidades financieras facilitan el acceso al crédito a PYMES a través de la prestación de avales²⁰ de cara a bancos, clientes, administraciones públicas u otros organismos prestadores de crédito.
- *Business Angels* también conocido como ángel inversor o padrino inversor mediante el cual un individuo próspero dota de capital a una empresa emergente o en su etapa de crecimiento, a cambio de una participación en las acciones de la misma.

5.2 Financiación propia

Este tipo de financiación es habitualmente utilizada como apoyo y acompañante a la financiación ajena, y rara vez es utilizada en solitario.

La financiación propia está formada por los recursos económicos de una empresa que fueron aportados al comienzo de la actividad por los socios, es decir, el patrimonio neto de la empresa. Se puede obtener financiación interna o propia con fondos propios, es el caso de la autofinanciación, o con fondos externos, las aportaciones de los socios.

²⁰ Aval: contrato o compromiso de pago mediante el cual se garantiza o asegura el cumplimiento de obligaciones económicas.

1.- Autofinanciación

Autores como Robredo (1994) la definen como el conjunto de dotaciones, amortizaciones, provisiones y beneficios no distribuidos, entendiendo por beneficios no distribuidos aquellos beneficios obtenidos por la empresa que se han guardado para su posterior reinversión.

Dentro de la autofinanciación podemos distinguir dos modalidades.

- Financiación por mantenimiento, formada por los beneficios que se retienen para que la empresa mantenga una riqueza.
- Financiación de enriquecimiento, formada por las reservas para que la empresa aumente su patrimonio neto.

2.- Mercado de valores

Cuando una empresa necesita fondos propios y la autofinanciación no proporciona los suficientes, es necesario acudir al mercado de valores, pero muchas PYMES encuentran dificultades a la hora de acceder a este mercado por sus numerosos requisitos de admisión, permanencia e información.

Solo se permiten empresas de gran capital y dimensión por lo que la gran mayoría de las PYMES acaban por no ingresar en este mercado excepto raras excepciones con altos patrimonios.

5.3 Financiación alternativa: Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF)

Mercado creado en 2012 por el Ministerio de Economía con objeto de proporcionar un mecanismo que permita a empresas solventes acceder a liquidez a corto y medio plazo para que puedan gestionar su fondo de maniobra²¹ atrayendo capital de inversores. Se introdujo como mecanismo de financiación no bancario, para que las PYMES puedan emitir valores de renta fija ya que en España el crédito bancario siempre ha sido la principal fuente de financiación de las PYMES y cada vez se está viendo más reducido.

²¹ Fondo de maniobra: también denominado capital corriente o fondo de rotación, es el capital permanente (pasivo no corriente y patrimonio neto) mediante el cual se financia parte del activo corriente.

Aunque no entró en vigor hasta octubre de 2013 por problemas legislativos, parece ser que con la salida de la crisis no fue mal momento para la recuperación de la confianza en los mercados españoles por parte de los inversores.

Giménez (2013) estudió en profundidad este tipo de mercados, y nos explicó que la intención del Ejecutivo español no fue otra que la de que se negociaran en este mercado, en su primer año, unos 1000 millones de euros, con una rentabilidad que oscilase entre el 6% y el 10%.

6. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Actualmente, la internacionalización se ha vuelto una necesidad para las empresas españolas, porque a pesar del crecimiento experimentado en los últimos años, el nivel de internacionalización sigue siendo muy reducido y el número de empresas que opera en mercados extranjeros muy bajo.

Esta situación es debida a que, en nuestro país, como hemos analizado anteriormente, el tejido empresarial está compuesto casi en su totalidad por PYMES, las cuales son el tipo de empresa que más dificultades encuentra a la hora de operar en mercados ajenos al suyo.

6.1. Estrategias empresariales en mercados extranjeros

Siguiendo a Hofer y Schendel (1978), podemos distinguir distintas estrategias que adoptan las empresas españolas para realizar su actividad en mercados internacionales.

- Estrategia corporativa. Trata las decisiones sobre el dónde competirá la empresa y los negocios y actividades que va a desarrollar. Dentro de esta estrategia, Collis y Montgomery (2014) hacen referencia a tres diferentes aspectos de los cuales se ocupaba dicha estrategia:
 - Estrategia direccional, encargada de la orientación general de la empresa.
 - Estrategia de cartera, trata los mercados en los que va a competir la empresa.
 - Estrategia sombrilla, se encarga de las líneas de actuación, actividades a desempeñar y administración de recursos.

