

EL "PASO DEL ECUADOR" DE LAS PYMES HACIA EL EURO: ¿ALGO QUE CELEBRAR EN EL PROCESO DE TRANSICIÓN?

Juan Antonio Maroto Acín

1. Introducción: la lenta adaptación de las empresas al euro y la sorpresa de la Comisión europea

"Tempus fugit", y casi sin darnos cuenta hemos sobrepasado el ecuador del periodo de transición hacia la plena vigencia del Euro. Algo más de 500 días nos separan del momento en que circularán billetes y monedas en euros, que arrumbarán "definitivamente" las monedas nacionales (ahora ya son tan sólo subdivisiones del euro) de los países miembros. Y al igual que lo ha hecho la Comisión Europea(1), la Dirección de Cuadernos de Información Económica ha querido reflexionar para sus lectores acerca del balance de la adecuación de las empresas europeas a ese trascendental momento en que la UE estará unida también, y a todos los efectos, por una sola moneda. La labor es ardua, no sólo por la tradicional reticencia de las empresas a manifestar al exterior sus estrategias y planes operativos, sino por la premiosidad con que los procesos contables muestran la situación económico-financiera de cada ejercicio. Pero, afortunadamente, se dispone de algunas encuestas de opinión realizadas de forma continuada en el ámbito europeo a empresas de diferente dimensión, que permiten detectar sus diferentes grados de adecuación al proceso y sus respectivas tendencias para confluir en esa fecha clave del 1º de enero del 2002. A esas encuestas y a otras fuentes de información relativas a la competitividad com-

parada de los países europeos y a la estructura de sus sistemas empresariales, nos referiremos con detalle en los diferentes apartados de este trabajo. Buscando con ello un doble objetivo: mostrar los posibles avances o dilaciones de las empresas en sus planes de transición al euro, pero situándolos previamente en el entorno económico y financiero en el que desarrollan su actividad, y relacionándolos con las características de los sistemas empresariales de los que forman parte.

Los hechos desencadenantes de estos comentarios son tanto el de haber transcurrido ya más de la mitad de la tercera y definitiva etapa hacia la plena circulación del euro como el de la sorpresa que ha supuesto para la Comisión Europea (mucho menos sorprendente para cualquiera que esté familiarizado con la realidad empresarial) constatar que el efecto "bola de nieve" que esperaban se desencadenase "de soi" por la rápida adaptación al euro de las grandes empresas internacionalizadas, y que arrastrase a las Pymes que suelen ser sus proveedoras y clientes, no se ha producido o al menos, no lo ha hecho con la intensidad y la rapidez esperadas. En la práctica, los datos disponibles del año 2000, que muestran unos pagos en euros de casi el 25 por 100 en valor de los totales de las empresas de la zona euro, resultan engañosos y sólo suponen el 2,4 por 100 del volumen de operaciones. Las causas son de fácil explicación: los valores se incre-

mentan por la oleada de fusiones y adquisiciones que genera elevadas cuantías de pagos recíprocos nominados en euros, y los volúmenes de operaciones se limitan a las grandes empresas adaptadas al euro, cada vez más alejadas de la mayoría de Pymes que siguen la política de “esperar y ver”. A mayor abundamiento, las estadísticas fiscales de declaraciones del IVA en euros y el número de cuentas bancarias nominadas en euros (una de cada diez), muestran también la relativamente escasa adopción del euro en los más de 18 millones de empresas europeas.

Tal vez el motivo de la dilación de las empresas sea lo innecesario de adoptar una moneda que aún no tiene existencia física para las transacciones corrientes. Pero ello no obsta para que el euro sea un compromiso a plazo fijo para todos los europeos, que requiere una toma de postura estratégica por todos y cada uno de los integrantes de ese denso entramado empresarial compuesto en su abrumadora mayoría por Pymes, en pro de la mayor eficiencia y competitividad que requiere un mercado integrado y con una sola moneda. Los problemas para ello siguen siendo importantes, debido a las diferencias estructurales que separan todavía demasiado los factores de competitividad de los países miembros, y que se relacionan con los dos modelos de Pymes, de mayor o menor dimensión media, que existen en la UE. Pero al menos algunas empresas, cuyas situación y expectativas han podido tabularse en las encuestas disponibles, parecen estar avanzando en el calendario de adaptación que culminará el 1º de enero del 2.002 y en la comprensión y adopción paulatina de los cambios, estratégicos y operativos, que requerirá el nuevo entorno.

Desgraciadamente, ni las 300 grandes empresas ni las 7.000 Pymes que se analizan a continuación representan estadísticamente a sus correspondientes estratos de dimensión en la UE. Pero el objetivo es mostrarlas como ejemplo del camino a seguir en este momento del “Paso del Ecuador” hacia el euro, como evidencia de que cuando los competidores potenciales avanzan en sus estrategias, la actitud de “esperar y ver” perjudica indefectiblemente la posición competitiva, actual y futura, de quien la mantiene. Y en el nuevo “mercado interior” del euro todas las empresas europeas son competidores potenciales.

2. El entorno económico y financiero: Todavía existen diferencias relevantes entre los factores de competitividad de los países miembros de la UE

Nunca es superfluo recordar que la construcción de la Europa unida por una sola moneda es un medio para fomentar la competitividad, impulsar el crecimiento y reforzar la cohesión económica y social entre los europeos sin detrimento, además, del medio ambiente. Y que ello pasa por la competitividad de los respectivos sectores empresariales de los países miembros. Con unas exigentes condiciones de eficiencia económica, que vienen dadas por la pérdida de soberanía nacional en la definición de las políticas monetaria, presupuestaria y cambiaria. Lo cual implica responsabilidades compartidas entre los gobiernos y los agentes empresariales e individuales, tanto para potenciar las infraestructuras y la eficiencia en la prestación de los servicios públicos como para fomentar el desarrollo empresarial y la internacionalización, en especial de las mayoritarias Pymes, mediante la inversión en los factores “intangibles” de la investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación y la formación continuada.

La competitividad depende así de un conjunto de factores macro y microeconómicos, que sustentan y condicionan las ventajas comparativas de una economía en el plano internacional. Entre ellos, la predicibilidad y estabilidad del cuadro macroeconómico constituye la condición “sine qua non” para la elaboración de expectativas empresariales, pero no es condición suficiente ni para garantizar la posición competitiva de las empresas ante sus sectores de operación ni para la creación de valor para el mercado por parte de cada unidad económica. La UE y el euro garantizan el marco de estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, pero son las empresas las que deben asegurar su posición competitiva ante el mercado mediante estrategias de negocio coherentes con su propia estructura organizativa, y por medio de la administración eficiente de los capitales humano, productivo y financiero que caracterizan a cada organización.

El problema, en ese sentido, son las diferencias “idiosincrásicas” entre los diferentes países de la UE, que vienen condicionadas por una diversidad de variables, entre las que se

encuentran la estructura empresarial, la especialización productiva, el grado de internacionalización, el desarrollo y sofisticación del sistema financiero y el marco habitual de relaciones entre los mercados e instituciones financieras y las empresas. Unas diferencias que se han ido mitigando, sin duda, al socaire del proceso de convergencia nominal que permitió definir en 1999 los 11 países integrantes del euro, pero cuya subsistencia justifica los esfuerzos aún pendientes en materia de convergencia real.

Para la caracterización y análisis de esas diferencias por países se recurre, una vez más(2), a los informes anuales sobre competitividad mundial comparada del *Institute for the Management Development* (IMD) de Lausana, cuya última edición acaba de aparecer: *The World Competitiveness Yearbook, 2000*. Informes que se basan, como es bien conocido, en una metodología de *Ranking* comparativos, según diversos indicadores, que se forman combinando los datos cuantitativos (2/3 del total son competitividad "medida") de cada país, extraídos de sus estadísticas y censos nacionales, con los datos cualitativos de los mismos, que se obtienen mediante encuestas de opinión (1/3 del total son competitividad "percibida" por más de 4.300 agentes nacionales) a los directivos de sus empresas. Tales indicadores sirven, una vez agrupados, para definir un conjunto de ocho factores sintéticos de competitividad, basados en: la fortaleza de cada economía nacional, su grado de internacionalización, la actuación gubernamental, las finanzas, las dotaciones en infraestructuras, la administración de las empresas, el sistema de ciencia y tecnología, y las características de la población y el empleo. El cuadro 1 ofrece la panorámica de la evolución de la competitividad de los países de la UE-15 durante los últimos cuatro años, atendiendo a dichos factores sintéticos, con cifras que representan el lugar que ocupa cada país, en cada año, en el correspondiente *Ranking* factorial.

