

MODELOS COMPARADOS DE PYME EN LA UNIÓN EUROPEA

LOS VIEJOS PROBLEMAS ANTE EL NUEVO ENTORNO

Juan Antonio MAROTO ACÍN

I. INTRODUCCIÓN

EN el año 2002 culmina un largo proceso de integración entre los países europeos y de transición hacia la Unión Económica y Monetaria con una sola moneda, motivado desde sus orígenes por el fomento de la competitividad, el impulso al crecimiento y el reforzamiento de la cohesión económica y social entre los europeos con respeto, además, hacia el medio ambiente. Pero el fin del proceso consolida también un nuevo entorno económico y social en el que prácticamente nada será ajeno a las decisiones de cualquier agente económico. La globalización es la nueva «idea-fuerza» que se une a la ya generalmente admitida de la competitividad. Una y otra, junto con el cambio determinante en las condiciones de la competencia introducidas por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, han transformado ya el ámbito y el alcance de cualquier elaboración de expectativas de cara al futuro.

La estabilidad de los cuadros macroeconómicos de los países de la UE, la solvencia del euro y el volumen de activos financieros nominados en euros en los mercados financieros internacionales representan un cambio estructural determinante para las economías europeas. Pero también, y por ello, un reto estratégico para sus empresas, que han de re-enfocar su dirección y gestión hacia la globalización de

sus actividades, la sostenibilidad financiera de su crecimiento y la creación de valor para sus propietarios (*shareholders*) y demás grupos de interés (*stakeholders*).

Ese nuevo entorno económico presupone la internacionalización «desde el principio», como base sobre la que demostrar las ventajas comparadas en la calidad de los productos o en el menor coste de su obtención, más que la culminación de procesos paulatinos que pretendan superar la saturación de los mercados domésticos. La innovación, como requisito de negocios proactivos y de empresas trascendentes, y no como apuesta vocacional o supeditada a los resultados de cada ejercicio. La formación permanente y la capacitación laboral y gerencial del factor humano, como la principal inversión en capital «productivo» que permita internalizar conocimientos y «saber hacer», y no como actividad remanente cuya responsabilidad principal se entiende recae en los propios trabajadores. Y la utilización de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, como apoyo imprescindible para implantar un verdadero «negocio electrónico», y no como nueva vía de información al mercado sobre los productos y servicios ofertados.

Sin embargo, con referencia a ese entorno que define un nuevo marco cultural y de actividades de, y frente a, lo «empresa-

rial», el panorama de las empresas europeas ofrece aún demasiadas diferencias idiosincrásicas por países, demasiadas carencias estructurales por tamaños de empresas y demasiados desfases entre las formas de abordar la competitividad y la globalización como para poder afirmar que las empresas europeas estén ya en condiciones de explotar plenamente las ventajas de la integración económica y la moneda única.

El objeto de este trabajo es precisamente describir, con el mayor detalle y actualización posibles que permitan las fuentes de información disponibles, esas diferencias, carencias y desfases del sector empresarial europeo frente a los nuevos y más exigentes requerimientos del entorno económico. Desde la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas, por cuanto éstas constituyen la abrumadora mayoría de unidades productivas en la UE y porque en ellas se detecta la mayor heterogeneidad. Y con el objetivo concreto de aportar argumentos a la percepción de que las diferencias de competitividad por países se relacionan tanto con la dimensión-tipo de las empresas que predominan en ellos como con las actitudes y realizaciones de dichas empresas al afrontar los factores de competitividad, que son el fundamento del nuevo entorno económico.

A partir de esta introducción, la estructura del trabajo se continúa con un segundo epígrafe, en el que se analiza «la competitividad comparada de los países y las empresas de la UE», al objeto de detectar y caracterizar grupos de países que ofrezcan pautas similares en cuanto a su competitividad. El tercer epígrafe realiza la «caracterización del sector empresarial en la UE: dife-

rentes modelos de PYME», tanto para sintetizar sus principales datos estructurales como para relacionar los modelos de PYME existentes en la UE con la competitividad de los países en los que radican dichas empresas. El cuarto epígrafe considera la posición comparada de «las PYME ante diferentes factores de competitividad», para evidenciar en primer término los factores que resultan mayormente limitativos para su creación y crecimiento, y para analizar posteriormente dichos factores de forma pormenorizada, poniéndolos además en relación con los modelos de países y de PYME detectados previamente. El quinto y último epígrafe se dedica a la síntesis del trabajo y a la sistematización de las principales percepciones extraídas del mismo.

II. LA COMPETITIVIDAD COMPARADA DE LOS PAÍSES Y LAS EMPRESAS DE LA UNIÓN EUROPEA

La fuente de información seleccionada para la caracterización de las diferencias de competitividad por países y entre sus respectivos sectores empresariales es el anuario (*The World Competitiveness Yearbook*) del International Institute for Management Development (IMD) de Lausana, en su última edición de 2001. Se basa en una metodología de *rankings* comparativos, según 286 indicadores o criterios (de los que se utilizan de manera efectiva 224), que se forman combinando datos cuantitativos (dos tercios del total son competitividad «medida») de 49 países, extraídos de sus estadísticas y censos nacionales, con datos cualitativos de los mismos, obtenidos mediante encuestas de opinión (un tercio del total son competitividad «perci-

bida» por más de 3.600 agentes nacionales) a los directivos y gerentes de sus empresas. Dichos indicadores se agrupan, en la edición del Informe ahora disponible, en cuatro factores sintéticos de competitividad.

El *Anuario de competitividad mundial* del IMD ofrece así, en su última versión, una novedad significativa, cual es la de la reducción de los factores sintéticos de competitividad que hasta el momento había venido considerando. De los ocho factores incluidos en los informes de años anteriores (economía doméstica, internacionalización, gobierno, finanzas, infraestructuras, administración de empresas, ciencia y tecnología, y población), se ha pasado a los cuatro actuales: resultado económico doméstico (que incluye la economía doméstica, el comercio internacional, las inversiones extranjeras y el empleo), eficiencia gubernamental (con las políticas fiscal y presupuestaria, y las estructuras institucionales y de los negocios), eficiencia empresarial o de los negocios (que considera la productividad, el mercado laboral, los mercados financieros, las prácticas del *management* y las actitudes ante la globalización) e infraestructura (con sus acepciones básica, tecnológica y científica, y con los sistemas imperantes de salud y medio ambiente y de valores en general). Esta nueva presentación ofrece la ventaja de sistematizar las influencias recíprocas de factores macro y microeconómicos en los factores básicos que definen la competitividad en el plano internacional, pero también el obvio inconveniente de romper las series temporales mediante las cuales muchos analistas seguían las tendencias competitivas de los países.

Con arreglo a los nuevos factores sintéticos de competitivi-

dad, el cuadro n.º 1 muestra la posición comparada de los 15 países de la UE, tanto en lo relativo a la posición que cada uno de ellos ocupa en el *ranking* general de los 49 países considerados en el Informe, como en todos y cada uno de los *rankings* de los factores sintéticos y de sus respectivos y principales criterios componentes. La columna final del cuadro, por su parte, pretende facilitar la comparación mediante las diferencias de posiciones que existen, para cada factor, entre el primero y el último de los países considerados; exceptuado Luxemburgo, al no ser su dimensión comparable con la de los restantes países. Además, se especifican el puesto medio que ocupan los 15 países de la UE en cada factor y la desviación que ofrecen todos ellos respecto de ese promedio.

El cuadro n.º 1 permite así apreciar los factores en los que la UE ofrece mejor posición competitiva en el plano internacional y para los cuales existe además una mayor convergencia entre los países miembros: productividad, mercados financieros, estructura de los negocios, infraestructura tecnológica, y salud y medio ambiente. También los factores que evidencian una favorable posición comparada internacional de la UE, pero en los que ya existe una elevada dispersión entre los países miembros: la infraestructura básica, la educación y las actitudes frente a la globalización. Y, finalmente, los factores que constituyen los puntos débiles de la UE en materia de competitividad internacional: precios, mercado de trabajo y empleo, comercio internacional, y política fiscal y sus efectos sobre las finanzas públicas.

Atendiendo a la eficiencia en los negocios, como factor relacionado directamente con la efi-

CUADRO N.º 1

ALGUNAS VARIABLES DE COMPETITIVIDAD EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 2000

	Alem.	Fran.	Ital.	R.U.	Esp.	Hol.	Bel.	Suec.	Aus.	Din.	Fin.	Grec.	Por.	Irl.	Lux.	DIFERENCIAS (1)		
																N.º puestos(*)	\bar{x} (**)	σ (***)
Ranking general	12	25	32	19	23	5	17	8	14	15	3	30	34	7	4	31	17	10,67
Resultado económico	5	11	25	9	22	8	10	17	27	32	33	39	35	6	2	34	19	12,57
Economía doméstica	9	14	21	18	26	16	20	19	27	23	11	37	38	4	2	34	19	10,78
Comercio internacional	11	16	27	19	26	8	7	25	23	29	35	45	48	10	4	41	22	13,81
Inversión internacional	3	4	10	2	15	7	5	11	39	21	35	29	44	6	0	42	15	15,61
Empleo	16	32	41	23	36	13	35	12	17	25	30	42	18	10	3	32	24	11,82
Precios	22	31	29	40	21	19	18	37	27	41	39	13	5	32	14	36	26	10,91
Eficiencia del gobierno	18	34	40	24	21	12	25	14	11	13	2	33	32	3	7	38	19	12,35
Finanzas públicas	13	26	43	38	22	24	36	19	28	27	18	48	32	17	2	35	26	11,80
Política fiscal	45	49	46	28	26	39	48	42	33	41	27	43	40	12	23	37	36	10,42
Estruc. institucional	13	27	37	19	14	4	20	12	9	11	2	26	29	5	3	35	15	11,38
Estruc. de los negocios	13	28	33	17	25	7	21	10	4	9	1	20	24	2	5	32	15	10,76
Educación	21	20	34	30	25	12	14	8	13	6	2	26	40	7	28	38	19	11,91
Eficiencia en los negocios	15	24	27	21	23	3	18	5	12	9	2	26	35	7	6	33	16	10,77
Productividad	18	6	7	11	19	9	4	17	15	8	10	24	32	5	3	28	13	8,82
Mercado de trabajo	17	40	46	31	36	9	24	3	4	15	1	38	42	20	21	45	23	15,58
Mercados financieros	11	18	31	7	19	2	16	10	21	8	9	29	23	14	4	29	15	9,12
Adm. de empresas	19	32	35	22	27	3	21	5	12	17	2	33	37	11	16	35	19	11,87
Impacto de la globalización..	15	36	37	35	20	4	29	10	12	7	1	25	39	8	11	38	19	13,56
Infraestructura	10	22	28	23	25	7	18	3	11	13	2	26	33	15	12	31	17	9,76
Infraestr. básica	5	18	41	26	22	12	9	16	11	10	6	44	36	21	13	39	19	12,98
Infraestr. tecnológica	15	23	30	14	32	10	22	2	18	7	3	29	33	12	20	31	18	10,38
Infraestr. científica	4	7	29	16	28	9	19	5	15	8	6	31	40	18	17	36	17	11,62
Salud y medio ambiente	6	13	23	24	18	7	22	2	1	10	3	25	28	21	17	27	15	9,44
Sistema de valores	31	42	32	33	23	7	20	12	13	29	8	26	21	16	5	35	21	11,16

(1) Sin incluir Luxemburgo en ninguno de los cálculos.

(*) Diferencia entre valores menor y mayor de cada fila.

(**) Media de las diferencias anteriores.

(***) Desviación típica de las diferencias anteriores.

Fuentes: *The World Competitiveness Yearbook*, 2001, International Institute for Management Development (IMD), y elaboración propia.

ciencia empresarial, el cuadro número 1 permite asimismo caracterizar los países de la UE en tres grupos, sobre los que más adelante se volverá a efectos de relacionarlos con la estructura empresarial que predomina en ellos. Un primer grupo lo componen Finlandia, Holanda, Suecia, Irlanda y Dinamarca, como países que ocupan los primeros lugares europeos en cualesquiera factores de competitividad. Otro segundo grupo con posiciones intermedias en los *rankings* de competitividad, que se compone de Austria, Alemania, Bélgica y el Reino Unido. Y un

tercer grupo, por último, formado por los países que ocupan las posiciones más retrasadas en eficiencia empresarial: Portugal, Italia, Grecia, Francia y España; el grupo que en ocasiones se denomina «PIGS» (acróstico de Portugal, Italia, Grecia y Spain) o «Club Med» (por su carácter de países mediterráneos, con el añadido de Portugal).