- Estrategia de negocio. Trata de cómo se compite en cada negocio o actividad una vez está clara y definida.
- Estrategia funcional. Responsable de que se lleve a cabo la maximización de la productividad de los recursos que cada empresa destina para cada área. Dentro de esta clasificación podemos clasificar la internacionalización como una estrategia corporativa que orienta a la empresa hacia el crecimiento.

Si por otro lado seguimos puntos de vista e informaciones más actuales, como el estudio sobre la internacionalización de la empresa española, elaborado el año 2017, por el Comité Empresarial y de Directivos para la Internacionalización (CEDI), con la participación de 1300 directivos de diferentes compañías españolas, podemos establecer otras estrategias o vías que toman las empresas para expandirse en el extranjero, como los siguientes:

- Exportación. Estrategia más popular y conocida por las organizaciones para llegar a nuevos nichos de mercado²². Según datos del Ministerio de Economía, Industria y Calidad (2018), las exportaciones no han dejado de crecer en los últimos diez años.
- Producción propia: esta estrategia va un paso más allá que la exportación, ya que la empresa no solo ofrece el bien o servicio en el nuevo país, sino que también realiza la fase de producción en ese país.
- Franquicia o licencia: esta estrategia internacional es más segura, se produce cuando una empresa cede la marca y los derechos de esta a un tercero que la explotará, y será el franquiciado quien soporte los riesgos de la marcha de la actividad empresarial.
- Contrato de administración: esta forma de expansión hacia el exterior se desarrolla cuando la organización subcontrata a otra para que gestione la empresa hasta que el personal se encuentre preparado para tomar el control, es decir, otorga a la empresa una especie de periodo de prueba.

²² Nicho de mercado: término utilizado para hacer referencia a una parte del mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas y que estas últimas no son cubiertas por la oferta de mercado.

- Inversión: estrategia mediante la cual se adquiere una empresa o compañía extranjera parcial o totalmente, lo cual supone un alto desembolso y riesgo.

6.2 Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020

El objetivo general de esta estrategia de internacionalización es el impulso de la economía española en países exteriores, afianzando así el dinamismo del sector exterior y su impacto positivo sobre el crecimiento económico y el empleo, a través de la mejora de la competitividad y de la presencia cada vez más alta de nuestras empresas en países de todo el mundo.

Los objetivos específicos del plan se podrían sintetizar en cuatro ramas o vertientes, en las cuales la PYME tiene un papel principal y es el centro de este análisis, ya que como hemos visto en nuestro país, el entramado empresarial casi en su totalidad está formado por PYMES.

- Aumento de la propensión a la internacionalización y de la base de empresas que exportan regularmente, particularmente con el foco en mejorar el acceso de las PYMES a los mercados internacionales.
- Diversificar los mercados que son destino de la exportación e inversión buscando promover e implantar nuestras empresas en sectores estratégicos en determinados mercados.
- Incrementar el valor añadido de las exportaciones.
- Aumentar la atracción de la inversión extranjera.

Si queremos tratar más en profundidad los objetivos, podemos analizar los objetivos específicos, los cuales están clasificados en seis áreas o ejes de la estrategia que son concretamente:

- Eje 1: Ofrecer apoyo a la internacionalización adaptado a las necesidades y al perfil de nuestras empresas en particular de las PYMES.
- Eje 2: Incorporar la innovación, tecnología, marca y digitalización a la internacionalización.
- Eje 3: Desarrollar el capital humano para la internacionalización.
- Eje 4: Aprovechar las oportunidades de negocio derivadas de la política comercial común y de las instituciones financieras.