A la vista de estos datos, es fácil apreciar que la preocupación por el grado de adaptación al euro de las empresas europeas no puede aislarse de la que induce el logro efectivo de la convergencia real en la UE. Incluso sin considerar a Luxemburgo, por sus especiales características de dimensión, los diferentes factores de competitividad muestran sistemáticamente

países europeos tanto en los primeros como en los últimos lugares mundiales, como ponen de manifiesto los desfases calculados en número de puestos para cada factor y año en el mencionado cuadro 1. Con referencia al Informe de competitividad del año 2000, el caso más llamativo viene dado por los 43 puestos que separan a Irlanda de Italia en el factor "Gobierno" (que incluye gasto público y deuda, regulación e intervención gubernamentales, política fiscal y sistema judicial). Siendo de destacar que, incluso en el caso de menor dispersión, son 27 puestos los que median entre Holanda y Grecia en el factor "Internacionalización" (que considera el saldo de la balanza comercial, las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, el tipo de cambio, la cartera de inversiones, y el grado de proteccionismo y/o apertura de las economías). Lo que manifiesta unas diferencias excesivas, si bien matizando que se refieren a números de orden y no a los valores de los indicadores que se toman para establecerlos, cuyos rangos son, al menos en ciertos casos, menos amplios.

En el caso de los factores que reflejan más directamente la relación entre el sistema financiero y la financiación empresarial, las diferencias son menores aunque igualmente significativas. En el factor "Finanzas" (que considera la eficiencia del sector bancario, el dinamismo del mercado de capitales, y la disponibilidad de capital y su coste para las empresas), la distancia entre Dinamarca y Grecia es de 28 puestos en el *Ranking*. En tanto que son 34 lugares los que separan la "Administración" o *Management* (productividad, eficiencia, costes laborales, cultura corporativa y *performance*) de las empresas holandesas y portuguesas. Ello muestra, una vez más, el menor desfase relativo que suele existir entre las variables financieras, como resultado del mayor grado de eficiencia alcanzado por los sistemas financieros de los países de la UE, respecto de sus correspondientes sectores empresariales.

En su evolución temporal, sin embargo, los menores desfases que se van consiguiendo en algunos de los factores de competitividad reseñados en el cuadro 1, muestran los efectos favorables inducidos por la convergencia nominal y la entrada en vigor de la tercera etapa de la UEM. Entre 1997 y 2000, y de nuevo sin considerar el caso de Luxemburgo, la mayoría de los países de la UE gana posiciones en todos

CUADRO 1
RANKING GENERAL DE COMPETITIVIDAD DE LOS PAISES DE LA UE. AÑOS 1997-2000

	<i>Economía doméstica</i>				<i>Internacionalización</i>				<i>Gobierno</i>				<i>Finanzas</i>			
	00	99	98	97	00	99	98	97	00	99	98	97	00	99	98	97
Alemania	12	11	21	26	5	7	8	7	28	31	36	25	6	6	7	9
Francia	10	13	36	29	11	9	10	10	41	40	42	35	19	17	16	16
Italia	32	23	29	30	16	13	19	27	46	45	44	44	27	27	29	34
Reino Unido	19	26	19	19	6	4	5	4	17	19	10	8	8	12	6	8
España	23	24	31	33	14	14	18	14	18	13	23	21	20	14	21	22
Holanda	7	7	13	16	4	6	6	6	7	18	17	22	3	3	2	2
Bélgica	21	15	32	28	10	10	9	8	40	43	45	43	16	15	18	17
Suecia	16	27	26	31	13	15	14	11	33	39	35	38	13	13	13	14
Austria	15	14	37	27	12	22	25	18	25	24	32	26	17	20	20	21
Dinamarca	14	10	14	18	15	12	12	9	21	22	20	23	2	5	4	4
Finlandia	5	4	20	23	8	11	11	13	9	10	15	15	7	8	8	13
Grecia	28	25	33	38	31	32	35	33	37	36	43	40	30	31	34	33
Portugal	22	21	35	40	22	19	13	15	34	25	29	30	24	21	22	27
Irlanda	2	2	6	5	7	8	7	12	3	5	6	12	14	16	15	20
Luxemburgo	3	3	11	4	3	3	4	5	12	7	11	24	5	2	5	7
Desfases	30	25	31	35	27	28	30	29	43	40	39	36	28	28	32	32
	<i>Infraestructura</i>				<i>Administración</i>				<i>Ciencia y tecnología</i>				<i>Población</i>			
	00	99	98	97	00	99	98	97	00	99	98	97	00	99	98	97
Alemania	11	6	7	7	15	18	20	25	4	4	3	3	21	20	21	19
Francia	16	16	14	15	23	24	23	20	7	7	4	4	22	23	23	25
Italia	30	28	28	32	29	27	26	27	30	29	31	35	31	29	26	27
Reino Unido	18	17	17	16	20	20	18	14	14	14	17	14	24	24	25	23
España	23	22	25	21	30	23	28	28	26	26	30	27	25	22	27	26
Holanda	6	7	8	12	2	2	3	4	8	8	11	12	14	12	9	10
Bélgica	17	18	18	18	13	17	15	22	19	18	16	15	17	18	20	15
Suecia	5	5	4	4	3	6	6	6	5	5	15	21	13	17	17	17
Austria	12	11	12	14	17	22	25	21	21	21	22	19	9	8	12	9
Dinamarca	10	9	5	5	7	11	8	5	10	9	14	23	11	2	2	3
Finlandia	2	2	3	3	4	3	5	8	6	6	6	6	2	1	3	1
Grecia	34	35	37	37	34	31	36	32	39	31	33	34	33	30	29	30
Portugal	29	27	32	35	36	34	39	43	36	38	38	43	26	25	31	32
Irlanda	19	23	23	22	8	7	10	12	17	11	8	7	16	21	19	20
Luxemburgo	15	15	16	17	9	12	16	16	20	20	18	17	10	10	14	18
Desfases	32	33	34	34	34	32	36	39	35	34	35	40	31	29	29	31

Fuente: *The World Competitiveness Yearbook*. International Institute for Management Development.

los factores, con un efecto que es bien patente en la fortaleza de las economías domésticas, pero también en las finanzas y la administración de empresas. Además, la convergencia logra reducir el desfase relativo entre los países de la UE en la mayoría de los casos, salvo en el factor de las políticas gubernamentales, en el que se amplían las diferencias entre el primero y último de los países europeos hasta en 7 posiciones en los cuatro años considerados, y en el de características de la población y el empleo, cuyo desfase permanece en el nivel de 1997.

A pesar de la tendencia a converger, las diferencias en competitividad subsisten, y el cua-

dro 2 permite profundizar algo más en sus causas a través de algunas de las variables que se consideran para el cálculo de los factores sintéticos. Así, las favorables posiciones que muestran los países de la UE en el factor que sintetiza sus cuadros macroeconómicos son, en general, mejores que las de algunas de las variables que los componen, debido al ajuste competitivo que realizan los más eficientes sistemas financieros nacionales. Es el caso de la relativa escasez del ahorro económico nacional, sobre todo si se relaciona con la posición fuertemente inversora de casi todos los países. Y ello, unido a las elevadas inversiones directas que se realizan en el exterior, muestra de manera implícita la trascendencia de los flujos