El Anuario del IMD detalla, también como novedad de su última edición, los «puntos fuertes» y los «puntos débiles» de la competitividad de cada país, en la línea de lo que se ofrece en el

cuadro n.º 2, referido al caso español. Este pormenor, que pone de manifiesto la concurrencia en la competitividad de factores macro y microeconómicos y de responsabilidades de gestores públicos y privados, permite sintetizar los puntos comunes, «fuertes» y «débiles», en los que coinciden los países componentes de los tres grupos antes definidos.

En el extremo superior de la competitividad, los países nórdicos de la UE junto con Irlanda y Holanda (países «Nord» en lo sucesivo) coinciden en los siguientes factores favorables a la

CUADRO N.º 2

ALGUNAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES COMPETITIVAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, 2000

<i>Fortalezas</i>	<i>Valor país</i>	<i>Posición ranking</i>	<i>Media 49 países</i>
Resultado económico			
Crecimiento real de los <i>stocks</i> de inversiones directas en el exterior.....	43,99	6	17,47
Eficiencia del gobierno			
Consenso dentro del gabinete sobre la dirección política.....	7,39	5	5,25
Administración de las finanzas públicas (últimos 5 años).....	7,62	5	5,71
Actividad legislativa del Parlamento.....	6	8	4,58
Sistema político (se adapta bien a los cambios económicos).....	6,2	10	4,53
Integración de los bloques comerciales entre regiones.....	8,12	11	6,66
Economía paralela (mercado negro, no registrado, trueque).....	5,33	7	4,4
Éxito en educación superior.....	32	7	16,2
Políticas económicas del gobierno (el gobierno adapta sus políticas a los cambios en el entorno económico).....	6,32	11	5,17
<i>Spread</i> tipos (préstamos menos depósitos) (porcentaje).....	2,23	8	4,32
Calificación crédito país (escala de 1-100 valorada por el Institutional Investor Magazine).....	86,1	17	71,5
Riesgo de inestabilidad política.....	8,43	16	6,79
Transparencia.....	6	13	5,06
Eficiencia empresarial			
Fuga de cerebros.....	7,29	3	5,26
Número de tarjetas de crédito emitidas (per cápita).....	1.021	9	0,53
Productividad del trabajo.....	30,01	14	21,29
Capacidad para autofinanciarse.....	6,14	15	5,26
Infraestructura			
Teléfonos móviles celulares (por 1.000 habitantes).....	618,10	17	426,6
Leyes medioambientales.....	6,72	10	6,21
Calidad de vida.....	8,46	14	6,35
<i>Debilidades</i>	<i>Valor país</i>	<i>Posición ranking</i>	<i>Media 49 países</i>
Resultado económico			
Crecimiento real de los <i>stocks</i> de inversiones directas del exterior.....	-3,33	44	17,51
Empleo (porcentaje de población).....	36,31	44	44,12
Tasa de desempleo (porcentaje del mercado de trabajo).....	14,1	43	8,45
Balanza por cuenta corriente (porcentaje del PIB).....	-3,02	32	1,08
Eficiencia del gobierno			
Contribución a la seguridad social de los empresarios.....	32,84	41	17,69
Cooperación empresa-universidad.....	3,25	39	4,26
Leyes de inmigración.....	4,81	38	5,58
Regulación del trabajo.....	3,59	39	4,8
Gasto público total en educación (porcentaje del PIB).....	4	32	4,9
Eficiencia empresarial			
Disputas industriales (días de trabajo perdidos por 1.000 habitantes por año).....	38,17	41	11,77
Horas trabajadas (N.º medio de horas trabajadas por año).....	1.724	42	1.960
Creación de empresas.....	5,97	42	6,85
Preparación de los empleados.....	5,03	38	5,91
Crecimiento real de la productividad.....	-0,54	42	2,95
Experiencia internacional.....	4,52	34	5,27
Infraestructura			
Disponibilidad de tecnologías de información.....	5,04	41	6,08
Nuevas tecnologías de la información.....	5,83	40	6,82
Comercio electrónico.....	4,29	35	5,43
Investigación básica.....	4,09	35	5,28
Inversiones en telecomunicaciones (porcentaje del PIB).....	0,409	35	0,648

Fuente: *The World Competitiveness Yearbook*, 2001, International Institute for Management Development.

competitividad de sus empresas: internacionalización, capacidad directiva, formación y motivación de los trabajadores, mercados de capitales que posibilitan la financiación empresarial e instrumentos financieros ad hoc para las empresas (como el capital-riesgo), apuesta por la I+D y por las aplicaciones de las tecnologías de la información en los negocios electrónicos, respeto hacia la responsabilidad social de las empresas y existencia de posibilidades efectivas de autofinanciación en sus empresas. En el caso de Irlanda, además, son factores específicamente favorables para la competitividad la disponibilidad de crédito y el coste de capital de las empresas, la fiscalidad y los incentivos a las inversiones extranjeras.

En los «puntos débiles» de estos países punteros en competitividad también aparecen coincidencias significativas: horas de trabajo efectivo, elevados costes laborales, poca disponibilidad de personal capacitado, reducido peso del sector bancario y de los medios de pago existentes, elevada fiscalidad y alto coste de la vida. Junto con factores idiosincrásicos como los de Irlanda, en cuanto a la mala distribución de su infraestructura, o Dinamarca, en lo relativo al poco hábito de creación de empresas y la falta de espíritu emprendedor de sus directivos.

En el extremo inferior de la competitividad, los países «PIGS» o «Med» ofrecen también muchas similitudes entre sí, aunque en factores bastante diferentes a los de los países más competitivos. Sus «puntos fuertes» radican en la existencia de mercados financieros y sectores bancarios potentes, que facilitan tanto el crédito como la oferta de medios de pago disponibles, la elevada

productividad y los reducidos costes laborales, y lo habitual de la creación de empresas, sobre todo en Italia y Grecia. España y Francia, por otra parte, comparten algunos factores favorables y específicos, como las posibilidades de autofinanciación de sus empresas. En tanto que Francia es el único país que cuenta con las ventajas de la adecuada distribución de su infraestructura y la apuesta por la internacionalización, tanto en materia de sus inversiones en el exterior como de sus exportaciones.

Los factores desfavorables a la competitividad en estos países resultan asimismo coincidentes: número de horas trabajadas y clima laboral, baja motivación de los trabajadores y escasa identificación de éstos con sus empresas, poca atención a la formación permanente, escasas aplicaciones de las nuevas tecnologías de la información y, en el caso de nuevo coincidente de Francia y España, elevadas contribuciones a la seguridad social por parte de empresarios y trabajadores, además de carencia de espíritu emprendedor en los directivos.

Por lo que concierne a los países del grupo intermedio en materia de competitividad —Austria, Alemania, Bélgica y Reino Unido—, sus factores favorables son las capacidades directivas, el apoyo de sus sistemas financieros (mercados y entidades bancarias, según los casos), su experiencia en internacionalización y, en los casos de Alemania y Reino Unido, su investigación básica y la capacidad de autofinanciación de sus empresas. Como factores disuasorios de la competitividad, aspectos ya vistos en otros grupos, como las horas trabajadas, las relaciones laborales, la excesiva fiscalidad y la falta de espíritu emprede-

edor de los directivos (principalmente en Alemania y Reino Unido); pero también otros nuevos, que caracterizan a los países de este grupo, como las regulaciones (sobre todo del mercado laboral, en Alemania y Bélgica) y la falta de orientación hacia el cliente por parte del marketing de las empresas (en Austria y Alemania).

Es aventurado sacar conclusiones de esta visión meramente descriptiva de la competitividad de las empresas de la UE, pero si cabe sistematizar una serie de percepciones que pueden estar en relación con la estructura empresarial predominante en cada grupo de países. Los países más competitivos cuentan, sobre todo, con factores intangibles de competitividad, como la formación, la I+D aplicada y la internacionalización, además de hacer gala de la responsabilidad social de sus empresas. Los menos competitivos, por el contrario, basan su posición en factores tangibles, como la oferta de financiación, la autofinanciación de sus empresas, los bajos costes laborales y la consiguientemente elevada productividad. En cuanto a los países del grupo intermedio, comparten con los del primer grupo los factores de la investigación (aunque en este caso básica) y la internacionalización, y con los del segundo grupo el apoyo de sus sistemas financieros y la capacidad autofinanciadora de sus empresas.

III. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL EN LA UNIÓN EUROPEA: DIFERENTES MODELOS DE PYME

La búsqueda de un mayor tamaño, acorde con el nuevo entorno de competencia, por parte

de las grandes empresas europeas, junto con la elevada ponderación de sus indicadores de valor añadido, inversión o ventas en las macromagnitudes nacionales, suele focalizar el objetivo de los análisis empresariales en las empresas de mayor dimensión. Pero la UE es esencialmente un territorio de PYME que ofrecen, como tendremos ocasión de ver, rasgos bien diferenciados por grupos de países. Son más de 19 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 cuya actuación resulta determinante de cara a la convergencia real.

Un error frecuente en el estudio de las PYME 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, 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 PYME y el empleo, ya que su incidencia puede ser mínima o nula en países o sectores compuestos mayoritariamente por empresarios autónomos y por microempresas.

La definición de PYME en la UE se fundamenta en la Recomendación de 3 de abril de 1996 (*Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. Serie L. número 107/8 de 30 de abril de 1996) formulada por la Comisión de las Comunidades Europeas, a efectos de la aplicación de políti-

cas comunitarias dentro de la Comunidad y el Espacio Económico Europeo. Entiende por tales empresas a aquellas que empleen a menos de 250 personas, cuyo volumen de negocio anual no exceda de 40 millones de euros o cuyo balance general anual no exceda de 27 millones de euros, y que sean independientes, de tal forma que el 25 por 100 o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de PYME. Se trata, por tanto, de una definición para finalidades concretas y que no tiene en cuenta la diversidad de tamaños medios de pequeñas y medianas empresas que coexisten en los países miembros de la UE. Sin embargo, su generalización y simplificación de criterios aplicables (en general, se hace referencia sólo al número de trabajadores) es un hecho, y a ella nos referiremos en lo sucesivo, así como a los segmentos habituales de dimensión que comprende: autopatronos, autónomos o empresarios individuales, con 0 trabajadores; microempresas, de 1 a 9 trabajadores; pequeñas, de 10 a 49 trabajadores, y medianas, de 50 a 249 trabajadores.

En cuanto a las fuentes de información disponibles para el estudio de las PYME, son en su mayor parte responsabilidad directa o indirecta de la Comisión Europea, si bien con la honrosa excepción de algunas fuentes privadas, cuya representatividad y fiabilidad resultan adecuadas, habida cuenta de lo explícito de su metodología, la continuidad en su elaboración y la participación de entidades independientes en la recogida y tabulación de los datos. Entre las primeras, se ha recurrido principalmente en este trabajo al Observatorio Europeo de las PYME (*The Euro-*

pean Observatory for SME), encomendado por la DG XXIII de la Comisión Europea a la Red Europea de Investigación sobre la PYME (European Network on SME Research, ENSR), que está integrada por un centro de investigación por cada Estado miembro (IKEI, Instituto Vasco de Estudios e Investigación, en el caso español), y que hasta el momento ha elaborado (en colaboración con KPMG Consulting y EIM Small Business Research and Consultancy) ya seis informes anuales, desde 1993 a 2000. También al *Informe sobre las empresas en Europa (Enterprises in Europe)* de Eurostat, la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, disponible en su 6ª edición, con datos del período 1987-97. Para datos económico-financieros de las PYME, se ha empleado el *Banco de datos contables armonizados (Bank for the Accounts of Companies Harmonised, BACH)* conocido como Proyecto BACH, que gestiona la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea y que se ha desarrollado en cooperación con el Comité Europeo de Centrales de Balances (European Committee of Central Balance Sheet Data Offices, ECCB), para ofrecer datos contables de las empresas manufactureras de 11 países europeos, además de EE.UU. y Japón que abarcan hasta 1998. En lo relativo a fuentes privadas, por último, se ha manejado el *Estudio empresarial europeo* (9ª edición), del grupo consultor Grant Thornton International, que se elabora en colaboración con la firma de análisis Business Strategies Ltd., mediante encuesta dirigida a 50.000 PYME de un ámbito territorial ampliado que incluye los países de la UE, tanto euro como no euro, además de Noruega, Polonia, Suiza y Turquía.