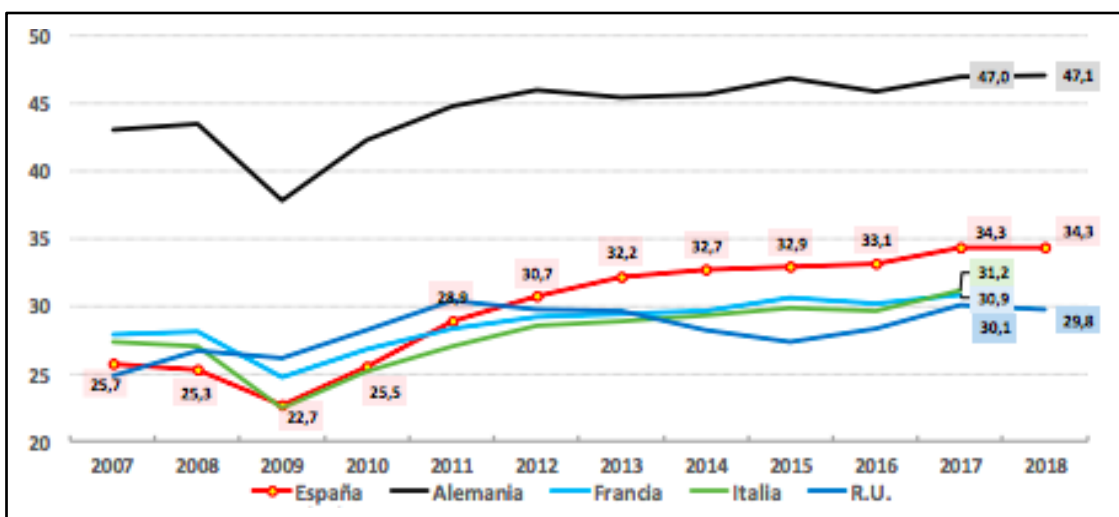
- Eje 5: Potenciar la captación y consolidación de la inversión extranjera de alto valor añadido.
- Eje 6: Reforzar la coordinación y complementariedad de las acciones de todos los actores relevantes en materia de internacionalización.

6.3 Situación de la empresa española en la actualidad

Analizando datos del informe “*Doing Business*” del Banco Mundial (2019), el cual analiza el área de comercio internacional de todos los países de la zona euro, España ocupa, por cuarto año consecutivo, la cuarta posición en esta clasificación, compartida con otros países como Polonia.

El grado de apertura de la economía española, calculado como suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios respecto al PIB, fue del 66,7% en el año 2018, 20 puntos más que en 2008, con el comienzo de la crisis, y 9 puntos por encima del máximo histórico alcanzado en 2007. La apertura de las empresas españolas se encuentra en un nivel considerablemente superior a países europeos como Italia o Francia. También es superior a las tasas de exportación de bienes y servicios de nuestras empresas respecto del PIB, la cual alcanza un nivel de 34,3%, en este último año, como podemos observar en el *Gráfico 6.1*.

Gráfico 6.1: Exportaciones de bienes y servicios (%sobre el PIB)



Fuente: Eurostat (2019).

La internacionalización contribuye a un crecimiento económico y un impulso de la competitividad, razones por las cuales España junto a la Unión Europea defienden el comercio internacional frente a otros países que quieren tomar medidas más proteccionistas²³.

La Cámara de Comercio de España, en un estudio realizado en el año 2015, señalaba que el 70% de las PYMES de nuestro país consideraba que la internacionalización había sido clave para superar la crisis económica y no verse obligadas a cesar su actividad. Por ello, un 80% afirmaba que seguirían teniendo relaciones con otros mercados e intentarían que fuesen aún más numerosas, no obstante, como se ha comentado en apartados anteriores señalan la dificultad de financiación como un problema que debe solucionarse y mejorar aún más.

Según los datos publicados por la Cámara de Comercio, en ese mismo informe, un 45% de las PYMES encuestadas afirmaba que el comercio internacional es más rentable que el doméstico, ya que proporciona mayores beneficios, y un 64% prevé que lo seguirá siendo en el futuro.

En cuanto a los factores clave para que la internacionalización tenga éxito, las PYMES mencionan cuatro, ordenados de más a menos importancia: precios competitivos, recursos humanos adecuados, una marca como factor de diferenciación y el establecimiento de alianzas estratégicas.