CUADRO 2
ALGUNAS VARIABLES DE COMPETITIVIDAD EN LOS PAÍSES DE LA UE. AÑO 2000

	Ale.	Fra.	Ita.	U.K.	Esp.	Hol.	Bélg.	Sue.	Aus.	Din.	Fin.	Gre.	Por.	Irl.	Lux.
Economía Nacional	12	10	32	19	23	7	21	16	15	14	5	28	22	2	3
Valor añadido.....	10	13	24	18	21	14	30	8	16	23	11	29	20	2	3
Inversiones.....	6	7	16	9	10	28	31	22	32	33	26	8	12	5	39
Ahorro.....	23	21	32	33	26	13	24	34	15	27	6	22	30	14	3
Internacionalización	5	11	16	6	14	4	10	13	12	15	8	31	22	7	3
Export. Bienes y servicios.....	4	10	24	9	12	11	13	21	8	26	30	38	25	6	3
Import. Bienes y servicios.....	35	30	12	10	39	28	37	20	32	13	25	14	40	4	2
Inversiones directas en el exterior.....	3	6	7	2	8	5	10	14	11	28	4	42	12	23	20
Finanzas	6	19	27	8	20	3	16	13	17	2	7	30	24	14	5
Coste del capital.....	3	9	21	18	12	2	14	13	10	8	7	38	19	6	4
Disponibilidad de capital.....	7	17	27	11	24	2	15	5	20	1	3	21	23	9	13
Dinamismo del mercado de capitales.....	7	17	31	3	21	8	23	13	24	12	14	37	29	19	18
Eficiencia del sector bancario.....	7	23	31	13	21	8	15	16	14	10	11	37	25	20	1
Infraestructura	11	16	30	18	23	6	17	5	12	10	2	34	29	19	15
Infraestructura básica.....	5	9	37	20	23	6	3	15	10	7	13	33	35	27	14
Infraestructura tecnológica.....	18	23	27	12	31	13	24	3	9	8	2	34	30	21	20
Administración de empresas	15	23	29	20	30	2	13	3	17	7	4	34	36	8	9
Productividad.....	12	9	7	15	21	13	2	6	20	16	17	28	30	5	3
Costes laborales.....	45	38	37	35	31	34	40	28	42	39	32	18	14	27	41
Resultados empresariales.....	9	20	26	10	25	6	19	14	12	8	3	35	27	21	15
Eficiencia de la administración.....	9	28	38	19	36	1	17	4	11	7	6	37	39	8	10
Ciencia y tecnología	4	7	30	14	26	8	19	5	21	10	6	39	36	17	20
Gastos en I+D.....	5	7	23	9	26	10	13	3	18	8	6	37	32	22	21
Personal en I+D.....	5	4	28	23	34	19	25	7	20	16	6	40	44	22	31
Administración tecnológica.....	10	16	40	22	29	4	20	11	17	9	1	30	38	7	13
Población	21	22	31	24	25	14	17	13	9	11	2	33	26	16	10
Características de la fuerza de trabajo.....	7	12	38	17	28	14	18	16	6	9	2	31	22	42	23
Empleo.....	41	40	44	31	34	24	45	23	39	35	25	42	28	17	5
Desempleo.....	7	14	39	22	44	27	27	5	4	27	25	37	11	16	1

Fuente: *The World Competitiveness Yearbook*, 2000. International Institute for Management Development.

internacionales de capital y el peso de los sistemas financieros en su canalización y asignación. Cuestión que también se puede comprobar desde la perspectiva de la financiación de los importantes flujos comerciales que se verifican en el área de la UE, fuertemente internacionalizada, con un papel relevante de las exportaciones, pero también con un elevado peso de las importaciones.

Atendiendo a las variables económicas que reflejan la posición competitiva de sectores y empresas, los países de la UE muestran asimismo una favorable posición en la generación de valor añadido, pero sin que ello repercuta de manera uniforme en mejores resultados de sus sectores económicos, ni en la más eficiente administración de sus recursos tecnológicos. Y en esto también influyen la funcionalidad y eficiencia de los sistemas financieros, en este caso por sus posibles carencias de financiación hacia determinados sectores o seg-

mentos de empresas (cuestión que afecta a los países con Pymes de menor dimensión media, como son Grecia, Portugal, Italia y España), o por sus limitaciones en la financiación de inversiones en "intangibles" como la tecnología.

La comparación entre variables económicas y financieras en el nivel microeconómico apunta, finalmente, algunas claves del porqué de las diferencias de competitividad en el área de la UE. Las características de la fuerza laboral y su productividad sitúan a casi todos los países europeos en posiciones ventajosas, pero los elevados costes laborales en ciertos casos o la ineficiencia del *Management* en las empresas no financieras en otros, penalizan los resultados empresariales y el empleo (con posiciones relegadas en el *Ranking* mundial de prácticamente todos los países de la UE). En contraposición, la eficiencia del sector bancario de los diversos países suele ofrecer mejores posiciones que las del correlativo sistema real,

lo que, unido a un dinamismo cada vez mayor de los mercados de capitales, parece asegurar una adecuada disponibilidad global de financiación, aunque con restricciones para las empresas de menor dimensión y con un coste del capital demasiado elevado como para que las empresas puedan canalizar dicha financiación hacia proyectos de inversión productiva.

En definitiva, del análisis descriptivo de los datos de competitividad comparada del IMD se deducen una serie de percepciones acerca de los desfases que existen aún entre los países de la UE, pero también sobre su paulatina reducción al hilo del proceso de convergencia nominal y del propio incremento de la competencia. Igualmente, se detectan desfases en la relación entre las variables macroeconómicas, las funciones de los sistemas financieros y la administración de las empresas e instituciones financieras; que, no obstante, también parecen tender hacia unas mayores homogeneidad y eficiencia en sus relaciones. La duda radica en si el ritmo con el que se atemperan las diferencias es el necesario para homogeneizar la competitividad de los países componentes de un área integrada, y con una sola moneda en el año 2002; y de si esa competitividad resistirá la prueba de fuego de los procesos previstos de ampliación a partir del 2003.

De momento, la convergencia (tomando "ratios" de desviación típica por unidad de valor medio) muestra sus mayores logros en la homogeneización de la renta per cápita, el IPC, el porcentaje de Deuda Pública sobre el PIB, el tipo de interés real a corto plazo, la calificación crediticia de los países y el "spread" entre tipos de interés activos y pasivos. Cuestión relacionada, como es obvio, con los indicadores de nivel de precios, Deuda Pública y tipos de interés que definen el cuadro de indicadores para el seguimiento de la convergencia nominal, y con el elevado grado de competencia alcanzado por los sectores bancarios en un espacio financiero integrado. Pero las mayores divergencias se ofrecen en dos variables representativas de la conexión entre los mercados y la financiación empresarial, como son la capitalización bursátil y el número de empresas nacionales cotizadas. Fiel exponente del camino que falta por recorrer en las cuestiones que atañen más directamente a los sectores empresariales de los países miembros(3).

3. Los sistemas empresariales: Se observan dos modelos diferenciados de Pymes en los países de la UEM

La búsqueda de un tamaño adecuado al nuevo entorno de competencia por parte de las grandes empresas europeas, y la representatividad de sus variables de valor añadido, inversión o ventas en términos de las macromagnitudes nacionales, suele focalizar el objetivo de los análisis empresariales en las empresas de mayor dimensión. Y, sin embargo, la UE es esencialmente un territorio de Pymes que ofrecen, además, rasgos bien diferenciados por países. Son más de 18 millones de empresas, poco estudiadas en sus mismas variables económico-financieras, y prácticamente desconocidas en cuanto a sus procesos decisionales y sus comportamientos estratégicos. Pero su actuación es determinante, tanto de cara al proceso de adopción plena del euro como en relación con el logro de la convergencia real.

Un error frecuente en el estudio de las Pymes en el ámbito de la UE, es el de considerarlas como un todo homogéneo en el que, todo lo más, se llega a su segmentación por estratos de dimensión o por sectores económicos de operación. Pero incluso el criterio usual de la dimensión según el número de trabajadores en plantilla, que considera Pymes a toda empresa que no sobrepase los 250 empleados, puede sesgar el estudio hacia aquellos países y/o sectores que se caracterizan por una mayor dimensión media de sus empresas. Lo que tiene una especial repercusión en materia de políticas públicas de fomento de las Pymes y del empleo, ya que su incidencia puede ser mínima o nula en países o sectores compuestos mayoritariamente por autopatronos o empresarios autónomos (empresas sin empleados) y por micropymes (de 1 a 9 empleados). De hecho, la propia legislación europea en materia de dimensión empresarial, que no debe olvidarse pretende la caracterización de las empresas susceptibles de recibir apoyo público, parece inspirarse más en las Pymes de los países centroeuropeos o escandinavos que en las de los países "periféricos" mediterráneos (los "cariñosamente" denominados PIGS o "Club Med").

El cuadro 3 ofrece los últimos datos disponibles en el ámbito de la UE-15 sobre la composición por tamaños y sectores económicos de

CUADRO 3
EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA, 1995. DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO Y SECTORES DE ACTIVIDAD

UE-15-1995	Nº de Empleados										TOTAL	
	0	Porcentaje	1-9	Porcentaje	10-49	Porcentaje	50-249	Porcentaje	+250	Porcentaje		
Nº empresas (miles)	9.320	51,6	7.447	41,3	1.084	6,0	163	0,9	36	0,2	18.050	
Total empleo (millones).....	11	9,7	26	23,1	21	19,0	16	13,9	38	34,3	112	
Volumen de ventas (mil mill ECU)..	609	3,6	2.447	14,3	2.981	17,4	3.330	19,5	7,74	2	45,3	17.109
	Empresas		Empleo		Vol. ventas		Empleo					
	Miles	Porcentaje	Millones	Porcentaje	M M ECU	Porcentaje	PYME (En porcentaje)					
Industria y energía.....	2.043	11,3	33,24	29,7	4.454	26,0	52,6					
Construcción	2.408	13,3	10,14	9,1	905	5,3	87,7					
Comercio y hoteles y catering	6.804	37,7	29,82	26,7	4.787	28,0	78,8					
Transportes y comunicaciones.....	930	5,2	8,16	7,3	715	4,2	46,6					
Intermediación financiera	326	1,8	4,7	4,2	4.347	25,4	28,3					
Otros servicios.....	2.062	11,4	10,25	9,2	795	4,6	68,9					
Otras actividades empresariales	3.477	19,3	15,46	13,8	1.107	6,5	73,2					
Todos los Sectores	18.050	100,0	111,76	100,0	17.109	100,0	65,7					

Fuente: Enterprises in Europe. Fift Report. Data 1994-1995. Eurostat.

