



La Revista AECA inaugura una nueva sección denominada *Mesa-Debate AECA* con el fin de recoger las conclusiones principales de las reuniones de este nuevo canal de opinión y comunicación creado por la Asociación.

Con un estilo periodístico se pretende resaltar las opiniones expertas de representantes de distintos ámbitos implicados en los temas de actualidad e interés profesional seleccionados

La pyme española: problemas y soluciones

Abril 28 En esta primera sesión de *Mesa-Debate AECA* se trató la situación actual de la pequeña y mediana empresa española, y sus problemas y posibles soluciones.

Conforme a una estructura predeterminada, los expertos invitados centraron sus intervenciones en los siguientes aspectos: 1) Diagnóstico de la situación actual de la pyme: análisis económico-financiero; 2) El crédito y la financiación alternativa: MAB y otros instrumentos; 3) Innovación y eficiencia; 4) Internacionalización de la Pyme; 5) Transparencia: información y registro y 6) Sistemas de garantías y avales.

A continuación se recogen las conclusiones de esta primera sesión de *Mesa-Debate AECA*, celebrada el 28 de abril de 2010.

Con la colaboración de:



Participantes en la Mesa-Debate. De izquierda a derecha: **Juan Antonio Maroto**, Universidad Complutense de Madrid; **Domingo García**, Universidad Politécnica de Cartagena; **Teresa Mariño**, Escuela de Negocios Caixanova; **M^a Ángeles Echave-Sustaeta**, Colegio de Registradores de España; **Jesús N. Ramírez**, ETEA-Universidad de Córdoba; **Francisco M. Somohano**, Universidad de Cantabria; **Pablo Pombo**, Red Iberoamericana de Garantías (REGAR); y **José Luis Lizcano** (Moderador), AECA

“Tantos años de estado de las autonomías no han pasado en balde. Hay que tener en cuenta que hay una pyme característica de cada Comunidad Autónoma, aunque solo sea porque las medidas de política empresarial implantadas en cada una de ellas han ido creando diferenciaciones”, asegura **Maroto**.

Innovación y eficiencia

→ “En el escenario actual de crisis económica, la supervivencia de la pyme va a depender especialmente de cómo sea capaz de organizar sus recursos y capacidades, así como de manejar el factor de la innovación. De acuerdo con diversos estudios, la innovación sigue siendo rentable en época de crisis para la pyme española, apreciándose una relación positiva entre ésta y el rendimiento” afirma **Domingo García Pérez de Lema**, catedrático de la Universidad Politécnica de Cartagena.

Este experto también destaca el esfuerzo encomiable de algunas empresas que, en una situación económica tan difícil como la actual, están apostando por la innovación, con la finalidad de intentar no perder competitividad y posicionarse adecuadamente ante un futuro de mejora económica.

Así mismo “se está apreciando un cambio en el tipo de innovación, dirigida cada vez menos a procesos productivos y más a producto, en principio más fácil y rápida de rentabilizar”, indica **García Pérez de Lema**.

→ “No está nada claro el papel de la innovación de los sistemas de gestión, porque aún cuesta definirlos, pero invertir en esta materia facilita mucho una mejor innovación en productos o en procesos más adelante”, añade **Francisco Somohano**, director de la Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria.

“La inversión en I+D+i es costosa, requiere liquidez pero, cuando se logra, genera un círculo virtuoso en el que los primeros beneficiarios son los propios trabajadores de la empresa”.

Diagnóstico de la situación actual de la pyme española

→ “Los sectores que no tienen futuro son los que no se han ajustado al tamaño de la demanda y a la profesionalización que requiere esa demanda. Por ejemplo, si el sector inmobiliario tiene problemas, es por el minifundismo y la falta de profesionalización que había en la mayor parte de las empresas”, afirma **Juan Antonio Maroto**, catedrático de la Universidad Complutense de Madrid y autor del estudio *Las pymes españolas con forma societaria. Estructura económico-financiera y resultados*, elaborado por el Colegio de Registradores de España en colaboración con AECA.

Si de verdad se quiere crear empleo, hay que apostar por las micro y pequeñas empresas. Cuanto más pequeñas son las empresas el empleo se mantiene en mayor medida. Las medianas y grandes empresas ajustan simultáneamente cantidad y remuneración del empleo en cuanto hay alguna dificultad. Las micro y pequeñas empresas varían ligeramente entre trabajadores fijos y no fijos, pero mantienen los puestos de trabajo.



¿Cómo se puede convencer a las pymes de que apuesten por la innovación en época de crisis?

Somohano explica que, en la actualidad, para convencer al empresario de la pyme, con tantos problemas, las soluciones deben ser sencillas. “Se decidirá por la innovación cuando vea que algo es útil, rentable y que está a su alcance. Son los tres factores básicos”.