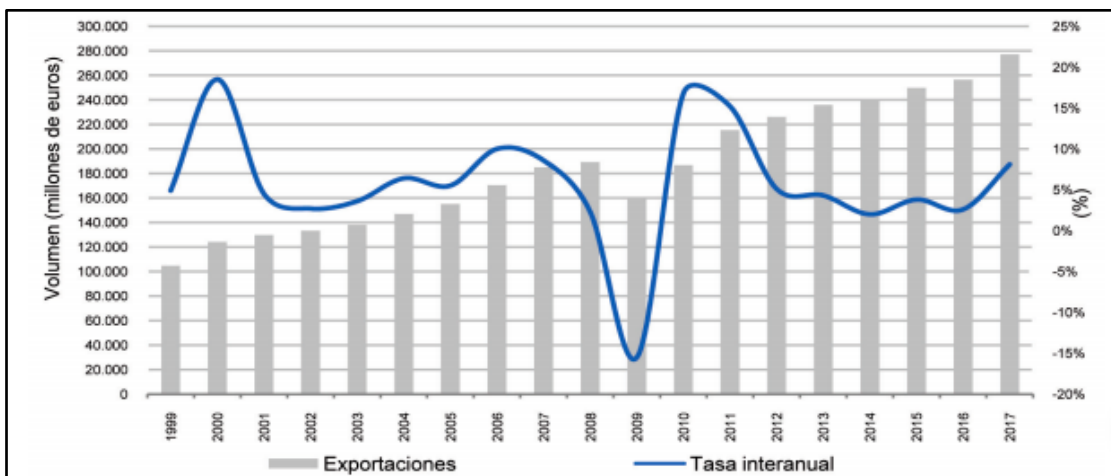
Si por el contrario tratamos las dificultades, se ponen de acuerdo en que lo más complicado es la selección de un socio comercial en el mercado de destino y los aspectos regulatorios de cada país, ya que muchos son diferentes, a esto hay que unir el problema ya comentado de la falta de financiación y de la gran dependencia del crédito bancario, visto en el *Apartado 4.1*.

A pesar de estas dificultades a las que se tienen que enfrentar las PYMES españolas, si analizamos datos proporcionados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para los 10 últimos años, como podemos observar en el *Gráfico 6.2*, las exportaciones de nuestro país siguen una línea de crecimiento

²³ Proteccionismo: política económica que tiene por objetivo restringir importaciones de otros países a través de medidas como aranceles sobre bienes importados, cuotas de importación u otras regulaciones gubernamentales del mismo tipo.

ascendente desde el año 2009, momento en el cual se marcó el mínimo de volumen histórico en el que apenas se alcanzaron los 30 mil millones de euros en cuanto a cifras de exportaciones. Pese a esto, seguimos muy por debajo de los niveles de principios del año 2000, en el cual se registraron 260 mil millones de euros de volumen de exportación.

Gráfico 6.2: Evolución de las exportaciones españolas.



Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2007).

Con todo ello, podemos concluir que las principales ideas de la internacionalización son:

1. La crisis económica y el estancamiento de los mercados impulsó que muchas empresas se integraran en mercados internacionales.
2. El proceso de internacionalización no solo se consolida, sino que cada vez es mayor y continuará creciendo en términos de volumen y rentabilidad.
3. El crecimiento internacional se deberá más a la entrada en nuevos mercados y no por profundizar en mercados ya existentes.
4. La falta de financiación sigue siendo el principal problema y un factor limitativo.

7. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones que se deducen del presente estudio sobre el protagonismo de las PYMES en España, son las siguientes:

1. Las PYMES en España son el motor de la economía del país, suponiendo el 99,98% del total del tejido empresarial y creando tres cuartas partes del empleo total. Esto sitúa a España como una de las economías más dependientes de las PYMES de toda Europa siendo superada únicamente por Bulgaria, Estonia, Letonia y Malta. Además, en nuestro país, las PYMES suponen el 63% del valor añadido bruto, valor también muy superior a la media de los principales países de la Unión Europea.
2. El sector de las PYMES se vio afectado duramente por la crisis económica que comenzó en el año 2008, provocando la desaparición de numerosas empresas de pequeño y mediano tamaño, reduciéndose en un 34% en apenas seis años. Hemos pasado de unas cifras de 3.413.779 PYMES antes del estallido de la crisis a 2.882.059 PYMES, a comienzo de este año 2019, según datos registrados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, suponiendo el cuarto año consecutivo de crecimiento empresarial. Con esta crisis, el sector de la construcción fue el más afectado, y en el que más empresas se destruyeron.
3. La situación de crisis económica se intentó revertir con el auge y apoyo a las exportaciones y a la internalización de nuestras PYMES, pero nuestras empresas se encontraron con serias dificultades a la hora de encontrar financiación, y esta situación fue la que frenó el crecimiento y expansión del sector empresarial ya que, en numerosas ocasiones no disponían de los recursos económicos o humanos necesarios y se enfrentaban a trabas mayores a la hora de intentar acceder a ellos, claro ejemplo es el racionamiento bancario sucedido tras el estallido de la última recesión económica. A partir de situaciones como esta, el Gobierno español llevó a cabo la creación de un Mercado Alternativo de Renta Fija para que PYMES y otros grupos empresariales pudiesen financiarse y encontrar fuentes de financiación ajenas a las tradicionales.