CUADRO 4
EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA EN 1995. DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES

	Nº de habitantes (Millones)	Nº de empresas (Miles)	Nº de personas ocupadas (Mill)	Vol. de vtas. (Mil mill ECU)	Vol. de vtas. por 1.000 hab.	Nº emp. por 1.000 hab.	Particip. PYME empleo total (en porcentaje)
UE-15	372,12	18.049,53	111,76	17.108,82	45,98	49	65,70
Bélgica	10,14	594,64	3,68	468,27	46,18	59	72,60
Dinamarca	5,23	235,73	1,55	235,78	45,08	45	69,50
Alemania	81,66	3.334,78	30,03	3.964,16	48,54	41	57,70
Grecia.....	10,45	746,86	1,73	356,99	34,16	71	86,50
España	39,21	2.349,67	10,93	1.104,55	28,17	60	79,40
Francia	58,15	2.116,24	15,34	2.217,37	38,13	36	65,90
Irlanda	3,60	70,86	0,74	200,11	55,59	20	67,00
Italia	57,30	3.251,88	13,98	1.586,40	27,69	57	79,90
Luxemburgo	0,40	17,99	0,18	57,04	142,60	45	71,60
Países Bajos	15,45	488,61	5,22	655,89	42,45	32	60,60
Austria.....	8,06	237,39	2,59	401,77	49,85	29	64,50
Portugal.....	9,92	656,76	2,86	182,81	18,43	66	79,50
Finlandia	5,11	180,13	1,07	220,33	43,12	35	57,40
Suecia	8,83	243,55	2,11	384,72	43,57	28	61,00
Reino Unido	58,61	3.355,01	20,12	5.193,81	88,62	57	56,90

Notas:

PYME: empresas de 0 a 249 empleados.

Grecia, Italia, Países Bajos y Austria: datos 1994.

Fuente: Enterprises in Europe. Fift Report. Data 1994-1995. Eurostat.

las empresas europeas, y permite una primera visión panorámica del problema. Tan sólo 36.000 empresas europeas son grandes (el 0,2 por 100 del total), y aunque son responsables del 45 por 100 de las ventas totales emplean tan sólo a la tercera parte de los trabajadores europeos. Tomarlas como representativas del sector empresarial en su conjunto puede ser aceptable en materia de magnitudes económicas, pero discutible en cuanto a su ponderación social. En el extremo opuesto, el 93 por

100 de las empresas europeas son formas de autoempleo (11 millones de "autónomos", acompañados muchas veces de empleados familiares, no registrados), o microempresas (26 millones de empleados) cuyo análisis suele omitirse debido a la escasa trascendencia económica de su cifra de negocio (18 por 100 de las ventas totales). Y estas Pymes, además, se polarizan en determinados sectores de actividad, como son la construcción, el comercio, hostelería y restauración, y los servicios a las

empresas, especialmente representados en algunos de los países miembros.

El problema añadido a esa habitual “desconsideración” económica hacia las menores Pymes, es el de su diferente ponderación en los países miembros de la UE, como se pone de manifiesto en el cuadro 4. Frente a una media de 49 empresas por 1.000 habitantes y a una participación del 65 por 100 en el empleo total por parte de las Pymes, en el conjunto de la UE-15, dos grupos de países muestran sendas estructuras empresariales claramente diferenciadas. Por una parte, los ya mencionados Portugal, Italia, Grecia y España, con predominio de Pymes de reducida dimensión media (60 empresas o más por 1.000 habitantes), pero en los que éstas generan el 80 por 100 de los empleos totales. Por la otra, Francia, Finlandia, Austria, Holanda y Suecia, con Pymes de mayor dimensión media (40 empresas o menos por 1.000 habitantes), que responden de alrededor del 60 por 100 de los empleos totales. Y parece obvio que unas y otras Pymes no pueden medirse por el mismo rasero para la implantación de políticas de fomento empresarial y del empleo. Siquiera sea por la diferente magnitud del cambio en su posicionamiento estratégico que supone el paso de mercados nacionales a un mercado ampliado, integrado y con una sola moneda. Considerando, además, que sus respectivas capacidades directivas para afrontar los retos estratégicos que suponen el nuevo entorno y para percibir los costes y beneficios asociados a su adaptación al mismo han de ser, visiblemente, diferentes.

4. Las percepciones ante la UEM y el euro de grandes empresas y Pymes

La preparación de las empresas para la plena circulación del euro se analiza, mediante encuestas, por diversas instituciones públicas y compañías consultoras desde hace varios años(4); si bien los estudios suelen tener alcance nacional o regional y referirse a grandes empresas o a directivos de las mismas. Esta metodología ofrece indudables limitaciones en cuanto a significación y representatividad estadística, pero permite detectar tendencias y cambios en las mismas, y de ahí su utilidad para nuestro objetivo. De entre esos numerosos estudios, y siguiendo la referencia maneja-

da por el propio Comisario europeo de asuntos económicos, monetarios y financieros, se va a tomar aquí el realizado por la consultora KPMG (*Europe's Response to EMU: Fourth Annual Report, 1999*) en el ámbito de la UE y Suiza para caracterizar la posición de las grandes empresas. En tanto que para las Pymes, de las que se dispone de un menor número de análisis, que además se realizan esporádicamente, viene casi obligada la utilización del estudio que proporciona el Grupo de Consultoras Grant Thornton International, en colaboración con la firma de análisis Business Strategies Ltd. (7º *Estudio Empresarial Europeo, 1999*), para un ámbito territorial ampliado que incluye los países de la UE, tanto euro como no euro, además de Malta, Noruega, Polonia, Suiza y Turquía.

4.1. Las grandes empresas ante el euro: programadas las tareas necesarias, decae su atención.

El estudio de KPMG Consulting se basa en una encuesta telefónica que se realiza por cuarto año consecutivo entre los directores financieros de las mayores empresas europeas (de al menos 5.000 trabajadores), y cuya última edición fue realizada por TNS Harris en 1999, con una muestra final de 307 empresas. Se basa expresamente en actitudes y expectativas ante la UEM y ofrece sus resultados con una discutible presentación que combina países considerados individualmente (Reino Unido, Francia, Alemania, Italia y Suiza) con otros agrupados por áreas geográficas (Escandinavia y Benelux) o como grupo residual (Austria, Grecia, Irlanda, Portugal y España). Lo cual, por cierto, viene a confirmar la mayor presencia de grandes empresas en determinados países europeos e, indirectamente, la menor dimensión media de los sectores empresariales de los restantes, entre los que se encuentra España.

Los principales apartados de este estado de opinión sobre la UEM y el euro de las grandes empresas se reproducen en el cuadro 5, y pueden resumirse en una actitud de “haber hecho lo principal del trabajo”, por lo que “debe prestarse menos atención al problema” y “esperar los resultados en la fecha clave”. Postura que resulta, cuando menos, curiosa si se considera que las empresas reflejadas en esta encuesta han sido las “iniciadoras del cambio” en sus respectivos países, debido a su dimensión, su experiencia in-

ternacional y su posición de liderazgo en buena parte de los sectores económicos.

De forma más precisa, es sintomática la caída de 1999 en el *grado de importancia* que las grandes empresas otorgan a la UEM, ya que tan sólo es alta su prioridad para el 39 por 100 de los encuestados. Lo que parece indicar que se ha realizado la oportuna programación de actividades para el proceso de transición y que, en consecuencia, el grado de atención al problema se atenúa. Esa programación refleja, por otra parte, una dilación mayor de la que cabría esperar en este tipo de empresas, ya que a finales del año 2.000 tan sólo el 40 por 100 de ellas esperan haber concluido el *proceso de adaptación* al euro, y la mayoría parece haberse decantado por el "justo a tiempo", de forma que el 82 por 100 de las grandes empresas sólo estarán plenamente adaptadas en el momento de la plena circulación de la nueva moneda (1º de enero del 2.002). Esta hipótesis de que las principales empresas sienten haber realizado ya lo sustancial del proceso resulta, a su vez, coherente con la estimación efectiva de los *costes de adaptación* que han hecho la mayoría de ellas en todos los países. Así como con la elaboración de sus balances en la moneda nacional y/o en euros que, salvo en las empresas escandinavas, se hace por más del 60 por 100 de las empresas encuestadas de la zona euro.