Una primera caracterización de la estructura empresarial europea se hace en el cuadro n.º 3, que refleja tanto el número de empresas como su segmentación por tamaños y sus principales indicadores. Los datos más recientes, de 1998, muestran la existencia de más de 19 millones de empresas en la UE, de las que el 99,8 por 100 son PYME.

Las cifras, sin embargo, están sesgadas a la baja, dada la ausencia de las empresas del sector primario, cuyo número, tan sólo para las explotaciones agropecuarias de nuestro país, puede sobrepasar el millón, atendiendo al muestreo que habitualmente realiza sobre el sector agrario español la Red Contable Agraria Nacional (RECAN). La incidencia

en el empleo de las PYME de la UE es asimismo significativa, ya que tan sólo las microempresas (con 2 empleados de promedio por empresa) ofrecen un número de empleos similar al de las 38.000 grandes empresas existentes (con más de 1.000 trabajadores de promedio por empresa). En cuanto a los indicadores económicos, las empresas me-

CUADRO N.º 3

PRINCIPALES INDICADORES DE LAS EMPRESAS PRIVADAS (excluido el sector primario), EUROPA-19, 1998 (*)

	PYME				EMPRESAS GRANDES	TOTAL
	Micro	Pequeñas	Medianas	Total		
NÚMERO DE EMPRESAS (1.000)						
UE.....	18.040	1.130	160	19.330	38	19.370
No-UE.....	425	45	10	480	2	480
Total.....	18.465	1.175	170	19.810	40	19.850
EMPLEO (1.000)						
UE.....	38.360	21.320	14.870	74.550	38.680	113.230
No-UE.....	970	820	770	2.550	1.190	3.740
Total.....	39.330	22.140	15.640	77.100	39.860	116.970
TAMAÑO MEDIO EMPRESARIAL						
– Personas empleadas por empresa						
UE.....	2	20	90	4	1.010	6
No-UE.....	2	20	90	5	780	8
Total.....	2	20	90	4	1.000	6
– Volumen de facturación (millones de euros)						
UE.....	0,2	3	23	0,5	215	1,0
No-UE.....	0,3	3	16	0,8	135	1,3
Total.....	0,2	3	23	0,5	215	1,0
EXPORTACIONES RESPECTO DEL VOLUMEN DE VENTAS (PORCENTAJE)						
UE.....	6	13	16	11	22	16
No-UE.....	12	14	16	14	20	16
Total.....	7	13	16	11	22	16
VALOR AÑADIDO POR PERSONA OCUPADA (1.000 EUROS)						
UE.....	30	50	95	45	90	60
No-UE.....	55	50	60	55	85	65
Total.....	30	50	90	45	90	60
COSTES LABORALES RESPECTO DEL VALOR AÑADIDO (PORCENTAJE)						
UE.....	40	53	43	45	38	42
No-UE.....	36	60	52	48	53	50
Total.....	40	53	43	45	39	42

(*) Debido a los efectos derivados del redondeo, los totales no pueden obtenerse de la suma de los subtotales; tampoco puede obtenerse el tamaño medio de la empresa de los datos relativos al empleo y al número de empresas.

Nota al cuadro:

– Las microempresas son empresas que emplean a menos de 10 trabajadores. Las empresas sin empleados que sólo facilitan ingresos para el autoempleado (y quizás a trabajadores familiares no remunerados) constituyen una categoría especial dentro de esta clase.

– Las pequeñas empresas emplean entre 10 y 49 trabajadores.

– Las empresas medianas emplean entre 50 y 249 trabajadores.

Fuente: Estimación de EIM Small Business Research and Consultancy; adaptado de Eurostat/DG Empresa: *Enterprises in Europe. Sixth Report. Data 1987-1997*.

Información también basada en *European Economy*, suplemento A, junio de 1999, y OCDE: *Economic Outlook*, n.º 65, junio de 1999.

CUADRO N.º 4

**ESTRUCTURA POR CLASES DE TAMAÑO DE LAS EMPRESAS PRIVADAS
(excluido el sector primario), POR PAÍSES, 1998**

	<i>Empresas (miles)</i>	<i>Tamaño medio empresarial</i>	<i>Clase de tamaño dominante (*)</i>	<i>Productividad del trabajo relativa a PYME (**)</i>	<i>Rentabilidad relativa a PYME (***)</i>
Austria.....	285	11	SME	89	-5
Bélgica.....	530	5	LSE	132	7
Dinamarca.....	150	8	SME	86	-16
Finlandia.....	210	5	LSE	71	-40
Francia.....	2.325	7	micro	66	-18
Alemania.....	3.515	8	LSE	98	-5
Grecia.....	620	3	micro	79	10
Irlanda.....	85	10	LSE	70	1
Italia.....	3.940	4	micro	81	-3
Luxemburgo.....	15	13	SME	97	2
Holanda.....	450	12	LSE	93	-16
Portugal.....	690	4	SME	75	-20
España.....	2.510	5	micro	67	-10
Suecia.....	385	7	LSE	82	-9
Reino Unido.....	3.660	5	LSE	74	-14
Total UE.....	19.370	6	LSE	75	-11
Islandia.....	30	3	SME	125	2
Liechtenstein.....	3	6	micro	89	0
Noruega.....	205	5	SME	81	-13
Suiza.....	240	11	SME	77	-5
Total no-UE.....	480	8	SME	84	-3
Total Europa-19.....	19.850	6	LSE	76	-11

Nota: Al utilizar datos armonizados, los datos de este cuadro no son comparables con los de las fuentes de los diferentes países.

(*) Para cada país, cuando la clase dominante ostenta la mayor cuota respecto del empleo total.

(**) En porcentaje de la media de cada país.

(***) Como diferencia entre el valor añadido y los costes laborales (ajustados por los salarios imputados del auto-empleo) en porcentaje del valor añadido, y como desviación respecto de la media de cada país.

Fuente: Estimación de EIM Small Business Research and Consultancy; adaptado de Eurostat/DG Empresa: *Enterprises in Europe. Sixth Report. Data 1987-1997*. Información también basada en *European Economy*, suplemento A, junio de 1999, y OCDE: *Economic Outlook*, n.º 65, junio de 1999.

dianas se evidencian como el segmento más eficiente entre las PYME, con un valor añadido por persona ocupada que sobrepasa incluso al de las grandes y con cifras de exportaciones sobre ventas y de costes laborales sobre valor añadido que, aun por debajo de las grandes, no están excesivamente alejados de los valores de éstas. Por sectores, los últimos datos disponibles son los del 6º informe de Eurostat *Enterprises in Europe*, que se refieren a 1996 y ponen de manifiesto que la construcción, el comercio, los hoteles y el *catering* («Horeca»), y los otros servicios, son sectores eminentemente de PYME en la UE, ya que éstas representan el 99,9

por 100 del número total de sus correspondientes empresas, y entre el 77 por 100 (otros servicios) y el 89 por 100 (construcción) de sus empleos totales. Por el contrario, la intermediación financiera y los transportes y comunicaciones son sectores de grandes empresas en la UE, al responder éstas del 73 por 100 y el 53 por 100 de sus respectivos empleos totales.

El cuadro n.º 4 ofrece el detalle de la estructura empresarial y el peso en ella de las PYME por países, y nos permite retomar las percepciones apuntadas en el epígrafe anterior acerca de la posible relación entre la mayor o menor competitividad de los paí-

ses de la UE y la mayor o menor dimensión media de sus empresas. Como observación previa, sin embargo, destaca la de la escasa rentabilidad de las PYME en cualesquiera países, ya que, salvo los casos de Luxemburgo (no significativo) y Bélgica, las PYME ofrecen rentabilidades (valor añadido menos costes laborales, en porcentaje del valor añadido) inferiores a las de los respectivos promedios nacionales. Un comportamiento relacionado (entre otros factores, como el coste de la financiación) con su productividad del trabajo que, de nuevo y salvo los casos de Bélgica e Islandia, vuelve a estar por debajo de la media del indicador de cada uno de los países.

Sin embargo, el aspecto que nos parece especialmente significativo en este cuadro n.º 4 es el de la relación que parece existir entre las variables de tamaño medio empresarial y de clase de tamaño de empresas dominante en cada país, con la posición competitiva que éste ocupa en perspectiva comparada internacional. En el grupo de los países más competitivos, compuesto por Finlandia, Holanda, Suecia, Irlanda y Dinamarca, y en el que existen 1.280.000 empresas, el tamaño medio empresarial es relativamente grande (entre 5 y 12 empleados por empresa, y entre 20-40 empresas por 1.000 habitantes), la estructura dominante es la de la gran empresa, y las PYME cubren entre el 60 y el 70 por 100 del empleo total. Por el contrario, en los países menos competitivos —Portugal, Italia, Grecia, España y Francia—, con un total de 10.085.000 empresas, la dimensión media es más reducida (entre 3 y 7 empleados por empresa, y entre 60-70 empresas por 1.000 habitantes), la estructura predominante, la de la microempresa, y las PYME generan más del 80 por 100 del empleo total. Una percepción que concuerda asimismo con la menor productividad del trabajo en las PYME de los países con estructura empresarial de menor dimensión media.

En cualquier caso, los datos anteriores evidencian la existencia de dos modelos claramente diferenciados de PYME: el de las microempresas que proliferan en los países del Sur de la UE, y cuyas carencias estructurales para abordar adecuadamente determinadas facetas intangibles de la competitividad acaban afectando negativamente a las economías nacionales en las que radican, y el de las medianas y grandes empresas del centro y, sobre todo, Norte de Europa, cu-

ya apuesta tradicional por los factores intangibles de la competitividad afectan favorablemente a la posición competitiva comparada de sus países. Sin que esa causación, como es obvio, sea única ni de plena responsabilidad de las empresas, ya que buena parte de los factores que auspician o deterioran la competitividad de las PYME proceden originariamente del entorno y son responsabilidad de los gestores públicos.

Un último aspecto de la caracterización de las PYME en la UE es el referido a su estructura de propiedad y edad. El cuadro número 5 ofrece la aproximación del 9º *Estudio Empresarial Europeo* a esos componentes, con datos del año 2000, por países y con diversos subapartados que recogen asimismo el carácter familiar o no del negocio y el estilo de dirección que se aplica en él. En primer lugar, resulta sintomático el porcentaje mayoritario de PYME que reconocen ser dirigidas por el propietario, así como el que dicho porcentaje sea mayor, en general (salvo Finlandia), en los países «Med». El hecho es coherente con la menor dimensión media de las empresas en estos países y con la consiguiente posibilidad de que el negocio pueda así financiarse con las aportaciones del propietario-director. Su incidencia en la competitividad de las PYME, sin embargo, puede resultar contraproducente al incorporar a las estrategias de negocio perspectivas individuales de aversión al endeudamiento o de elusión de cualquier gasto en «intangibles». En esa misma línea, y en segundo término, la mayoría de las PYME reconocen también su carácter de empresa familiar, con mayores porcentajes de nuevo en las empresas del Sur de Europa. Una observación que se refuerza al

considerar los accionistas de las PYME, que en esos países sobreponderan las cuotas del capital en poder de las familias; lo que explica, por otra parte, la importancia que los problemas de la sucesión en el negocio y de la fiscalidad de su transmisión tienen para las PYME. Finalmente, la edad de las PYME da pie para pensar que el *Estudio Empresarial Europeo* se basa en una muestra de empresas bastante consolidadas que en su mayoría tienen más de 15 años de vida, y entre las cuales, no obstante, parece darse una menor antigüedad en las empresas de Portugal, España, Francia y Grecia.

IV. LAS PYME ANTE DIFERENTES FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Como ya se ha indicado, la vigencia plena de la Unión Económica y Monetaria incrementa las dimensiones potenciales del mercado para las empresas, pero también las exigencias del nuevo entorno competitivo, al homogeneizar el marco regulador y operativo y al hacer de la competitividad comparada el baremo con el que juzgar las actuaciones empresariales. Sin embargo, la competitividad es un concepto multidimensional en el que inciden factores tanto macro como microeconómicos, y cuya responsabilidad radica tanto en los gestores públicos como en los agentes privados.