4. La internacionalización de las PYMES españolas, aunque cada vez sean mas las empresas de nuestro país presentes en mercados extranjeros, sigue siendo junto a la financiación uno de los problemas que más preocupan a los empresarios de nuestro país.
5. En la actualidad, las PYMES españolas dan empleo a algo más de 10 millones de personas en nuestro país, estando situadas casi el 75% de ellas en el sector servicios, sector del cual depende sustancialmente la economía española. Por estos motivos tanto a este sector como a otros, como puede ser la industria o la construcción, sería conveniente facilitarles el acceso y explorar nuevas fuentes de financiación que les permitan diversificar el crédito y no ser dependientes únicamente de las entidades bancarias.

8. BIBLIOGRAFÍA

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abernathy y Utterback. (1978). Patterns of industrial innovation.

Acs, Z.; Audretsch, D. (1988). Innovation in large and small firms.

Aláez, A. (1992). Las PYMES: Una opción insuficiente para el desarrollo regional en la era de la globalización económica.

Alonso, J. (2004). Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España.

Analoui, F.; Karami, A. (2003). Strategic Management. In small and Medium Enterprises.

Arce, O; López Blanco, E. (2012). Restricciones en los mercados a la financiación de la PYME.

Berbel Pineda, J.; Ramón Jerónimo M; Vázquez Carrasco, R. (2012). La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial.

Bueno Escalera, J. (2016). La internacionalización de las PYMES españolas como respuesta global a la crisis.

Camisón, C. (2001). La investigación sobre la PYME y su competitividad: Balance del estado de la cuestión desde las perspectivas narrativa y meta-analítica.

Cano, M; Bevia, B. (2012). La internacionalización de las PYMES.

Carbó, S (2014); Rodríguez, F (2014). Los retos de la financiación del sector empresarial.

Cleri, C. (2012). El libro de las PYMES.

Collis, J ; Montgomery.(2014).Competing on resources.

Comisión Europea, Empresa e Industria. (2013). Las PYME: pequeñas empresas con grandes aspiraciones: Iniciativas de la UE a favor de las pymes.

Comisión Nacional del Mercado de Valores. (2019). Informe anual sobre los mercados de valores y su actuación. 2018

Consejo Económico y Social. (2005). El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial.

Cueto, B. (2016). El empleo del sector servicios. Informe del Colegio de Economistas de Madrid de la evolución y revolución del sector servicios de diciembre del año 2016.

Dirección General de Industria y de la pequeña y mediana empresa. Retrato de una PYME. (2018)

Fernández , E ; Fernández , Z.(1988).Manual de dirección estratégica de la tecnología. La producción como ventaja comparativa.

Freeman, C.(1975).La teoría de la innovación industrial.

Galbraith ; Kenneth.(1956).Capitalismo americano.

García, A.(2013). El problema de financiación de las PYMES.

García, J; Álvarez , P; Reyna , R. (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas.

García, M. (2003). Financiación de la actividad emprendedora . Problemas y apoyos financieros.

Giménez , I. (2013). La financiación de pymes y la crisis.

González , M; Martín , C.(2015). La internacionalización de las PYMES españolas. Principales desarrollos recientes y sus determinantes.

Hamberg , D .(1966). Essays on the economics of research and development.

Hernando, J; Ramos, J. (2013) . MARF: Una oportunidad de financiación para las PYMES en España.

Hofer, C ; Schendel, D .(1978).Strategy formulation: Analytical concepts.

Iribarren , I (2014) . Una alternativa de financiación para las PYMES.

La Fuente , A ; Salas , V; Yague , M.J.(1983).Actividades de I+D y dimensión empresarial en la industria española.

López , E ; Sanjuán , L . (2011) . El acceso de las PYMES con potencial de crecimiento a los mercados de capitales . Comisión Nacional del Mercado de Valores.

López ,N ; Montes , J.(2003) . Fuentes tecnológicas para la innovación.

Luengo , P. (2014) . La importancia de las PYMES en España .