En cuanto a los *aspectos operativos* de asignación de costes por áreas empresariales y de estimación de los impactos de la nueva moneda sobre sus principales indicadores, incluso las grandes empresas parecen minimizar los retos estratégicos del euro y circunscribir su impacto a los aspectos puramente monetarios y de procesamiento de la información. Es llamativa, en tal sentido, la asignación de un 76 por 100 de los costes totales de adaptación a los sistemas y tecnologías de la información. Al igual que lo es la progresiva minusvaloración que hacen las empresas del impacto del nuevo entorno sobre su rentabilidad, sobre todo en el corto plazo. Sus expectativas sobre la evolución de los precios parecen también contradecir las perspectivas apriorísticas y optimistas que ven en el euro un beneficio para los consumidores por la mayor transparencia de costes y precios, y la progresiva disminución de éstos por la mayor competencia. De hecho, tan sólo el 25 por 100 de las empresas encuestadas

comparten esa visión "idílica". Tal vez porque sí consideran (el 58 por 100 de ellas) que la UEM tenderá a igualar los salarios, pero que esa igualación será al alza (en el 66 por 100 de los casos), y que ese incremento en los costes bastará para quitarles cualquier tentación de rebajar sus precios.

Por último, las grandes empresas no esperan grandes *transformaciones en sus estructuras organizativas* por la incidencia de la UEM, salvo las que vengan obligadas por la circulación de la nueva moneda, que repercutirán en los obvios aspectos de procesamiento de la información y en las áreas de finanzas y tesorería, incluida la mayor posibilidad de cubrir sus riesgos por la mayor diversificación de activos financieros denominados en una única referencia. En cuanto a los cambios que puedan inducirse en las *estrategias* de las grandes empresas por el nuevo entorno, tan sólo parece otorgarse cierta importancia al marketing, debido a la ampliación del mercado potencial. Pero muy poca a aspectos de mayor calado, como las estrategias de producción o de localización, o a la misma estructura administrativa de los procesos empresariales. Cuestiones, todas ellas, en las que parece evidente se solapan dos motivaciones: la favorable posición de mercado que ya ostentan estas empresas de gran dimensión, que les hace operar "de facto" en un mercado transnacional con estrategias acordes al mismo y que sienten no habrán de cambiar con la plena vigencia de la UEM; y su percepción de "haber hecho los deberes", una vez elaborado su calendario de adaptación al euro "justo a tiempo", y en los aspectos imprescindibles en los que éste incidirá.

4.2. Las Pymes ante el nuevo entorno económico y el euro: mayor énfasis en los aspectos comerciales, la formación y las nuevas tecnologías de la información.

Teniendo en cuenta el anterior estado de opinión de las grandes empresas, lo extraño sería que las Pymes ofreciesen un panorama más optimista, considerando que sus planes de adaptación al euro están supeditados tanto a los planes de los diferentes gobiernos nacionales como a la pautas que les marquen las "iniciadoras del cambio". Y, de hecho, sus opiniones no contravienen esa percepción, como ahora comentaremos sobre la base del estudio

CUADRO 5
LAS GRANDES EMPRESAS EUROPEAS FRENTE AL EURO

1. GRADO DE IMPORTANCIA E IMPACTO DE LA UME PARA LAS EMPRESAS (Porcentaje de respuestas)

	1996	1997	1998	1999
ALTA.....	45	50	50	39
MEDIA	32	35	23	28
BAJA.....	22	15	23	26

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

2. CALENDARIO PARA LA CONVERSIÓN
(Porcentaje de respuestas)

	Eurozona	No Eurozona
Inmediato (oct.–nov.1999)	20	6
Al final de 1999	25	6
Al final de 2000	40	13
Al final de 2001	82	23
Al final de 2002	100	42
En el año 2003 ó más tarde	100	100

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

3. COSTES DE ADAPTACIÓN

	1997 (en porcentaje)	1998 (en porcentaje)	1999 (en porcentaje)
Se han estimado los costes	38	60	67
Reino Unido.....	32	60	61
Francia	28	61	73
Alemania	49	67	66
Italia	41	78	92
Benelux	49	56	68
Escandinavia	21	43	56
Resto	53	73	65

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

4. BALANCES EN EUROS

	1996 (en porcentaje)	1997 (en porcentaje)	1998 (en porcentaje)	1999 (en porcentaje)
Se elaboran balances en euros			47	63
Eurozona				67
No Eurozona.....				54
Italia	6	27	47	72
Resto de UE	13	25	60	69
Benelux	12	29	60	60
Francia	2	21	49	68
Alemania	14	46	47	66
Reino Unido.....	5	14	46	64
Escandinavia	3	13	36	47

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

5. DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTES DE ADAPTACIÓN

	1999	2000	2001
Programación temporal	55	76	92
Eurozona	57	78	94
No Eurozona.....	51	71	86

(continúa)

CUADRO 5 (continuación)
LAS GRANDES EMPRESAS EUROPEAS FRENTE AL EURO

5. DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTES DE ADAPTACIÓN

<i>Áreas de asignación</i>	1997	1998	1999
Sistemas y tecnologías de la información.....	91	84	76
Ventas y marketing	38	28	8
Reestructuración de la tesorería.....	12	21	4
Formación y reciclaje.....	4	18	4
Reestructuración financiera.....	18	11	1
Recursos humanos	14	9	1

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

6. IMPACTOS DE LA UEM SOBRE LA RENTABILIDAD

<i>A corto plazo</i>	1996	1997	1998	1999
Positivo	23	28	30	23
Neutral	48	40	43	61
Negativo	25	31	27	16
<i>A largo plazo</i>				
Positivo	67	77	77	60
Neutral	25	15	15	28
Negativo	2	6	4	9

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

7. IMPACTO DE LA UEM SOBRE PRECIOS Y SALARIOS

<i>Expectativas de precios</i>	Eurozona	No Euro
Tenderán al alza	15	29
Tenderán a la baja	46	25
Permanecerán igual.....	30	33
<i>Expectativas de salarios</i>		
Se reducirán las diferencias	48	59
Tenderán al alza	57	66
Tenderán a la baja	11	10
Permanecerán igual.....	21	15

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

8. IMPACTO DE LA UEM SOBRE LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
(escala de 1 a 10, de menor a mayor impacto)

	1997	1998	1999
Sistemas y tecnologías de la información.....	7,99	7,35	6,29
Finanzas y tesorería	7,56	6,91	6,31
Estrategias de cobertura en Europa			5,9
Política de precios	6,5	6,54	5,41
Estrategias de negocio en Europa			5,11
Estrategias de marketing.....	6,06	6,1	4,94
Contabilidad y nóminas	6,17	6	4,56
Productos y servicios		5,3	4,11
Estrategia de producción	4,84	4,84	3,61
Estrategia de localización.....		4,46	2,98
Estructura administrativa	3,79	4,38	3,15

Fuente: KPMG Consulting. Europe's Response to EMU. Fourth Annual Research Report.

de Grant Thornton International, cuya publicación en España se realiza por las firmas asociadas Ros Petit, S.A. y Uniaudit. Se basa en una encuesta anual que se lanza a 50.000 Pymes (de entre 10 y 250 empleados) en 19 países (los 15 de la UE y los otros cuatro de referencia ya mencionados), y que tiene un contenido y alcance más amplio que el de la posición de las empresas ante el euro. Sus resultados, en general, se ofrecen desagregados para todos y cada uno de los países, y de ahí su gran utilidad para caracterizar la coyuntura y las expectativas de las Pymes europeas. Su realización efectiva corre a cargo de Business Strategies, y en su última edición (1999) los resultados tabulados abarcan 7.072 respuestas (317 de Pymes españolas). La selección de indicadores que aquí se ha realizado de ese informe, se recoge en el cuadro 6. Se agrupan en 6 apartados, que se refieren al clima empresarial, el comercio, la financiación y las inversiones, el empleo, los planes estratégicos y las nuevas tecnologías de la información.

El *clima empresarial* de las Pymes es prácticamente calcado del de las grandes empresas: decrece el grado de importancia que se otorga a los impactos del euro (una tercera parte de las empresas piensa que será nulo, y otra tercer parte que tan sólo será algo positivo), y se rebajan progresivamente las expectativas acerca del mayor volumen de negocio y de beneficios que se generarán en el marco de la UEM. Sin embargo, a diferencia de las grandes, que rebajaban su atención al haber canalizado la resolución del problema, las Pymes son escépticas ante el euro porque esperan limitaciones en la demanda (1/3 de ellas lo esperan tanto a corto como a largo plazo) y porque suponen el mantenimiento de sus precios, debido a su reducido poder de mercado (a diferencia de las grandes, con capacidad de trasladar aumentos de precios al mercado).