Desde el punto de vista agregado, la competitividad se justifica sobre todo por las ventajas comparativas que ostentan en el plano internacional las macro-magnitudes económicas de un determinado país, así como por la posición de mercado que ocupan cada una de sus empresas o entidades financieras. Desde

CUADRO N.º 5

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y EDAD DE LAS PYME EN LA UNIÓN EUROPEA, 2000

	¿DESCRIBIRÍA A SU EMPRESA COMO DIRIGIDA POR EL PROPIETARIO? (PORCENTAJE)		¿DESCRIBIRÍA SU EMPRESA COMO UN NEGOCIO FAMILIAR? (PORCENTAJE)		TIPOS DE ACCIONISTAS (PORCENTAJE)							AÑOS QUE LLEVAN EN FUNCIONAMIENTO LAS EMPRESAS (PORCENTAJE)			
	Sí	No	Sí	No	Directivos	Particulares	Soc. públicas	Instituciones	Familia	No procede	Otros	0-5	6-15	16-25	Más 25
Austria.....	87	13	61	39	16	14	10	1	49	10	9	10	20	10	61
Bélgica.....	73	26	66	34	22	14	18	7	41	7	7	2	20	15	62
Finlandia.....	84	15	68	31	43	30	11	3	43	2	3	4	35	17	43
Francia.....	82	17	63	37	24	18	5	6	60	2	12	1	44	16	39
Alemania.....	89	10	57	42	24	18	2	2	44	13	8	13	30	9	47
Irlanda.....	68	30	47	52	35	22	6	7	39	3	6	3	27	19	49
Italia.....	93	7	53	46	19	23	12	1	38	1	3	7	21	21	51
Luxemburgo.....	67	30	56	37	41	15	7	4	22	4	15	4	30	19	48
Holanda.....	63	37	41	58	14	12	10	9	25	17	20	1	23	14	62
Portugal.....	93	7	56	43	35	13	10	1	51	3	4	10	33	24	33
España.....	89	10	56	43	16	36	11	1	49	1	2	10	27	25	37
Dinamarca.....	73	25	35	64	46	12	26	1	10	4	7	6	22	18	53
Grecia.....	94	6	68	31	39	26	13	2	61	3	1	4	24	30	41
Suecia.....	82	17	51	49	59	14	12	4	24	1	8	16	23	19	42
Reino Unido.....	78	21	48	51	38	25	3	7	49	9	5	3	20	22	54
Media UE-15...	84	16	55	45	29	21	8	4	43	6	6	7	26	18	48
Noruega.....	77	22	46	53	39	24	24	3	36	2	5	24	21	13	41
Suiza.....	83	17	55	44	34	19	3	4	41	9	10	4	16	19	60

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

la perspectiva microeconómica, constituye un fenómeno en el que convergen múltiples variables de nivel empresarial y que se concreta en la creación de valor por cada unidad económica: para sus accionistas o titulares (*shareholders*), pero también para sus clientes, trabajadores, proveedores, financiadores y demás «grupos interesados» (*stakeholders*). Ello equivale a decir que la competitividad consiste en crear valor para el mercado, explotando ventajas comparativas y manteniéndolas de cara al futuro mediante la creación de nuevas oportunidades rentables de negocio que sean financieramente sostenibles.

No obstante, la competitividad de los países y de las áreas

económicas integradas como la UE son condición necesaria, pero no suficiente, para explicar la situación patrimonial y los resultados de las empresas. La posición de mercado de éstas resulta también determinante, y depende no sólo de la estructura y el grado de competencia de los sectores de operación, sino también de los resultados de las estrategias de negocio, de productos y de mercados implantadas por cada empresa o entidad, en coherencia con su propia estructura organizativa. Todos ellos son, en buena medida, los factores «intangibles» que explican la capacidad de cada empresa para crear valor de mercado. Si bien son factores que ni surgen con facilidad ni, aun implantados, garantizan la permanencia de sus

efectos de cara al futuro, debido a la continua innovación y a la permanente concurrencia de nuevos agentes en mercados globalizados.

En cuanto a los factores de competitividad eminentemente empresariales, se pueden sistematizar en la administración eficiente de los capitales humano, productivo y financiero que caracterizan a cada organización. La administración de los recursos humanos requiere canalizar las aptitudes, los conocimientos y las habilidades de las personas hacia los objetivos de la organización, pero también el uso de las tecnologías de la información y la formación permanente de empleados y directivos. La administración del capital pro-

ductivo implica la eficaz combinación de activos productivos y tecnologías, pero también la permanente investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos. Y la administración del capital financiero supone garantizar el equilibrio de rentas y flujos de caja, en aras de la rentabilidad, la solvencia y la liquidez, pero también la creación de valor para el mercado y la sostenibilidad financiera del crecimiento empresarial.

Ante la multiplicidad de factores que condicionan la competitividad, una primera aproximación sobre su incidencia en las empresas es la que se deduce *sensu contrario* de cómo perciben éstas los aspectos que restringen su creación y crecimiento. Sobre ese particular, los datos de 1999 de la Red Europea de Investigación sobre la PYME ponen de manifiesto que los principales factores que afectan desfavorablemente a las empresas europeas en la generalidad

de los países (Europa-19) son: la financiación, los gastos administrativos, las restricciones en las ventas derivadas de las oscilaciones de la demanda y las propias capacidades empresariales. Una mayor precisión de esos factores, atendiendo a la edad de las empresas y al sector de actividad, se presenta en el cuadro n.º 6. El acceso a la financiación es el primer factor restrictivo de los resultados de las PYME, que afecta sobre todo a las empresas más jóvenes, debido a la incidencia en ellas de un mayor riesgo de insolvencia, y al sector industrial, como causa probable tanto de su mayor necesidad de cobertura de activos fijos como de su carácter de sector de «bienes comercializables», abierto a la competencia externa en mayor medida que el comercio o los servicios. Las regulaciones administrativas obligan a internalizar costes en las empresas, y suponen la segunda traba en orden de importancia para sus resultados, mayor-

mente para empresas con más de cinco años de antigüedad y en el sector industrial. La falta de capacitación laboral y la implementación de nuevas tecnologías son sendos factores intangibles (formación e investigación aplicada) que también condicionan a las PYME, y que suponen una responsabilidad compartida entre los sistemas públicos y los gestores empresariales. El primero condiciona a las PYME de cualquier edad y al sector industrial, y el segundo mayormente a los sectores de comercio y servicios.

El cuadro n.º 7 permite apreciar la posición comparada por países en cuanto al mayor detalle posible de los anteriores factores limitativos. Y de nuevo aparecen las diferencias entre los grupos de países «Nord» y «Med». En los primeros, y en general en todos los que disponen de PYME con una mayor dimensión media, las mayores restricciones al crecimiento vienen da-

CUADRO N.º 6

PRINCIPALES RESTRICCIONES PARA LOS RESULTADOS EMPRESARIALES,
POR EDAD DE LA EMPRESA Y SECTOR, EUROPA-19, 1998
(Porcentaje de empresas)

	ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA		SECTOR DE ACTIVIDAD (*)			
	Menos de 5 años	5 años o más	Industria	Comercio	Servicios	Total
Acceso a la financiación.....	21	12	20	13	13	14
Regulaciones administrativas.....	8	13	14	9	11	11
Falta de capacitación laboral.....	9	9	15	7	7	9
Implementación de nuevas tecnologías.....	4	4	2	5	5	4
Infraestructura.....	3	4	3	4	3	3
Calidad de los seguros.....	2	2	2	2	1	2
Cambios en la organización de la producción.....	2	1	1	1	2	1
Introducción del euro.....	1	1	1	1	1	1
Ninguno de estos factores.....	27	31	26	35	28	30
Ninguna restricción.....	24	23	14	23	28	23
No sabe/no contesta.....	1	1	2	2	1	1
Total.....	100	100	100	100	100	100

(*) Industria incluye construcción; y servicios incluye transportes y comunicaciones.
Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

CUADRO N.º 7

**LAS PRINCIPALES RESTRICCIONES A LARGO PLAZO PARA LOS PLANES DE EXPANSIÓN DE LAS PYME
(Porcentaje), 2000**

	Sucesión de la dirección	Limitaciones a la exportación	Coste de financiación	Demanda limitada	Falta de financiación a largo plazo	- Recursos	- Préstamos	Leyes locales/ impuestos	Legislación UE	Coste I + D	Acceso a nuevos mercados	Otros
Austria	19	3	18	30	19	18	7	20	12	5	37	8
Bélgica	16	3	11	24	11	5	4	31	7	4	21	14
Finlandia	24	1	13	31	14	9	5	15	3	15	40	7
Francia	16	6	13	17	23	18	8	59	11	6	23	6
Alemania	14	1	24	31	28	19	14	28	11	5	28	8
Irlanda	23	12	14	28	10	3	5	12	5	10	28	12
Italia	19	5	19	19	20	8	9	37	4	9	33	11
Luxemburgo ...	22	15	7	22	19	15	7	26	19	11	22	7
Holanda	18	3	12	12	6	3	2	11	10	5	18	27
Portugal	14	3	20	39	18	14	9	22	3	11	30	14
España	14	2	16	36	21	10	12	8	3	6	29	12
Dinamarca	21	3	12	26	16	9	5	26	11	9	18	13
Grecia	10	3	28	19	19	11	7	19	2	12	34	13
Suecia	20	1	12	27	13	6	4	17	6	6	26	20
Reino Unido ...	27	6	12	31	11	6	5	16	14	6	28	17
Media UE-15 ..	19	4	16	27	18	11	8	26	8	7	28	12
Noruega	9	1	18	36	17	10	8	16	3	7	15	14
Suiza	18	2	18	25	20	10	11	15	7	5	28	10

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

das por la demanda limitada en los mercados actuales y las dificultades de acceso a nuevos mercados, debido a la creciente competencia, así como por los problemas inherentes a la sucesión en la dirección de las empresas, por causa del «estilo personalista» que suele caracterizar la gestión de las PYME. En los países del Sur de la UE, por el contrario, las principales restricciones para las PYME radican en los impuestos y las regulaciones nacionales, la falta de financiación a largo plazo y el acceso a nuevos mercados. Factores todos ellos que pueden relacionarse con su menor dimensión media, así como con su menor capacidad directiva para minimizar costes de transacción.

1. Internacionalización

La internacionalización de las PYME es tanto factor de competitividad como resultado de ésta. Suele basarse en un proceso gradual en el que la saturación de los mercados domésticos y el crecimiento rentable de las empresas impulsa la apertura de mercados foráneos y las exportaciones, que culmina con la inversión directa en el extranjero y la creación de sociedades filiales. Ambos estadios de la internacionalización de las PYME, en los diferentes países europeos, son los que se pueden detectar en los cuadros n.ºs 8 y 9, si bien con la matización de que las PYME consideradas ya suponen un nivel avanzado de competitividad que sólo se alcanza con una edad media relativamente elevada, y que resulta difícilmente extrapolable al sector empresarial europeo en su conjunto.