Maroto , J.(1993).La situación económico financiera de las empresas españolas y la competitividad . Aspectos generales y particulares de la PYME.

Maudos , J ; Fernández de Guevara, J. (2014) . Endeudamiento y estructura financiera de las empresas españolas en el contexto europeo . El impacto de la crisis.

Mauro , F .(2004). La internacionalización de las empresas españolas

Martinez , S.A.(1990). La adopción de nuevas tecnologías y el tamaño de la empresa.

Menéndez, Á; Gorris, A; Dejuán, D. (2017). La evolución económico y financiera de las empresas no financieras españolas durante la crisis económica y primeros años de recuperación. Banco de España. Artículo analítico

Menéndez , Á ; Mulino , M. (2012) . Encuesta del Banco Central Europeo sobre el acceso de las PYMES a la financiación . Análisis de resultados y evolución reciente.

Núñez , M; González ,A ; Baselga , M.(2015). La financiación de las PYMES españolas.

Omeñaca , J. (2009). Plan General de Contabilidad y Pgc de las Pymes.

Pavit, K.(1987).The objectives of technology policy.

Peirano , F ; Suárez, D . (2005) .Las TICS mejoran el desempeño de las pymes . ¿Somos capaces de explicar como lo hacen?

Pérez , P (2015). Alternativas de financiación para PYMES.

Peña , I.(2015) . El nuevo mapa de la financiación de PYMES : Alternativas de financiación en el contexto de la reactivación bancaria . Recuperación del crédito y retos del sector bancario.

Porter , M .(1979). Estrategia competitiva . Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores.

Piñeiro, J. (2010) . La financiación de las PYMES antes y después de la crisis . Bolsa de Madrid.

Quinn , J.(1986). La gestión de la innovación , un caos controlado.

Ramirez , J.(2009). PYMES mas competitivas .

Ramos , S.(2017). La internacionalización de las PYMES.

Revista Vasca de Economía.(2006). La actividad emprendedora como motor de desarrollo económico..

Robredo , J.(1994).Evolución financiera de la empresa española y comparación internacional.

Rosenberg , N .(1979). Tecnología y economía.

Rubacabado , J. (1992) . Las PYMES y la Innovación Tecnológica , Economía Industrial .

Sainz, J.(2015). Plan de internalización de la PYME en la práctica . ESIC Editorial , Madrid .

Salas , V.(2007). Economía del gobierno empresarial orientado a los interesados : el caso de la empresa intensiva en conocimiento.

Salas , V.(2013) . La financiación externa de la empresa española: Situación actual y perspectivas.

Sanchez , J .(2003). Estrategia integral para PYMES innovadoras .

Scherer , F.(1965). Firm size , market structure ,opportunity and the output of patented inventions.

Schumpeter.(1944). Capitalism in the Postwar World . Postwar economic problems.

Shumpeter .(1944). La teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias , capital , crédito ,interés y ciclo económico .

Stiglitz , J.(1974). Incentives and risk sharing in sharecropping. The review of economic studies.

Stiglitz , J.(1993). The role of the State in Financial Markets. Proceedings of the World Bank.

Stiglitz , J; Weiss ,A. (1981). Credit cationing in markets with imperfect information.

Ugarte , J. (2013) . España está en crisis . El mundo no . Deusto , Barcelona .

Vendrell ,A .(2005) . Una nota sobre las características de las PYMES que padecen racionamiento de crédito bancario.

Villalón del Canto , A. (2012) . Instrumentos de financiación para PYMES.

Wolfe , R .(1994).Organizational innovation :review , critique and suggested research direction.

Yague , M. (1992). La actividad innovadora de la PYME industrial española.

Zahera , M . (1996) . Las PYMES españolas y la innovación.