Los diversos indicadores de la *posición comercial* de las Pymes son algo más halagüeños, y denotan su progresiva adaptación a un nuevo y ampliado mercado. Algo menos de la mitad de las encuestadas son exportadoras hacia los países de la UE, que pronto serán "mercado interior", y sus expectativas de seguirlo siendo son netamente favorables, considerando las que esperan incrementar sus exportaciones frente a las que esperan reducirlas (17 puntos porcentuales de diferencia). El 48 por

100 de las Pymes proyectan, además, desarrollar nuevos mercados al entender que en el nuevo entorno ya no serán restricciones comerciales ni el tipo de cambio ni las limitaciones a la exportación, sino tan sólo su propia capacidad de acceder a nuevos segmentos de clientela.

Los *aspectos financieros* de las Pymes reflejan, asimismo, las ventajas de la estabilidad del nuevo cuadro macroeconómico y la reducción de los tipos de interés; y reducen los argumentos que centran en la financiación el principal problema del desarrollo de las pequeñas empresas. Ahora bien, y en la línea de lo que ya se ha indicado al hablar de la competitividad comparada de los países europeos, el coste de la financiación resulta más restrictivo que la cuantía disponible para abordar nuevas inversiones, debido a los habituales problemas de asimetrías informativas entre financiadores y Pymes. Un problema que atañe sobre todo a la financiación a corto plazo, especialmente importante en estas empresas. En cuanto a los destinos de las nuevas inversiones, la "buena noticia" es que las Pymes parecen entender las ventajas de los recursos intangibles, I+D y Publicidad, de cara a su competitividad futura; pero la "mala noticia" es que tan sólo lo vean así el 20 por 100 de las empresas encuestadas.

Las Pymes son generadoras netas de *empleo*, sobre todo en fases de crecimiento económico como la actual, y los datos de la encuesta lo confirman. No sólo en cuanto al saldo claramente favorable entre quienes esperan aumentar y quienes esperan reducir el empleo (21 puntos porcentuales de diferencia en 1999), sino en cuanto a que los empleos que se crean de manera efectiva suelen estar por encima de las expectativas de las propias empresas. Aquí también juega un papel determinante otro recurso intangible, como es la Formación, ya que la falta de personal especializado (29 por 100 de los casos) y, en menor medida, de directivos (11 por 100), restringen los planes de expansión de las Pymes. Lo que induce un saldo neto de empresas (31 puntos porcentuales) convencidas de la necesidad de incrementar la formación. Un aspecto que resulta especialmente importante ante el nuevo entorno de competencia, ya que una de las principales causas del fracaso de las Pyme suele radicar en su falta de capacidades directivas.

CUADRO 6
LAS PYMES EUROPEAS FRENTE AL EURO

1. CLIMA EMPRESARIAL

1.1. EXPECTATIVAS SOBRE EL IMPACTO DE LA MONEDA ÚNICA EUROPEA EN LAS EMPRESAS (Media de la encuesta, en porcentaje)

	1997	1998	1999
Muy positivo	8	6	6
Algo positivo	23	23	27
Ninguno	21	23	33
Algo negativo	6	5	7
Muy negativo	1	1	1
No sabe	39	41	26

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

1.2. EXPECTATIVAS DE NEGOCIO DE LAS PYMES EN LA UE (Diferencia en porcentaje)(*)

	1997	1998	1999
Volumen de ventas	9	27	19
Beneficios	37	55	49

(*) Diferencia entre los que dijeron "sube" y los que dijeron "baja".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

1.3. LIMITACIÓN DE LA DEMANDA EN LA EXPANSIÓN DE LAS PYMES EN LA UE (porcentaje respuestas más citadas)

	1997	1998	1999
Demanda limitada del mercado como restricción a largo plazo....	35	27	30
Falta de pedidos como restricción a corto plazo	36	30	32

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

1.4. EXPECTATIVAS DE LAS PYMES EN LA UE SOBRE LOS PRECIOS DE VENTA (Diferencia en porcentaje)(*)

	1997	1998	1999
Previsión de incremento	4	8	2

(*) Diferencia entre los que dijeron "sube" y los que dijeron "baja".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

2. COMERCIO

2.1. PYMES DE LA UE EXPORTADORAS (en porcentaje)

	1997	1998	1999
	54	46	45

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

2.2. PYMES DE LA UE QUE EXPORTAN A OTROS PAÍSES DE LA UE (porcentaje de las que exportan)

	1997	1998	1999
	86	84	82

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

2.3. EXPECTATIVAS PARA LA EXPORTACIÓN DE LAS PYMES EN LA UE (Diferencia en porcentaje)(*)

	1997	1998	1999
	24	24	17

(*) Diferencia entre los que dijeron "sube" y los que dijeron "baja".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

(continúa)

CUADRO 6 (continuación)
LAS PYMES EUROPEAS FRENTE AL EURO

2.4. PYMES DE LA UE QUE PROYECTAN DESARROLLAR NUEVOS MERCADOS (en porcentaje)

	1997	1998	1999
	56	53	48

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

2.5. PYMES EN LA UE QUE CITAN RESTRICCIONES DE CARÁCTER COMERCIAL PARA SU EXPANSIÓN (en porcentaje)

	1997	1998	1999
Tipo de cambio como restricción a corto plazo	6	8	5
Limitación a la exportación como restricción a largo plazo	4	4	3
Acceso a nuevos mercados como restricción a largo plazo.....	28	24	29

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

3. FINANCIACION E INVERSIONES**3.1. PYMES EN LA UE QUE CONSIDERAN EL COSTE DE LA FINANCIACIÓN COMO UNA RESTRICCIÓN PARA SU EXPANSIÓN (en porcentaje)**

	1997	1998	1999
Restricciones a largo plazo.....	25	20	17
Restricciones a corto plazo	34	29	24

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

3.2. PYMES EN LA UE QUE CONSIDERAN LA FALTA DE CAPITAL CIRCULANTE Y LA FINANCIACIÓN A LARGO PLAZO COMO RESTRICCIONES A SUS PLANES DE EXPANSIÓN (en porcentaje)

	1997	1998	1999
Falta de capital circulante como restricción a corto plazo	18	16	17
Falta de financiación como restricción a largo plazo.....	20	18	20

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

3.3. EXPECTATIVAS DE INVERSIÓN DE LAS PYMES EN LA UE (Diferencia en porcentaje)(*)

	1997	1998	1999
Instalaciones y equipos	17	21	24
Edificios.....	2	9	9
I+D	18	20	21
Publicidad.....	15	20	19

(*) Diferencia entre los que dijeron "sube" y los que dijeron "baja".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

4. ASPECTOS RELATIVOS AL EMPLEO**4.1. CAMBIOS PREVISTOS Y REALES EN EL EMPLEO MEDIA DE LA ENCUESTA (Diferencia en porcentaje)(*)**

	1997	1998	1999
Previsto	8	17	21
Real	15	24	nd

(*) Diferencia entre los que dijeron "sube/baja", en realidad "aumentó/descendió".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

4.2. PYMES EN LA UE QUE CITAN UNA FALTA DE DIRECTIVOS O DE PERSONAL ESPECIALIZADO COMO RESTRICCIÓN A CORTO PLAZO PARA SUS PLANES DE EXPANSIÓN (en porcentaje)

	1997	1998	1999
Falta de directivos	9	12	11
Falta de personal especializado.....	18	22	29

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

(continúa)

CUADRO 6 (continuación)
LAS PYMES EUROPEAS FRENTE AL EURO

4.3. EXPECTATIVAS DE FORMACIÓN EN LAS PYMES DE LA UE Y PYMES QUE CITAN LA FALTA DE PERSONAL ESPECIALIZADO COMO RESTRICCIÓN A CORTO PLAZO PARA SUS PLANES DE EXPANSIÓN

	1997	1998	1999
Falta de personal especializado.....	18	22	29
Expectativas de formación.....	28	31	31

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

5. PLANES DE LAS EMPRESAS

5.1. PLANES A CORTO PLAZO DE LAS PYMES EN LA UE

	1997	1998	1999
Adquisiciones	9	11	11
Joint ventures	20	22	21
Racionalizar gama productos	24	25	25
Diversificar gama productos	41	41	41
Nuevos mercados	56	53	48