Como prueba de ello, el cuadro número 8 evidencia que la mayoría de las PYME exportadoras de la UE-15 que se han considerado tiene una tradición exportadora de más de diez años, y que más de su tercera parte exportan más del 25 por 100 de su facturación. Aún así, el cuadro n.º 8 permite apreciar comportamientos diferenciados entre las PYME del Norte y del Sur de Europa. En general, todas las PYME aprovechan las ventajas del Mercado Único, y hacen de la UE su principal destino exportador. La proporción de PYME exportadoras y la diversificación de los mercados foráneos suele ser mayor, sin embargo, en los países «Nord» (con la excepción de Italia, y como causa probable de su «punto fuerte» en la capacidad de sus directivos); al igual que en ellos suelen darse PYME con mayor volumen de exportaciones y con mayor tradición exportadora. Es

CUADRO N.º 8

PYME EXPORTADORAS Y CARACTERÍSTICAS DE SUS EXPORTACIONES, 2000

PYME que exportan	PYME QUE EXPORTAN (PORCENTAJE) Y DESTINO DE SUS EXPORTACIONES (*)						PORCENTAJE DE FACTURACIÓN EXPORTADO POR LAS PYME (*)					NÚMERO DE AÑOS QUE LLEVAN EXPORTANDO LAS PYME (*)					
	Otros UE	Europa del Este/Rusia	Otros europeos	Asia/Pacífico	América del Norte	Otros	Exportadoras	1-5	6-10	11-25	Superior al 25	0-1	1-2	3-5	6-9	10+	
Austria.....	66	86	54	34	21	17	5	66	30	13	14	41	2	6	14	21	56
Bélgica.....	58	95	17	26	15	9	10	58	24	19	14	41	1	2	16	14	65
Finlandia.....	57	78	60	28	20	17	7	57	35	17	13	35	3	7	26	28	36
Francia.....	49	85	19	28	29	24	32	49	35	18	19	28	1	13	23	19	42
Alemania.....	42	92	39	40	28	31	14	42	28	20	19	32	5	9	23	16	46
Irlanda.....	54	93	16	16	22	28	12	54	30	14	18	36	1	4	16	28	52
Italia.....	52	85	24	37	32	32	21	52	23	15	19	41	4	7	20	15	52
Luxemburgo..	59	100	38	38	13	13	13	59	38	0	25	38	6	-	6	19	56
Holanda.....	55	92	35	40	40	29	33	55	21	13	16	51	-	10	6	11	71
Portugal.....	46	85	4	24	13	19	41	46	35	9	9	44	3	10	26	21	34
España.....	41	84	13	22	12	17	37	41	28	20	22	30	4	15	28	23	29
Dinamarca.....	55	91	31	38	34	34	15	55	23	9	12	54	-	3	12	19	66
Grecia.....	63	52	53	35	16	13	22	63	38	18	15	26	4	13	26	16	38
Suecia.....	49	89	31	57	30	27	17	49	20	23	25	31	6	7	21	16	49
Reino Unido...	49	91	29	45	49	49	28	49	34	17	20	28	3	4	16	16	60
Media UE-15.	50	87	30	36	30	29	21	50	28	17	18	37	3	7	20	18	51
Noruega.....	33	87	20	26	26	26	23	33	26	13	21	39	7	11	21	16	42
Suiza.....	45	94	21	21	37	43	16	45	24	15	16	43	1	6	15	17	58

(*) Porcentaje de PYME que exportan.

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

de destacar, asimismo, que la cercanía geográfica o las vinculaciones culturales con otros mercados justifican el destino de determinadas exportaciones; como en los casos de Finlandia y Grecia respecto de Europa del Este y Rusia, y de Holanda e Irlanda respecto del área Asia/Pacífico y de América del Norte.

El cuadro n.º 9 sintetiza la posición de las PYME europeas en el estadio más avanzado de la internacionalización, que supone la apertura de sedes en el extranjero. Un comportamiento en el que, una vez más, ofrecen mayores ponderaciones las empresas de los países «Nord», y en el que cabe hacer iguales consideraciones de cercanía geográfica o cultural que en el caso de las exportaciones respecto de los

países receptores de la inversión directa. Como novedad, el caso español, cuyas PYME tienen también sedes (13 por 100 de las mismas) en «otros países», presumiblemente del Norte de África y Latinoamérica.

2. Financiación

La financiación se reconoce generalmente como el principal factor limitativo tanto para la creación como para el crecimiento de las PYME. El cuadro número 10 confirma que ese reconocimiento se sigue produciendo en la mayor parte de los países de la Europa-19, y que ostenta un elevado grado de importancia relativa. Su incidencia, además, alcanza no sólo a los países «Med», sino a otros como

el Reino Unido, Dinamarca o Suecia, cuya posición es muy favorable en los restantes factores de competitividad. Este hecho, sin embargo, tiene su explicación en sendos «puntos débiles» de la competitividad del Reino Unido, por una parte, y de los países nórdicos citados por otra. Pese a la posición preponderante de mercados financieros y bancos en el Reino Unido, los gestores empresariales muestran deficiencias en su formación financiera que no siempre les permiten acceder a la financiación disponible. En Dinamarca y Suecia, por el contrario, la explicación de las dificultades financieras de las PYME radica en las limitaciones de sus respectivos sistemas financieros y en las carencias de medios de pago. En cuanto a los países «Med», la

CUADRO N.º 9

PYME CON OTRAS SEDES (porcentaje) Y LOCALIZACIÓN DE ÉSTAS (*), 2000

	<i>PYME con sedes en el extranjero</i>	<i>En su país</i>	<i>Otros UE</i>	<i>Europa del Este/Rusia</i>	<i>Otros europeos</i>	<i>Asia/Pacífico</i>	<i>América del Norte</i>	<i>Otros</i>
Austria.....	43	68	23	18	8	8	6	3
Bélgica.....	37	56	22	9	21	4	4	7
Finlandia.....	40	82	13	13	5	3	2	0
Francia.....	46	88	12	3	6	6	8	6
Alemania.....	31	84	12	10	9	2	3	3
Irlanda.....	49	66	36	4	9	7	16	3
Italia.....	27	88	19	8	15	11	11	6
Luxemburgo ...	34	33	67	11	22	0	0	0
Holanda.....	46	64	30	8	11	9	8	6
Portugal.....	38	93	5	5	0	0	2	5
España.....	30	86	23	3	12	5	6	13
Dinamarca.....	30	78	22	10	10	2	5	2
Grecia.....	46	82	6	27	9	3	4	0
Suecia.....	47	79	24	8	20	7	7	3
Reino Unido....	54	87	10	2	4	7	9	2
Media UE-15 ..	40	82	16	7	9	6	7	4
Noruega.....	38	77	20	4	8	10	4	1
Suiza.....	30	55	27	11	15	12	12	3

(*) Porcentaje de PYME con otras sedes.

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

CUADRO N.º 10

ACCESO A LA FINANCIACIÓN COMO PRINCIPAL RESTRICCIÓN PARA LAS PYME, 1998
En términos absolutos y relativos por países (*)

	<i>Lugar que ocupa el acceso a la financiación entre las restricciones</i>	<i>Porcentaje de empresas en las que el acceso a la financiación constituye la principal restricción</i>	<i>Porcentaje de empresas con otra restricción principal</i>	<i>Importancia relativa del acceso a la financiación como principal restricción</i>
Grecia.....	1	22	63	26
Reino Unido.....	1	19	57	25
Dinamarca.....	1	19	69	21
Italia.....	1	18	61	23
Suecia.....	1	17	47	26
España.....	1	16	50	24
Noruega.....	1	12	53	19
Portugal.....	2	16	75	17
Francia.....	2	13	73	15
Islandia.....	2	12	63	16
Suiza.....	2	10	53	16
Alemania.....	2	9	64	12
Finlandia.....	2	7	57	11
Liechtenstein.....	3	8	69	10
Luxemburgo.....	3	8	70	10
Austria.....	3	8	74	9
Bélgica.....	3	6	66	8
Holanda.....	3	5	51	9
Irlanda.....	4	7	65	10
Europa-19.....	3	14	61	19

(*) Los países están ordenados, en primer lugar, por el ranking de la restricción de su acceso a la financiación (columna 2), y en segundo lugar, por el ranking en el que lo perciben como su principal restricción (columna 3).

Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

explicación de las dificultades financieras de las PYME debe buscarse en el mayor riesgo inducido por su reducido tamaño medio, ante la existencia en la mayor parte de ellos (Francia, Italia y España, al menos) de pujantes sistemas bancarios y relativamente grandes mercados de capitales que, sin embargo, resultan casi inaccesibles para las PYME.

En el cuadro n.º 11, la atención se pone en el catálogo de recursos financieros externos, propios y ajenos, a los que recurren las PYME en los diferentes países europeos. Lo cual permite constatar otro de los lugares comunes de los problemas financieros de las PYME: su excesiva dependencia de la financiación bancaria, tanto por la vía de los créditos como por la de los préstamos. De hecho, la mitad de las PYME de la UE-15 recurren tanto al descubierto en cuenta

(derivado de la previa concesión de líneas de crédito) como a los préstamos bancarios como formas habituales de financiación. Frente a ello, las ampliaciones de capital o los instrumentos específicos de financiación empresarial (*leasing* y *factoring*) tienen una modesta posición en las PYME, salvo en los casos en que la existencia de dichos instrumentos constituye precisamente un «punto fuerte» de competitividad, auspiciado por una favorable fiscalidad, como en los casos de Francia, España, Irlanda, Holanda o Dinamarca. Ante la generalizada incidencia del crédito bancario en las PYME, la característica de éste que demuestra una mayor capacidad discriminatoria entre grupos de países es la del plazo: la mayor proporción de los préstamos en las PYME de Grecia y Portugal son a menos de tres años, en Francia y España hasta cinco años, y en Irlanda, Holanda, Dinamarca y

Suecia a plazo superior a los cinco años. Adicionalmente, cabe señalar que en ambos grupos de países la proporción de microempresas (1-9 empleados) que disponen de crédito bancario es siempre inferior a la de pequeñas empresas (10-49 empleados).

Los créditos de provisión constituyen una frecuente «vía de escape» para solventar la financiación a corto de las empresas, aunque su uso depende del «poder de mercado» del que disponga cada deudor para forzar aplazamientos en los pagos debidos a sus proveedores, y ese poder está obviamente vinculado con la dimensión empresarial. En tal sentido, el cuadro número 12 muestra la posición supeditada en la que se encuentran las PYME de menor dimensión media. Los plazos medios de cobro en las PYME de los países «Nord» oscila entre 33 (Dinamar-

CUADRO N.º 11

FUENTES EXTERNAS DE FINANCIACIÓN PARA LAS PYME (porcentaje), 2000

	Descubiertos	Leasing/ alquiler opción compra	Capital externo	Instituciones	Personas físicas	Factoring	Préstamos	Hasta 3 años	De 3 a 5 años	Más de 5 años	Subsidios u otras ayudas
Austria	42	39	1	1	0	6	65	19	20	34	8
Bélgica	37	25	12	8	3	4	56	14	30	28	14
Finlandia	46	27	15	6	2	14	64	16	28	20	11
Francia	36	47	7	3	2	32	63	14	42	20	11
Alemania	47	43	5	3	2	2	66	19	28	30	7
Irlanda	70	48	19	12	6	14	39	7	12	20	10
Italia	78	41	7	3	4	17	17	5	8	10	10
Luxemburgo...	22	33	15	11	4	11	44	15	7	33	15
Holanda	17	31	11	8	3	3	50	15	17	28	9
Portugal	16	47	7	6	1	10	48	31	12	7	6
España	8	48	15	7	7	15	58	18	19	15	10
Dinamarca	73	25	13	9	4	7	24	4	10	17	7
Grecia	23	15	10	7	2	8	68	43	10	9	12
Suecia	70	29	10	6	6	3	37	9	13	14	6
Reino Unido ...	59	42	11	8	3	7	34	9	11	18	10
Media UE-15.	50	39	9	6	3	11	46	13	19	19	9
Noruega	59	29	14	7	7	6	51	10	13	30	1
Suiza	43	29	15	7	7	2	32	11	11	10	2

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

CUADRO N.º 12

PLAZO MEDIO DE COBRO DE LAS FACTURAS EN LAS PYME
Días (porcentaje), 2000

	Media (días)	7-14 días	15-29 días	30-44 días	45-59 días	60-74 días	75-89 días	90-119 días	120 y más
Austria	33	15	37	32	6	5	1	4	-
Bélgica.....	52	5	11	20	26	22	10	4	-
Finlandia.....	28	15	46	32	4	1	2	-	-
Francia.....	56	11	6	17	16	22	15	8	1
Alemania.....	30	23	34	29	7	3	2	2	-
Irlanda.....	60	3	8	15	22	23	14	8	2
Italia	78	4	3	7	11	20	16	27	10
Luxemburgo	49	7	4	30	33	11	7	4	-
Holanda.....	44	2	19	34	29	9	2	2	1
Portugal.....	68	5	6	15	19	15	12	18	10
España	70	6	5	14	13	15	17	22	8
Dinamarca.....	33	6	33	44	11	4	-	-	-
Grecia.....	88	1	3	7	5	11	20	32	21
Suecia.....	36	6	20	60	9	4	-	1	-
Reino Unido	47	5	10	30	29	16	6	1	0
Media UE-15.....	52	9	15	24	16	13	9	9	3
Noruega	30	15	34	38	8	4	-	-	-
Suiza.....	45	2	10	45	27	8	2	3	0

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

ca) y 60 (Irlanda) días, mientras que en los países «Med» varía entre los 56 (Francia) y 88 días (Grecia). Por otra parte, la mayoría de los aplazamientos en los primeros países se encuentra entre los 15 y los 44 días, en tanto que en los segundos se verifica entre los 45 y los 120 o más días (sobre todo en Italia, España y Grecia). Resulta innecesario decir que esos mayores aplazamientos en los cobros internalizan en las PYME vendedoras de menor dimensión unos costes financieros implícitos que, estrictamente, habrían de asumir los compradores.