REFERENCIAS WEB

Administración, Gobierno de España. [online]. Disponible:
http://administracion.gob.es/pag_Home/Tramites/miEmpresaEnTramites.html

Bankinter.es (2018): Las PYMES en España, significado y cifras. [online]. Disponible:
<https://blog.bankinter.com/economia/-/noticia/2018/6/27/pymes-espana-significado-cifras>

Banco Mundial. Informes últimos años. [online]. Disponible:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/ic.bus.ease.xq>

Boletín Oficial del Estado (2019). [online]. Disponible:
<https://www.boe.es/>

Cámara de Comercio de España (2015). (Camara.es) [online]. Disponible:
<https://www.camara.es/estudio-sobre-la-internacionalizacion-de-la-empresa-espanola>

Ciencia.gob.es. (2018). [online]. Disponible:
<http://www.ciencia.gob.es/portal/site/MICINN/menuitem.6f2062042f6a5bc43b3f6810d14041a0/?vgnnextoid=45cc94d74dd4a410VgnVCM1000001d04140aRCR>

Colegio de Economistas de Madrid (Cemad.es). (2019). PYMES el motor económico de España. [online] Disponible:
<http://www.cemad.es/pymes-motor-economico-espana/>

Comité Empresarial y de Directivos para la Internacionalización. [online]. Disponible:
<https://clubexportadores.org/portfolio-item/cedi/>

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa. (Cepyme.es) (2018). Informe Pyme España 2018. [online]. Disponible:
<https://www.cepyme.es/actualidad/presentacion-del-informe-pyme-espana-2018/>

Directorio Central de Empresas (Dirce.es). (2018). [online]. Disponible en:
https://estadistica.jcyl.es/web/jcyl/Estadistica/es/Plantilla100Detalle/1246989275272/_/1284627187207/Comunicacion

Eleconomista.es. (2019). Las pymes crean mas de dos terceras partes del empleo en España. [Online]. Disponible:

<https://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/9646458/01/19/Las-Pymes-espanolas-crean-el-66-del-empleo.html>

Eleconomista.es. (2014). Llegada de las entidades de capital-riesgo-pyme para impulsar la creación de empresas. [online]. Disponible:

<https://www.eleconomista.es/envio-ultima-hora-ecoley/noticias/5821657/05/14/Llegan-las-entidades-de-capitalriesgopyme-para-impulsar-la-creacion-de-empresas.html#.Kku8LLagxD2u3jP>

González, J. (2014). La morosidad, un lastre para las PYMES. [online]. Disponible:

<https://www.cepyme.es/1486-la-morosidad-un-lastre-para-las-pymes/>

Instituto de Crédito Oficial. [online]. Disponible:

<http://www.ico.es/web/ico/sobre-ico>

Ipyme.org, (2019). Financiación para emprendedores y PYME. [Online] Disponible:

<http://www.ipyme.org/esES/publicaciones/Paginas/estadisticaspyme.aspx>

Ipyme.org. (2019). Estadísticas de las Pymes. [online]. Disponible:

<http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-enero2019.pdf>

Jiménez, J; Sáez, F; González, A; (1997). Comportamiento innovador de las pequeñas y medianas empresas. [online]. Disponible en:

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=187734>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019). [online]. Disponible:

<http://www.comercio.gob.es/esES/PDF/portada/Plan%20Internacionalizaci%C3%B3n%2019-20.pdf>

Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. (2017). Estrategia de Internacionalización de la Economía Española. [online]. Disponible:

http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170913_Estrategia_Internacionalizacion_2017.pdf

Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social. Estadísticas. [online]. Disponible:

http://www.mitramiss.gob.es/es/el_ministerio/index.htm

9. ANEXO

Decretos, leyes y reglamentos según el Boletín Oficial del Estado.

Ley 24/2001 de 27 de diciembre de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social: recoge los requisitos fiscales que debe tener una empresa para ser considerada como PYME. Disponible online:

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-24965>

Ley 15/2010 de 5 de julio de lucha contra la morosidad: recoge las medidas de lucha contra la morosidad y los impagos en las operaciones comerciales. Disponible online:

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10708>

Ley 14/2013 del 27 de septiembre de Apoyo a los Emprendedores: recoge las características que debe reunir una PYME desde el punto de vista mercantil. Disponible online:

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074

Real Decreto Legislativo 1/1995 del 24 de marzo del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: indica las características desde el punto de vista laboral que debe reunir una empresa para ser considerada como PYME. Disponible online:

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-7730>

Real Decreto Legislativo 9/2009 sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito: señala las modificaciones que realizaron los bancos y como se reforzaron de cara a la crisis económica que estaba sucediendo. Disponible online:

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2009-10575>

Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo. Disponible online:

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-2030>

Reglamento (UE) Nº 651/2014 de 17 de junio: en su primer anexo recoge la definición de PYME y que tipos de empresas se pueden englobar en dicho concepto. Disponible online:

<https://www.boe.es/doue/2014/187/L00001-00078.pdf>