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

5.2. LEGISLACIÓN COMO RESTRICCIÓN PARA LOS PLANES DE EXPANSIÓN DE LAS PYMES EN LA UE (en porcentaje)

	1997	1998	1999
Legislación UE como restricción a corto plazo	9	7	7
Legislación UE como restricción a largo plazo	10	8	9
Legislación nacional/impuestos como restricción a corto plazo...	41	36	38
Legislación nacional/impuestos como restricción a largo plazo ...	33	30	32

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

5.3. PLAZO PARA LA INTRODUCCIÓN DEL EURO EN PAISES DENTRO Y FUERA DE LA ZONA EURO (en porcentaje)

	1998		1999		2000	
	euro	no euro	euro	no euro	euro	no euro
Listado de precios.....	2	1	34	14	31	12
Facturación	1	1	30	15	34	11
Cuentas bancarias.....	1	4	27	15	34	9
Pagos	1	1	26	16	35	11
	2001		No sabe			
	euro	no euro	euro	no euro		
Listado de precios.....	12	6	16	55		
Facturación	15	7	17	56		
Cuentas bancarias.....	15	7	19	55		
Pagos	17	7	18	54		

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

6. CORREO ELECTRÓNICO, INTERNET Y USO DE ORDENADORES

6.1. POSESIÓN Y USO DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN (Medio de la encuesta, en porcentaje)

	1997	1999
Correo electrónico.....	33	85
Internet para información.....	25	84
Internet para vender.....	9	61
Internet para comprar	9	50

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

(continúa)

CUADRO 6 (continuación)
LAS PYMES EUROPEAS FRENTE AL EURO

6.2. PYMES QUE TIENEN O USAN CORREO ELECTRÓNICO

94-95 (en porcentaje)	90-93 (en porcentaje)	80-89 (en porcentaje)	70-79 (en porcentaje)
Holanda	Irlanda	Bélgica	Austria
Finlandia	Reino Unido	Dinamarca	Portugal
Suecia	Malta	Suiza	Luxemburgo
Noruega	Italia	Grecia	Polonia
	España	Turquía	
		Francia	
		Alemania	

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

6.3. PYMES QUE TIENEN PÁGINA EN LA WORLD WIDE WEB

> 40 (en porcentaje)	30-39 (en porcentaje)	20-29 (en porcentaje)	10-19 (en porcentaje)
Suecia	Suiza	Alemania	Grecia
Reino Unido	Italia	Austria	Portugal
Dinamarca	Polonia	Francia	
Holanda	Finlandia	España	
	Irlanda	Malta	
	Turquía	Bélgica	
	Noruega		
	Luxemburgo		

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

6.4. PERSONAL QUE UTILIZA ORDENADORES PARA SU TRABAJO (Porcentaje más citado)

0-25 (en porcentaje)	26-50 (en porcentaje)	51-75 (en porcentaje)	> 75 (en porcentaje)
Turquía	Italia	Grecia=	Suecia
Portugal	España=	Holanda	Austria
Francia	Polonia=	Suecia	Polonia=
Grecia=	Bélgica	Reino Unido=	Reino Unido=
España=	Alemania	Malta	Dinamarca
	Suiza	Noruega	Finlandia

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

6.5. PYMES SATISFECHAS CON LOS CONTROLES DE SEGURIDAD INFORMÁTICOS EN SUS EMPRESAS (Diferencia en porcentaje)(*)

> 65 (en porcentaje)	50-65 (en porcentaje)	35-49 (en porcentaje)	< 35 (en porcentaje)
Suiza	Holanda	Italia	Alemania
Suecia	Francia	Irlanda	Austria
Finlandia	Portugal	Reino Unido	España
Dinamarca	Grecia	Malta	Turquía
Polonia		Bélgica	
		Luxemburgo	
		Noruega	

(*) Diferencia entre los que dijeron "satisfecho" y los que dijeron "insatisfecho".

Fuente: Uniaudit-Grant Thornton y Ros Petit, S.A: 7º Estudio Empresarial Europeo, 1999.

Los planes estratégicos de las Pymes son, sobre todo, de carácter comercial al estar condicionadas por una competencia cada vez mayor, ante la que únicamente pueden reaccionar con el binomio precio/calidad. De ahí que sus planes sean (en más del 40 por 100 de los casos) de diversificación de productos y de aper-

tura de nuevos mercados. Por otra parte, las relaciones comerciales son la forma de conexión entre Pymes y grandes empresas, por lo que el calendario de adopción del euro por parte de éstas obliga a que se ajusten a él sus suministradores y proveedores. Tal es la situación que parece darse con las Pymes de la encuesta,

que adaptarán al euro sus instrumentos comerciales (precios, pagos, facturación y cuentas bancarias) en similares porcentajes y años que los que ofrecían las grandes empresas. Finalmente, resulta llamativa la percepción de las Pymes acerca de la fiscalidad de sus respectivos países, ya que más de la tercera parte de ellas la consideran la principal restricción para sus planes de expansión, tanto a corto (38 por 100) como a largo plazo (32 por 100); en tanto que del marco legislativo de la UE parecen esperar cada vez menos condicionantes.

Finalmente, las *tecnologías de la información* están en la base de lo que ha dado en llamarse "Nueva Economía", y su difusión entre las Pymes resulta determinante para el incremento de la productividad del sector empresarial en su conjunto, y para un crecimiento económico sin tensiones inflacionistas que acelere la convergencia real. Correo electrónico, Internet y uso de ordenadores son otras tantas manifestaciones de esa inversión tecnológica, y las empresas de la encuesta parecen apostar fuerte y rápidamente por ella, aunque estén todavía alejadas de explotar todo su potencial de generación de conocimiento. Actualmente, el correo electrónico se ha generalizado en las Pymes de todos los países pero, como es obvio, su uso se restringe a los empleados que utilizan ordenador, que no sobrepasan el 25 por 100 en algunas empresas de países como Portugal, Grecia, Francia o España. Internet se utiliza sobre todo para obtener información, pero mucho menos para el comercio electrónico, pese al espectacular aumento que se ha producido en este apartado en tan sólo dos años (del 9 por 100 a más del 50 por 100 de las empresas encuestadas). Y de ahí el dato, en la mayor parte de los casos, de que no más allá de la tercera parte de las Pymes tengan página Web, pese al convencimiento que parece existir acerca de la seguridad que ofrecen actualmente los recursos y transacciones informáticos.

5. Conclusión:

¿Conviene dejarlo todo para el final?

Las características del entorno que se definirá con la plena entrada en vigor de la Unión Económica y Monetaria, suponen incrementar el mercado potencial para las empresas, pero también el reto competitivo de abordarlo en términos de eficiencia comparada en costes y en

el binomio precio-calidad. Ello requiere un enfoque estratégico, en el que se solapen las actuaciones de los gobiernos nacionales y las administraciones territoriales, como "facilitadores" del proceso de adaptación, con las de las empresas, en pro de la mayor eficiencia en la administración de sus capitales humano, productivo y financiero desde la óptica de creación de valor para sus titulares y clientes. Y, como es obvio, ni ese enfoque estratégico ni ese proceso de adopción del euro se improvisan. Sobre todo considerando que se han de superar, simultáneamente, los desfases de competitividad que todavía existen entre los países de la zona euro y las diferencias estructurales entre los dos modelos de Pymes que coexisten en la UE "central y nórdica" y en la "periférica".

Los tres años del calendario de adaptación al euro, y los diferentes planes nacionales diseñados para abordarlo son la referencia para evaluar las posibilidades de éxito de la UEM, ante esa cada vez más cercana fecha del 1^o de enero del 2002, en la que el euro tendrá circulación física en paralelo con las monedas nacionales, que dejarán de ser de curso legal no más tarde del 28 de febrero (salvo en Francia que, de momento, parece agotará los seis meses previstos inicialmente para la coexistencia). Y el problema radica en que, pasado el ecuador del periodo de adaptación, ni las grandes empresas parecen haber apostado por la incorporación temprana al euro, ni las Pymes por el inicio del cambio estratégico hacia el nuevo "mercado interior".

Prueba de ello son los datos más recientes de que dispone la Comisión Europea(5), que muestran la limitada adopción del euro por las empresas, tanto en sus relaciones con las administraciones públicas como en sus operaciones intersocietarias. En el primer caso, para el que se toman las declaraciones de aduanas y las liquidaciones del IVA, sólo países como Bélgica, Holanda y Austria ofrecen un valor de operaciones en euros que alcanza el 12 por 100 del total. En tanto que los restantes países ofrecen cifras testimoniales, como en el caso español, en que apenas el 1 por 100 de los valores declarados en aduanas y de las liquidaciones del IVA están nominadas en euros.