Por último, el cuadro n.º 13 muestra los efectos diferenciales de las anteriores pautas financieras en las PYME manufactureras tabuladas por el Proyecto BACH: mayor peso de los activos circulantes en los países «Med» y, consecuentemente, mayores deudas a corto plazo, entre las

que adquieren un peso importante las contraídas con entidades de crédito. El cuadro evidencia, además, la importancia que tiene el crédito bancario, tanto a largo como a corto plazo, para las PYME, por cuanto las proporciones que alcanza en sus pasivos sobrepasan, en todos los países, las que ofrecen las grandes empresas. Este crédito, como ya se ha visto, se orienta mayormente al corto plazo en los países «Med», lo que genera un déficit de recursos ajenos a largo que deben compensar los fondos propios. Esta repercusión afecta, sobre todo, a las PYME manufactureras de España y Francia, que se muestran así sobrecapitalizadas, tanto respecto de su inmovilizado como frente a la *ratio* que ofrecen en esos mismos países e indicadores las grandes empresas. La ventaja competitiva de la autofinanciación en las empresas de España y Francia, de la que ya se había

hablado, se puede ver ahora con otra perspectiva: la de «hacer de la necesidad virtud» ante las restricciones en los recursos ajenos a largo plazo.

3. Tecnologías de la información

La aplicación de las nuevas tecnologías de la información se sintetiza en el caso paradigmático de internet, que supone tanto un replanteamiento del mercado potencial (que, de facto, pasa a ser global) como una plena integración de las actividades informativas, logísticas y financieras de las empresas por medios electrónicos. Supone un reto estratégico para las empresas, pero no siempre se aborda de manera integrada ni bajo el cambio radical de óptica que implica para toda la organización empresarial. De hecho, como en todo factor intangible de competitivi-

CUADRO N.º 13

BASE DE DATOS BACH. AÑO 1998 (*) PARA INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
BALANCES. ESTRUCTURA EMPRESARIAL. RESUMEN POR TAMAÑOS DE EMPRESAS

	PAÍSES												
	E	A	Aus.	B	D	F	Fr.	H	I	P	S	EE.UU.	J
AÑOS (**)	1998	1997	1998	1998	1997	1997	1998	1998	1998	1998	1996	1998	1998
N.º de empresas	2.088	7.292	691	12.490	-	1.529	12.805	215	14.463	8.076	35.452	-	445.849
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS													
ACTIVO													
I. INMOVILIZADO	37,8	32	46,1	44,4	46	50,4	25,7	50,6	29,2	44,7	53,1	36,9	44,8
II. CIRCULANTE	62,1	67,9	53,9	55,6	54	49,6	74,3	49,4	70,7	55,3	46,9	63,1	55,2
TOTAL ACTIVO (I+II)=TOTAL PASIVO (III A VI)	100,0												
III. FONDOS PROPIOS	44,8	22,3	31,5	38,6	34,2	38,4	37	42,4	26	38,5	34,2	44,4	26,7
IV. DEUDAS A LARGO PLAZO	11,2	15,5	17,7	17,7	19	21,1	16,3	18	11,1	17,3	17,5	20,2	25,8
Del cual, con entidades de crédito	6,2	10,5	-	9,8	-	11,4	7,6	7,3	6,6	9	-	11,1	22
V. DEUDAS A CORTO PLAZO	43	46,5	36,2	41,5	43,4	31,9	44,2	33,9	56,5	43,8	39,2	32,8	44,5
Del cual, con entidades de crédito	12,6	11,4	14,9	6,8	-	4,1	4,9	10,5	18,8	10,9	3,3	9,6	14,6
VI. PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	1	15,6	14,7	2,2	3,4	8,6	2,5	5,7	6,3	0,5	9,1	2,6	2,9
N.º de empresas	386	1506	273	486	-	270	1317	396	2047	109	409	-	2144
GRANDES EMPRESAS													
ACTIVO													
I. INMOVILIZADO	48,5	44,4	45,7	61,5	50,1	62,7	44	68,9	37,4	54,4	55,7	66,5	49,8
II. CIRCULANTE	51,5	55,5	54,3	38,5	49,9	37,3	56	31,2	62,6	45,6	44,3	33,5	50,2
TOTAL ACTIVO (I+II)=TOTAL PASIVO (III A VI)	100,0												
III. FONDOS PROPIOS	45,7	33,1	34,3	42,1	46,4	38,9	39,7	51,9	29,6	51,7	32,4	36,8	43,7
IV. DEUDAS A LARGO PLAZO	8,9	4,2	13,3	19,5	13,1	22,4	16,1	17,6	12,2	10,9	14,2	22,1	17,1
Del cual, con entidades de crédito	4,6	2	7,9	4,8	-	9	3,3	3,4	7,7	7,8	-	7,9	6,7
V. DEUDAS A CORTO PLAZO	40	29,8	36,1	33,2	36,4	28,1	38,6	26,1	49,5	35,1	35,8	26	34,7
Del cual, con entidades de crédito	5,2	3,2	12,1	3,5	-	4	2,9	4,2	12,4	6,4	3,1	2	8,9
VI. PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	5,4	32,8	16,4	5,2	4,1	10,6	5,7	4,4	8,8	2,3	17,7	15,1	4,6

Notas: E= España, A= Alemania, Aus.= Austria, B= Bélgica, D= Dinamarca, F= Finlandia, Fr.=Francia, H= Holanda, I= Italia, P= Portugal, S= Suecia, EE.UU.= Estados Unidos, y J=Japón.

Los valores sombreados corresponden a los conceptos que son menos homogéneos con los aportados por los demás países, según las conclusiones de la Central de Balances, obtenidas a partir de los estudios realizados por el II Grupo de Trabajo del Comité Europeo de Centrales de Balances.

(*) Las rúbricas son las definidas de acuerdo con la metodología BACH.

(**) Por cada país se ofrece el último año disponible en la base de datos BACH.

—= Dato no disponible.

Fuente: BACH (CECB y Comisión Europea: DG ECFIN).

dad, su implantación es tanto causa como efecto de una mayor eficiencia empresarial. El cuadro n.º 14 ofrece las diferentes facetas que abarca el comercio electrónico como estrategia integradora en la utilización de las nuevas tecnologías. Sus datos muestran, en general, que muy pocas PYME europeas han decidido afrontar el reto de internet, incluso en su faceta más elemental, cual es la referida a la transmisión de información sobre los productos y servicios ofertados. Sólo una de cada cin-

co PYME realiza esta actividad en el promedio de Europa-19, aunque con casos de países adelantados como Austria, Alemania y Suecia, auspiciados por su apuesta pionera por las nuevas tecnologías de la información, en que lo hacen una de cada tres de sus PYME. En cuanto a la concepción de internet como estrategia integradora de comercio y medios de pago electrónicos, únicamente las PYME de los países nórdicos, junto con Austria y Alemania, ofrecen realizaciones significativas. Por

el contrario, las PYME de los países «Med» circunscriben el uso de internet a la oferta informativa, y sólo en contados casos (3 por 100) lo consideran como estrategia integrada de negocio electrónico.

4. Cualificación y formación del personal

La incidencia del sistema educativo, y de la formación en general, sobre la competitividad de las empresas resulta poco cues-

CUADRO N.º 14

USO DE INTERNET CON FINES COMERCIALES ENTRE LAS PYME EUROPEAS, 1998
(Porcentajes referidos a la participación de las PYME
que realizan alguna actividad de negocios *On-line*, en cada país)

	USO DE INTERNET							
	Información sobre distribución de productos	Distribución de productos	Recepción de pedidos	Confirmación de pedidos	Pagos	Recepción de pagos	N.º medio de actividades	Cooperación en la web
Austria	33	13	16	14	7	5	2,2	26
Bélgica	15	7	8	9	5	7	1,4	13
Dinamarca	20	9	12	9	7	5	1,8	10
Finlandia	21	10	13	11	21	8	1,7	12
Francia	24	3	7	4	2	3	1,3	25
Alemania	32	14	15	9	7	5	1,7	19
Grecia	11	1	4	1	0	0	1,4	4
Irlanda	22	3	9	9	1	1	1,5	12
Italia	22	7	11	9	3	3	1,7	9
Luxemburgo	28	6	5	4	3	2	1,3	15
Holanda	21	8	11	11	7	3	1,8	7
Portugal	6	3	3	3	2	0	1,5	1
España	17	2	5	3	2	1	1,2	4
Suecia	34	15	25	27	21	8	2,1	21
Reino Unido	15	5	8	7	3	4	1,8	6
UE	21	7	10	7	4	3	1,6	11
Islandia	31	13	23	21	20	12	2,3	12
Liechtenstein	26	8	9	6	4	2	1,5	16
Noruega	24	7	16	14	15	10	2,0	13
Suiza	38	8	9	8	7	3	1,5	22
Europa-19	21	7	10	7	4	3	1,6	12

Nota: El número medio de actividades se calcula como la media de las seis primeras actividades de negocio para las que se utiliza internet, entre las PYME que tienen acceso a internet en cada país. No se incluye en esa media la cooperación para ofrecer conjuntamente productos y servicios.
Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

tionable. No sólo influye en la disponibilidad de personal cualificado para las empresas y en su mayor o menor adecuación a los puestos ofertados, sino en la capacidad directiva de los gestores empresariales y, con ella, en la misma implementación de otros factores de competitividad. Las PYME adolecen muchas veces de falta de formación laboral y de capacidades directivas, debido a múltiples factores entre los que se cuentan la inadecuación entre los sistemas educativos y las necesidades del mercado laboral, la operación de las PYME en sectores caracterizados por la baja cualificación en el empleo o la reducida dimensión de estas empresas, que supone

una traba para asignar recursos a la formación permanente de los empleados. En los cuadros siguientes se pretende dar cuenta de la situación comparada de las PYME europeas en dichos aspectos.

El cuadro n.º 15 muestra la importancia de la formación y la cualificación de los empleados como factor limitativo de la competitividad de las PYME. Una apreciación general de sus datos permite constatar que más de la mitad de las PYME de la UE padecen la falta de personal cualificado, que incide sobre todo en sus facetas técnicas y de producción e informáticas, así como en las actividades relacio-

nadas con las ventas (sobre todo en países como Austria y Alemania, de los que ya se citó su «punto débil» del marketing). Curiosamente, las PYME ponen poco énfasis en sus necesidades de personal directivo, aun cuando desde las perspectivas de las realizaciones de esos directivos, como seguidamente se verá, dichas carencias son más que ostensibles. Por grupos diferenciados de países, las PYME de los países «Med» padecen en mayor proporción la falta de personal cualificado, y sobre todo en funciones empresariales tan determinantes en sus relaciones con el mercado como la dirección, la informática o la gestión financiera. Las PYME de los paí-

CUADRO N.º 15

**PYME CON ESCASEZ DE PERSONAL CUALIFICADO (porcentaje) Y ÁREAS EN LAS QUE SE PRODUCE
(Porcentaje de PYME con falta de personal cualificado), 2000**

	Falta de personal cualificado	Informática comercio	Administración	Técnica/ producción	Gestión financiera	Ventas	Dirección empresarial	Otros
Austria.....	58	17	2	57	2	45	9	11
Bélgica.....	58	21	15	60	5	28	8	7
Finlandia.....	35	64	15	15	19	34	17	2
Francia.....	46	41	10	31	18	31	12	2
Alemania.....	55	16	10	61	4	34	8	15
Irlanda.....	75	34	16	47	7	33	13	7
Italia.....	52	40	8	35	17	27	21	6
Luxemburgo.....	30	38	38	13	13	13	13	0
Holanda.....	61	16	7	64	6	36	6	17
Portugal.....	74	36	5	69	7	31	6	9
España.....	67	26	10	61	5	34	3	12
Dinamarca.....	39	28	9	58	6	34	6	15
Grecia.....	71	44	16	39	26	49	10	6
Suecia.....	51	43	9	48	10	28	14	12
Reino Unido.....	58	39	9	43	5	24	19	16
Media UE - 15.....	56	33	10	48	9	31	13	11
Noruega.....	46	76	13	15	12	19	17	10
Suiza.....	52	22	8	60	5	30	13	12

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

ses «Nord» tienen menos carencias de personal cualificado y, sobre todo, en la función técnica y productiva, como resultado, en casos como los países escandinavos, de una alta tasa de emigración entre su personal cualificado.

El cuadro n.º 16 permite apreciar la importancia que otorgan las PYME de la UE a la formación permanente de su personal, como vía de su principal responsabilidad para solventar las carencias de cualificación que, como hemos visto, detectan y para adecuar su nivel formativo a los nuevos requerimientos del mercado. En general, esa importancia no es mucha, ya que sólo una de cada tres PYME desarrolla planes de formación permanente, que en su mayor parte no son formales y escritos (y, por tanto, susceptibles de revisarse a la baja o cancelarse en cualquier momento), y que compro-

meten recursos por un importe inferior al 3 por 100 de sus costes laborales totales. No obstante, las diferencias entre países más o menos competitivos se hacen evidentes en este apartado, que se configura como factor distintivo e intangible de competitividad. A ese respecto, las PYME de los países «Med» se caracterizan por desarrollar en menor medida planes de formación para su personal, por dedicar a ellos menos recursos y, sin embargo y curiosamente, por expresarlos de manera formal y escrita en mayor proporción que en los países «Nord». Esta última particularidad se detecta particularmente en Francia y España, por causas que pueden radicar en su mayor tradición reglamentista en materia laboral; pero también por ser estos planes de formación una contrapartida usual en las negociaciones salariales con los sindicatos o porque suelen relacionarse con la

percepción de ayudas públicas a la formación.

El cuadro n.º 17, por último, pone de manifiesto sendas aplicaciones de la capacidad directiva de las PYME de la UE, como son la evaluación del mercado y la implementación de planes estratégicos. Ambas actuaciones, como es obvio, resultan imprescindibles ante la mayor competencia y la progresiva y mayor complejidad de las actividades económicas, y reflejan el grado de competitividad, «proactivo» o «pasivo», con el que las PYME se enfrentan al mercado. En el primer apartado, la evaluación del mercado se realiza de manera generalizada mediante el estudio de las tendencias pasadas y el seguimiento de lo que haga la competencia, como reflejo de un reducido «poder de mercado», asociado a la pequeña dimensión, que obliga a las PYME a seguir las pautas estratégicas que

CUADRO N.º 16

**PYME QUE REALIZAN ACTIVIDADES DE FORMACIÓN PERMANENTE
PARA SU PERSONAL, Y GASTOS IMPLICADOS EN ELLO
(Durante 1998 y por países)**

	Porcentaje de PYME que desarrollan formación permanente	Porcentaje de PYME que dedican menos del 3 por 100 de sus costes laborales a la formación (*)	Porcentaje de PYME con un plan formal y escrito de formación (**)
Austria	47	67	24
Bélgica	23	49	36
Dinamarca (***).....	21	68	32
Finlandia	58	66	15
Francia	35	55	57
Alemania	27	38	41
Grecia.....	13	86	28
Islandia.....	45	82	20
Irlanda	33	44	37
Italia	23	65	26
Liechtenstein.....	49	56	16
Luxemburgo.....	32	63	34
Holanda.....	32	56	23
Noruega	56	53	39
Portugal.....	19	57	36
España.....	28	75	49
Suecia	43	51	21
Suiza	41	62	46
Reino Unido	38	49	41
Europa-19	30	56	39

(*) Los datos sólo se refieren a las PYME con formación permanente que han sido capaces de cuantificar sus costes de formación.

(**) Los datos sólo conciernen a las PYME con actividades de formación permanente.

(***) Este resultado es discordante con el estudio de Eurostat sobre formación permanente, según el cual las PYME danesas son particularmente activas en este ámbito.

Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

demanda como al grado de formalización y a la utilización efectiva para la gestión de sus planes estratégicos.

5. Actitudes ante el Mercado Único y el euro

El de cómo abordar el nuevo entorno que definen la plena entrada en vigor de la UEM y el euro «físico» constituye un último, pero no por ello menos significativo, aspecto de la competitividad de las PYME. Implica abordar el reto estratégico desde actitudes «proactivas», «pasivas» o incluso «defensivas», que vendrán condicionadas por las previas conductas estructurales de las empresas hacia la competitividad. Al tiempo, el nuevo entorno supone un marco ampliado de información y de apoyo a la actuación de las PYME, que no siempre éstas pueden estar en condiciones de utilizar por sus propias limitaciones estructurales y carencias directivas. Tales aspectos son los que se comentan seguidamente.

En primer término, el cuadro número 18 muestra las actitudes de las PYME de la Europa-19 ante el Mercado Único, según su sector de operación. Sus percepciones acerca de las principales ventajas e inconvenientes se relacionan sobre todo con la dimensión del mercado potencial, que amplía los mercados de productos y de factores, pero que, al hacerlo, incrementa también la competencia entre las empresas y, además, en términos de transparencia de costes y precios. El Mercado Único permitirá reducir los costes de transacción, en opinión de las PYME, pero no parecen éstas muy seguras de que puedan aprovechar esa ventaja al señalar, simultáneamente y como inconveniente, el incremento de

implanten las grandes empresas. Pero en el resto de vías para el estudio de la demanda, las PYME de los países «Nord» recurren, en mayor medida que en los países «Med», a informes de instituciones, entidades y asociaciones que les permiten elaborar internamente sus expectativas, en tanto que en estos últimos países es mayor el recurso a estudios de mercado ad hoc, que externalizan esa elaboración de expectativas como reconocimiento implícito de una menor capacidad directiva para el estudio de la información disponible.

Esa percepción encuentra argumentos asimismo en la segunda parte del cuadro n.º 17,

ya que el proceso de elaboración de planes estratégicos y de su revisión para el estudio y corrección de las posibles desviaciones que manifiesten los resultados está más implantado en las PYME de los países «Nord», mientras que en los «Med» se detecta una mayor tendencia a que dichos planes se analicen por consultores y asesores externos. Al margen de estos dos grupos de países, cabe también destacar la elevada capacidad directiva que evidencian las PYME de Austria, Alemania y el Reino Unido (ya señalada como factor favorable de competitividad en ellos), tanto en lo relativo a la utilización de todas las vías disponibles para el estudio de la

CUADRO N.º 17

MANIFESTACIONES DE LA CAPACIDAD DIRECTIVA DE LAS PYME, 2000

	FORMAS EN QUE LAS PYME EVALÚAN SU MERCADO (Porcentaje)						PROCEDIMIENTOS DE VALORACIÓN Y REVISIÓN DE LOS PLANES ESTRATÉGICOS FORMALES (Porcentaje de los que cuentan con un plan estratégico formal)			
	Experiencias pasadas	Asociaciones de comercio	Estudios de mercado	Seguimiento de la competencia	Suscripción a informes	Consultores/ asesores	PYME con plan estratégico formal	Comentan plan con consultores/ asesores	Valoran el riesgo de los planes	Revisan el resultado del plan
Austria	68	22	31	76	42	23	63	56	34	78
Bélgica.....	58	22	21	50	4	9	48	46	50	48
Finlandia.....	86	17	26	42	10	5	59	47	33	40
Francia.....	60	17	17	44	7	14	41	48	36	64
Alemania.....	74	43	23	80	31	17	53	48	42	66
Irlanda.....	79	23	39	41	20	15	71	49	35	61
Italia	67	10	27	50	5	13	56	40	23	29
Luxemburgo....	70	15	19	26	4	22	33	67	44	67
Holanda.....	69	28	25	43	20	11	63	69	58	60
Portugal.....	73	19	30	37	8	12	46	46	25	52
España	74	23	31	38	16	16	44	79	42	34
Dinamarca.....	79	36	19	50	13	10	66	38	42	54
Grecia.....	72	23	44	32	15	10	59	60	26	24
Suecia.....	83	33	20	43	10	6	73	42	40	38
Reino Unido....	83	31	30	45	15	12	66	42	39	75
Media UE - 15.	73	26	26	51	15	13	57	47	37	55
Noruega.....	75	7	25	37	7	7	65	38	33	42
Suiza.....	65	36	23	65	28	14	60	47	39	69

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

la regulación. Por sectores, las PYME de la industria, el comercio al por mayor y los transportes y comunicaciones aparecen como las más optimistas ante el Mercado Único, pero no se puede olvidar que es precisamente en esos sectores donde se detecta una mayor dimensión media de las PYME, además de un mayor predominio de la gran empresa. En el otro extremo, las PYME de menor dimensión media, polarizadas en la construcción, el comercio detallista y los servicios, ven menos las ventajas y resaltan más los inconvenientes del entorno ampliado.

Por lo que se refiere al euro, cuyas ventajas se reconocen por las PYME de todos los sectores, salvo en las de construcción, en las que alcanzan un por-

centaje mínimo, su consideración por países, que se recoge en el cuadro n.º 19, oscila entre la visión favorable y la indiferencia, como probable consecuencia de la política de «esperar y ver» seguida por la inmensa mayoría de las PYME europeas durante el período de transición. Aún así, salvo en Francia e Italia, donde las PYME son «euroescépticas», en todos los demás casos que venimos considerando, tanto «Nord» como «Med», las PYME son «eurooptimistas», sin que pueda minusvalorarse el dato de que una de cada tres PYME europeas, a estas alturas del proceso, sigan siendo «europesimistas» o, lo peor posible, sigan sin saber cómo les afectará el euro.

Finalmente, el cuadro n.º 20 expone las razones por las cua-

les muchas PYME europeas siguen siendo escépticas ante el Mercado Único. Se trata de empresas que conocen los programas de apoyo comunitarios a favor de las PYME y las ventajas que podría reportarles su acceso a los mismos, pero que, por unas u otras razones, no pueden participar en ellos. Entre esas razones priman las propias carencias directivas de las PYME, que les impiden acceder a toda la información disponible sobre cómo participar o que resultan invalidantes para abordar la «complejidad» del proceso sobre cómo acceder a las ayudas. Pero también son significativas las razones cuya responsabilidad recae en la propia Comunidad Europea, y que reflejan un inadecuado conocimiento del sector empresarial europeo. En primer tér-

CUADRO N.º 18

VALORACIÓN DEL MERCADO ÚNICO POR LAS PYME, 1998

VENTAJAS DEL MERCADO ÚNICO POR SECTORES (PORCENTAJE DE PYME), EUROPA-19

	Industria	Construcción	Comercio al por mayor	Comercio detallista	Transportes/ comunicaciones	Servicios a las empresas	Servicios personales	Total
Ampliación del mercado potencial	32	12	27	9	21	15	17	17
Simplificación de la colaboración internacional ...	15	9	29	9	16	18	14	14
El euro	16	6	21	13	15	14	12	13
Ampliación del mercado de factores	13	12	24	15	6	8	12	13
Menores costes de transacción	14	6	25	11	15	8	7	19
Ampliación del mercado laboral	4	8	14	2	4	6	5	5
Menores costes de transporte	6	2	17	4	8	3	4	5
Menores costes de producción	6	6	7	4	2	2	4	4
Otras oportunidades	0	1	4	0	4	1	3	1
Ninguna ventaja	44	69	33	62	46	59	55	56
No sabe/no contesta	2	2	2	3	3	2	3	2

DESVENTAJAS DEL MERCADO ÚNICO POR SECTORES (PORCENTAJE DE PYME), EUROPA-19

	Industria	Construcción	Comercio al por mayor	Comercio detallista	Transportes/ comunicaciones	Servicios a las empresas	Servicios personales	Total
Mayor competencia	32	27	32	29	32	22	22	27
Incremento en la regulación	21	19	16	13	23	17	13	17
Costes inherentes al euro	7	5	5	13	10	5	4	7
Mayor coste de producción	6	11	5	5	15	6	2	6
Otras desventajas	1	1	4	4	1	0	2	3
Ninguna desventaja	45	56	44	46	41	56	61	52
No sabe/no contesta	2	2	4	6	3	6	3	4

Nota: Al permitirse respuestas múltiples, los datos no suman el 100 por 100.
Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

mino, por lo paradójico de que uno de cada cinco teóricos beneficiarios de las ayudas considere que los programas para asignarlas no le resultan adecuados. Y en segundo lugar, porque la carencia de recursos que disuade a muchas PYME del acceso a las ayudas evidencia una dimensión media en ellas incluso inferior a la que tienen en mente los gestores comunitarios en el momento de diseñarlas.