En las operaciones entre empresas, para las que se consideran los pagos en euros, la nomi-

nación de las cuentas, y la facturación y el doble etiquetado en moneda nacional y en euros, el panorama es algo más optimista, aunque ciertamente restringido. Así, en los pagos, con el sesgo optimista que introducen las operaciones de fusión, en el último trimestre de 1999 las operaciones nominadas en euros en la UE han sido tan sólo el 2 por 100 en número, pero han supuesto el 25 por 100 del valor de todas las operaciones registradas. Un efecto que ha sido especialmente importante en el caso español, con importantes fusiones entre grandes bancos, que han elevado el valor en euros de los pagos nacionales hasta el 88,8 por 100 del total, pero que se han generado tan sólo por el 2,1 por 100 de las operaciones registradas. Por el contrario, en los pagos internacionales, las empresas españolas parecen apostar claramente por el euro, ya que se han referenciado en esta moneda tanto el 50,5 por 100 de los valores como el 73,1 por 100 de las operaciones totales del último trimestre del pasado año.

La contabilidad de las empresas bascula también hacia el euro, de forma lenta aunque perceptible. Las estimaciones para el conjunto de la UE muestran que un 20 por 100 de las grandes empresas han adaptado sus cuentas de forma completa al euro, y que otro 40 por 100 esperan hacerlo durante el presente año. Sin embargo, en el sector empresarial total, esto supone que poco más del 3 por 100 del *stock* de cuentas está nominado en euros; cifra que se eleva lentamente con las nuevas aperturas de cuentas por las empresas, que se refieren en euros en un caso de cada diez. La situación del euro en las cuentas en divisas, por el contrario, muestra una mayor implantación, que ya es de una cuenta en euros por cada cinco del *stock* de cuentas en divisas de las empresas, y de una en euros por cada tres nuevas aperturas en monedas distintas a la nacional. En España, los progresos son más lentos, ya que sólo el 0,4 por 100 de las cuentas de las empresas están expresadas en euros y sólo una de cada cien nuevas empresas nombra sus cuentas en la moneda europea, si bien en las cuentas en divisas se confirma la progresiva integración con Europa de nuestra economía, ya que un 27 por 100 de las mismas están expresadas en euros.

Finalmente, los indicadores de facturación y el doble etiquetado de los productos muestran que los aspectos comerciales son, probable-

mente, los que las empresas perciben más acuciantes de cara a la circulación plena del euro. Y en este ámbito es, además, en el que parece darse el "efecto arrastre" de las Pymes, debido a sus relaciones comerciales supeditadas a las de las grandes empresas. Se estima que una tercera parte de las grandes empresas europeas realiza su facturación esencialmente en euros, lo que condiciona la adaptación de sus proveedores y orienta sus políticas de doble etiquetado de productos que, en general, se realiza por una proporción de empresas que sobrepasa ya el 40 por 100 de las empresas comerciales en la mayor parte de los países. En España, la reciente encuesta de las Cámaras de Comercio(6) muestra que el 49 por 100 de las empresas tienen ya sus precios expresados en pesetas y euros, aunque esa proporción desciende hasta el 42 por 100 en el caso de empresas comerciales, lo que evidencia el esfuerzo de adaptación pendiente en un sector clave para la puesta en circulación de la nueva moneda. Por estratos de dimensión, el 72 por 100 de las empresas españolas de más de 500 trabajadores ofrecen la dualidad de precios, pero esa proporción desciende hasta aproximadamente el 60 por 100 en los estratos de inferior dimensión, hasta llegar al de las microempresas (de 0 a 9 trabajadores) que sólo ofrecen la doble referencia en sus precios en el 38 por 100 de los casos.

Todos estos datos confirman las percepciones que se extraen de los sondeos de opinión que se han manejado en este trabajo, y justifican la llamada de atención de la Comisión Europea sobre la necesidad de acelerar el ritmo de adopción del euro por parte de las empresas europeas. En el caso de las grandes, porque las que han adoptado el cambio rápido y completo son muy poco numerosas, y ello ha limitado el "efecto bola de nieve" que podían haber generado sobre las Pymes; y porque las más numerosas que han apostado por el cambio gradual y "justo a tiempo" parecen perder interés por los aspectos estratégicos del proceso, limitándolo a los ajustes imprescindibles en lo monetario, lo comercial y lo informativo. Estas actuaciones condicionan las de las Pymes, y justifican en parte su dilación en acogerse al calendario de transición, pero no su aparente distanciamiento del proceso, salvo cuando consideran las mayores restricciones que perciben por la cada vez mayor competencia. Las Pymes parecen contagiadas de la acti-

tud de las grandes empresas, y se encuentran demasiado ajenas al euro y demasiado escépticas frente a sus ventajas potenciales. Tan sólo parece motivarles la mejora de sus instrumentos comerciales, ante la mayor competencia y las restricciones que prevén en la demanda, y el aprovechamiento superficial de las posibilidades que abren las nuevas tecnologías de la información.

Como final, tal vez habría que volver al principio de la UEM, recordando los objetivos que se marcaban en 1989 para este largo proceso que está a pocos meses vista de concluir: promover la estabilidad de precios, pero como base y medio del fomento de la competitividad, del impulso del crecimiento, del reforzamiento de la cohesión económica y social, y de la protección del medio ambiente. Esos objetivos son los que obligan a adoptar permanentemente una estrategia de competitividad en los países europeos que requiere, como condición "sine qua non", la competitividad de sus respectivos sectores empresariales. Y, para desarrollarla, son precisas actuaciones tanto públicas como privadas, que permitan superar los desfases ostensibles de competitividad que existen aún entre los países europeos, y que provienen de los velos monetario y cambiario que hasta ahora podían ocultar muchas carencias competitivas. Entre ellas, la de muchas empresas ineficientes, amparadas hasta ahora en mercados de bienes no comercializables, en estructuras de costes y precios no homogéneas por motivo de los tipos de cambio y las tasas de inflación diferenciales, y en barreras de entrada a mercados locales que imponían la fidelidad a usuarios y clientes.

La fecha final ya impone actuaciones perentorias, pero los datos y opiniones manejados permiten suponer que tan solo las empresas más competitivas e internacionalizadas han dado ya pasos efectivos para explotar las ventajas del nuevo entorno de competencia. La gran mayoría del sector empresarial europeo, compuesto de microempresas y Pymes, está todavía a la expectativa y parece posponer cualquier actuación hasta ver los euros en la calle. Y, sin embargo, la integración de las eco-

nomías de los países miembros de la UE en un mercado único con una sola moneda supone un reto trascendental, en lo estratégico y en lo operativo, que debe abordarse de inmediato, mediante la información, la búsqueda de competitividad y la asunción de responsabilidades compartidas entre todos los agentes económicos. La UEM y el euro pueden generar en las empresas una dinámica de crecimiento que redunde en favor del empleo y la cohesión social, pero siempre que se afronte desde la búsqueda de una mayor eficiencia. Pero la UEM y el euro también pueden convertirse en una amenaza, e incluso forzar la desaparición de muchas Pymes, si éstas no adaptan sus planteamientos a ese nuevo y ampliado "mercado interior", esencialmente competitivo, en el que el euro "per se" no va a resolver ningún problema. De esas Pymes dependen la definición de estrategias, la implantación de las medidas operativas para ponerlas en práctica, y el cambio de mentalidad que requiere actuar ante el nuevo entorno. Demasiadas tareas pendientes, a tenor de lo visto, como para esperar hasta el "final del curso" para abordarlas.

NOTAS

(1) "Enterprises 2000. 18 months to finalise your euro preparation". Mesa Redonda organizada por la DG de Asuntos Económicos y Financieros, Bruselas, 6 de junio, 2000.

(2) MAROTO, J.A. (1998), "Los retos del euro para las empresas españolas", *Cuadernos de Información Económica*, nº 130 (enero), págs. 1-16.

(3) MAROTO, J.A. y MELLE, M. (2000), "Los sistemas financieros y la financiación empresarial:

Pautas de comportamiento y factores explicativos del crédito bancario. Un análisis comparado internacional", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, págs. 237-267.

(4) Puede verse, a ese respecto, la recopilación que se hacía de algunas de dichas encuestas en la revista *Cuadernos de Información Económica*, nº 130, (enero, 1998), págs. 17-38.

(5) DG de Asuntos Económicos y Financieros: *Encuesta Eurobarómetro Flash*, nº 82 (abril-mayo, 2000) y "Estudio trimestral sobre la utilización del Euro", nº 2 (abril, 2000). DG de Empresas: "Las PYME y el Euro", *Encuesta Eurobarómetro Galup*, nº 81 (mayo-junio, 2000).

(6) "La adaptación de la empresa española al euro", *III Encuesta de las Cámaras de Comercio* (abril, 2000).