V. SÍNTESIS Y ALGUNAS PERCEPCIONES

Este trabajo parte de la premisa de que el nuevo entorno que definen la plena entrada en vigor de la UEM y la circulación fí-

sica del euro implica un reto estratégico de primera magnitud para los países y las empresas de la UE, que focaliza sus actuaciones hacia la competitividad y la globalización. Frente a ello, sin embargo, los datos disponibles muestran diferencias de competitividad ostensibles entre los países, los sectores productivos y los diferentes estratos de dimensión de las empresas de la Unión Europea, que pueden condicionar tanto el logro de la estabilidad económica en el área como la plena convergencia real entre los países miembros. Esas diferencias, hipotéticamente, se consideran asociadas con las características del sector empresarial europeo, compuesto en su 99,8 por 100 por PYME, cuyos

comportamientos idiosincrásicos por países, sus diferentes dimensiones medias y sus pautas estructurales de comportamientos, asociadas a la dimensión, explican las diferencias existentes y condicionan respuestas estratégicas heterogéneas ante el nuevo entorno.

Para justificar, en primer término, las diferencias que existen entre los indicadores de competitividad de los países de la UE, se ha utilizado el *ranking* de competitividad mundial comparada del IMD. Ello ha permitido caracterizar tres grupos de países con elevada, intermedia y baja competitividad, así como detectar los «puntos fuertes» y «puntos débiles» en los que

CUADRO N.º 19

**IMPACTO DE LA INTRODUCCIÓN DEL EURO
EN LAS PYME (porcentaje), 2000**

	Positivo	Negativo	Ninguno	No sabe
Austria	35	9	36	20
Bélgica	33	12	37	16
Finlandia.....	52	15	26	7
Francia	25	15	38	21
Alemania	23	12	33	32
Irlanda	47	19	21	10
Italia.....	29	8	40	23
Luxemburgo.....	48	18	26	7
Holanda.....	30	14	35	21
Portugal.....	43	8	34	15
España	36	5	39	19
Dinamarca.....	51	1	36	10
Grecia.....	67	4	12	17
Suecia	35	2	36	27
Reino Unido	29	19	31	21
Media UE - 15	33	12	34	21
Noruega	23	3	35	39
Suiza	11	10	29	33

Fuente: 9º Estudio Empresarial Europeo, Grant Thornton.

las PYME europeas: Observatorio Europeo de las PYME, Red Europea de Investigación sobre la PYME, Empresas en Europa, Proyecto BACH y Estudio Empresarial Europeo. Con base en ello, se han evidenciado diversos aspectos estructurales, tales como: la existencia de sectores típicamente de PYME, como la construcción, el comercio, hoteles y restauración, y los otros servicios; la incidencia determinante de las microempresas en el empleo; la elevada eficiencia de las empresas medianas, y la reducida rentabilidad financiera que, en general, ofrecen las PYME. La principal percepción, sin embargo, que ha podido extraerse de este apartado es la existencia de dos modelos claramente diferenciados de PYME, que se corresponden, además, con los grupos de países europeos de mayor y menor competitividad. El primero de ellos, vigente en los países «Nord», representa un total de 1.280.000 empresas de tamaño medio relativamente grande (entre 5 y 12 empleados por empresa, y entre 20-40 empresas por 1.000 habitantes); su estructura dominante es la de la gran empresa, y las PYME cubren en él entre el 60 y el 70 por 100 del empleo total. El segundo grupo es característico de los países «Med», con un total de 10.085.000 empresas de dimensión media más reducida (entre 3 y 7 empleados por empresa, y entre 60-70 empresas por 1.000 habitantes); su estructura predominante es la microempresa (en la que priman la dirección por parte del propietario y las empresas familiares), y las PYME generan en él más del 80 por 100 del empleo total.

Partiendo de esas percepciones, la tercera parte del trabajo se ha dedicado a verificar la posición comparada de los modelos de países y PYME encon-

coinciden los países componentes de cada grupo. El primero de ellos, compuesto por Finlandia, Holanda, Suecia, Irlanda y Dinamarca (países «Nord»), se caracteriza por los siguientes factores favorables a la competitividad: internacionalización, capacidad directiva, formación y motivación de los trabajadores, mercados de capitales que posibilitan la financiación empresarial e instrumentos financieros ad hoc para las empresas (como el capital-riesgo), apuesta por la I+D y por las aplicaciones de las tecnologías de la información en los negocios electrónicos, respeto hacia la responsabilidad social de las empresas y existencia de posibilidades efectivas de autofinanciación en sus empresas. El segundo grupo, compuesto por Austria, Alemania, Bélgica y el Reino Unido, fundamenta su posición competitiva en los siguientes aspectos coincidentes: capacidades directivas, apoyo

de sus sistemas financieros (mercados y entidades bancarias, según los casos) y experiencia en la internacionalización. Finalmente, el grupo de países con peor posición comparada en competitividad, formado por Portugal, Italia, Grecia, España y Francia (países «PIGS» o «Med»), ofrece los siguientes factores distintivos: existencia de mercados financieros y sectores bancarios potentes, que facilitan tanto el crédito como la oferta de medios de pago disponibles, elevada productividad, derivada de reducidos costes laborales, y hábito en la creación de empresas.

A efectos de caracterizar la estructura empresarial de la Unión Europea y justificar la existencia de estratos de dimensión dominantes de empresas en cada país, se ha recurrido, en segundo término, a las principales fuentes de información sobre

CUADRO N.º 20

RAZONES POR LAS QUE LAS PYME NO PARTICIPAN EN PROGRAMAS DE LA COMUNIDAD EUROPEA, 1998
 (Por países y en porcentaje de empresas enteradas de los programas de apoyo comunitarios, pero que no participan en ellos)

	<i>Demasiado complicados para participar</i>	<i>Programas no apropiados</i>	<i>Carencia de recursos</i>	<i>Abandono posterior a la solicitud</i>	<i>Carencia de información sobre cómo participar</i>	<i>Otras razones</i>
Austria	12	29	4	1	16	11
Bélgica	22	25	12	1	13	12
Dinamarca.....	10	16	7	2	15	10
Finlandia	10	27	26	0	5	4
Francia	43	15	3	0	8	2
Alemania	16	29	22	15	13	12
Grecia.....	13	17	2	16	38	20
Irlanda	9	19	5	14	18	17
Italia.....	33	25	18	11	26	8
Luxemburgo.....	16	27	7	5	7	18
Holanda.....	8	18	14	1	11	6
Portugal.....	19	16	3	9	10	7
España.....	16	9	4	7	29	0
Suecia	31	8	27	1	16	11
Reino Unido	13	22	12	2	10	14
Islandia.....	51	41	17	2	2	12
Liechtenstein.....	8	33	15	0	1	19
Noruega.....	5	7	16	0	23	10
Suiza	37	17	7	1	3	5
Europa-19	22	20	12	6	17	8

Fuente: ENSR Enterprise Survey, 1999.

trados, frente a los principales factores que restringen la competitividad empresarial, y que resultan ser: la demanda limitada en los mercados actuales y las dificultades de acceso a nuevos mercados, en las PYME de países «Nord»; y los impuestos y regulaciones nacionales, la falta de financiación a largo plazo y el acceso a nuevos mercados, en las de países «Med». Posteriormente, se han analizado las pautas de comportamiento de las PYME ante diferentes factores de competitividad, tanto tangibles como intangibles, y en la generalidad de los casos se han podido encontrar similitudes entre las empresas de los países que se encuadran en uno u otro de los modelos extremos apuntados. Como síntesis de esas constataciones, el mo-

delo de PYME de los países «Med», con empresas de menor dimensión media, evidencia las mayores restricciones a la competitividad, tal y como reflejan las siguientes características distintivas frente al modelo de los países «Nord».

En materia de internacionalización, las PYME de los países «Med» ofrecen una menor proporción de empresas exportadoras y de empresas con sedes en el extranjero, así como una menor diversificación de sus mercados foráneos. En el acceso a la financiación, y pese a la existencia en la mayor parte de los países que componen el grupo «Med» de mercados financieros y entidades bancarias pujantes, las PYME no pueden cumplir los requisitos de acceso a los mer-

cados de capitales y dependen por ello en exceso del crédito bancario, que, además y como rasgos más distintivos, se orienta hacia colocaciones a corto plazo y en empresas de más de 10 trabajadores. Estas PYME, por otra parte, y debido a su menor dimensión media, padecen unos plazos medios de cobro anormalmente elevados, lo que contribuye también a la sobreponderación de sus fondos propios entre los recursos financieros a largo plazo. En el uso de las nuevas tecnologías de la información, las PYME de los países «Med» circunscriben internet a la oferta informativa en la Web, y sólo en muy contados casos lo emplean como estrategia integrada de comercio electrónico. En el ámbito de la cualificación y la formación, esas

mismas PYME padecen en mayor medida la falta de personal cualificado, sobre todo en las actividades directivas, la informática o la gestión financiera; pese a lo cual, desarrollan menos programas de formación para sus empleados y dedican menos recursos a aquéllos; en cuanto a la expresión de sus menores capacidades directivas, tienden en mayor medida a elaborar expectativas de mercado sobre la base de tendencias pasadas y actuaciones de la competencia, y a delegar sus

planes estratégicos en consultores y asesores externos. Por último, se constata también que los sectores con predominio de PYME de menor dimensión resultan ser los menos «eurooptimistas», debido probablemente a que muchas de las empresas que los componen ni siquiera pueden acceder a los programas de apoyo comunitarios, debido tanto a su reducido tamaño como a las carencias directivas inherentes al mismo en cuanto a la captación y uso de la información relevante.

FUENTES DE INFORMACIÓN MANEJADAS

BANCO DE ESPAÑA (2000), *Central de Balances, Resultados anuales de las empresas no financieras, 1999*, cap. V, «Comparaciones internacionales. Base de Datos BACH», Madrid.

EUROPEAN COMMISSION (2000), *The European Observatory for SMEs, Sixth Report*, Luxemburgo.

EUROSTAT (1999), *Enterprises in Europe. Sixth Report*, Luxemburgo.

GRANT THORNTON (2001), *Estudio Empresarial Europeo, 9ª Edición*, Grant Thornton España, Madrid.

INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT (2001), *The World Competitiveness Yearbook, 2001*, Lausana, Suiza.

Resumen

El objeto de este trabajo es describir, con el mayor detalle y actualización posibles que permiten las fuentes de información existentes, las diferencias, carencias y desfases de competitividad del sector empresarial europeo frente a los nuevos y más exigentes requerimientos del entorno económico que definen la UEM y la circulación física del euro. Desde la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas, por cuanto éstas constituyen la abrumadora mayoría de unidades productivas en la UE, y porque en ellas se detecta la mayor heterogeneidad. Y con el objetivo concreto de aportar argumentos a la percepción de que las diferencias de competitividad por países se relacionan tanto con la dimensión-tipo de las empresas que predominan en ellos como con las actitudes y realizaciones de dichas empresas al afrontar los factores de competitividad, que son el fundamento del nuevo entorno económico.

Palabras clave: PYME, competitividad, Unión Europea.

Abstract

The purpose of this article is to describe, in the greatest and most-up-to-date detail as permitted by the sources of information available, the differences, shortcomings and imbalances of the competitiveness of the European business sector with regard to the new and more exacting requirements of the economic environment defining the EMU and the physical circulation of the euro. This is done from the standpoint of the small and medium enterprises, inasmuch as these represent the overwhelming majority of productive units in the EU and because the greatest diversity may be observed in them, and with the specific aim of supplying arguments for the perception that the inter-country differences in competitiveness are connected not only with the size and type of the companies predominating in them, but also with the attitudes and actions of these countries when confronting the factors of competitiveness that are the basis of the new economic environment.

Key words: SME; competitiveness; European Union.

JEL classification: L11, M29, F15.