El crédito y la financiación alternativa: Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y otros instrumentos financieros

→ “Tenemos bien definidos los factores del éxito de la pyme; entre otros cabe destacar: innovación, avance tecnológico, planificación financiera, internacionalización, etc. El problema es que todos ellos necesitan financiación”.

“El principal problema actual se encuentra en las fuertes restricciones del crédito para las pymes. El sector bancario está trasladando su ineficiencia al sector empresarial reduciendo –e incluso llegando– a ahogar la I+D+i,” explica **Juan Antonio Maroto**.

→ El Mercado Alternativo Bursátil (MAB) se presenta como una alternativa financiera prometedora “que ofrece numerosas ventajas para las pymes, pero que se enfrenta al reto principal de darse a conocer e ir penetrando en el medio plazo como instrumento de financiación ágil y accesible a las empresas innovadoras”, indica **Teresa Mariño**, profesora de la Escuela de Negocios Caixanova.

¿Cuáles son las principales barreras que el MAB tiene que superar para que la pyme española apueste en el corto plazo por este mecanismo de financiación?

→ **Mariño** cree que básicamente existen tres tipos de barreras:

- Barreras por parte de la pyme: miedo del empresario a perder el control de su empresa, resistencia al cambio, trámites complejos, costes elevados y que aún es un mercado muy desconocido.
- Barreras por parte del inversor: dos tipos de inversores: institucionales y finales. El inversor final, por lo general, tiene poca cultura financiera y poco conocimiento del mercado bursátil, con lo cual el MAB ni si quiera lo conoce.
- Barreras por parte del mercado: muy pocos analistas financieros cubren el MAB. Habría que potenciar que los productos financieros invirtiesen en empresas que han salido al MAB.

Sistemas de garantías y avales

→ Con el fin de ayudar a solventar algunos problemas en la concesión de créditos, **Pablo Pombo**, secretario técnico

de la Red Iberoamericana de Garantías (REGAR) destaca “el importante papel de los Sistemas de Garantías y Avales y la deseable alianza entre el ICO y el sector de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) para dotar de garantía a los programas públicos de financiación”.

En los últimos años ha aumentado la actividad de las sociedades de garantía. Con la crisis ha habido un aumento de la cobertura y también se ha registrado una mayor implicación de aportes de recursos públicos hacia los sistemas de garantía.

Sobre la pregunta formulada por **Horacio Molina**, de ETEA-Córdoba: ¿El acceso a una garantía ofrecida por una Sociedad de Garantía incrementa el coste de financiación?, **Pombo** aclara que el acceso a la garantía tiene un coste, pero eso no significa que se encarezca la financiación, porque es importante obtenerla, pero también hacerlo en plazo. “Los sistemas de garantía facilitan de forma importante el acceso a la financiación en plazo”, asegura.

Internacionalización de la pyme

→ **Jesús Ramírez**, profesor de ETEA, coautor del libro *Empresa familiar y comercio exterior*, destaca las dos razones fundamentales que hacen a las pyme pensar en internacionalizarse: “combatir la saturación de la demanda nacional y buscar costes productivos más asequibles”.

Ramírez también habla de lo que se conoce como la “distancia psicológica”: se busca un mercado con el que las diferencias culturales y la distancia geográfica sean las menores posibles. “Prácticamente el 70% de las operaciones de comercio exterior se centran en el espacio de la Unión Europea”, indica.

→ Respecto a las ayudas oficiales a la exportación e internacionalización de las pymes, **Juan Antonio Maroto** afirma que “muchas veces estas ayudas no las recibe quien las necesita, sino el que está especializado en cumplimentar los formularios para pedirlos. Las barreras burocráticas imposibilitan las inversiones en distintos mercados y negocios”.

→ A la cuestión planteada por **Pablo Nieto** desde Shanghai (China): ¿Cuáles son los principales obstáculos para la internacionalización de la pyme española?, **Ramírez** explica que fundamentalmente hay tres tipos:

- Obstáculos a la internacionalización relativos a producto: La mayor parte de los empresarios españoles de pymes son conscientes de que no pueden competir en precio y entonces compiten en calidad. El problema es que como la calidad está medida con el parámetro del consumidor español ¿es la calidad percibida en el mercado de destino la misma que aquí?



- Relativos al mercado: muchas veces no se conoce la forma de hacer negocios del país destino, la solvencia de los clientes, la operativa de medios de pago y aduanera, y la seguridad jurídica del país destino.
- Relativos a la propia empresa: la no disponibilidad de fondos para afrontar el proceso de internacionalización, la falta de profesionales preparados, y que no hay voluntad de internacionalizar la empresa, lo que es el principal freno.

Transparencia: información y registro

- Otro problema de la pyme española en la actualidad son las carencias gerenciales, como desconocer la información y las fuentes donde obtenerla, para poder manejarla y analizarla de cara al proceso continuado de toma de decisiones. "Aquí juegan un papel relevante entidades como el Registro Mercantil, como garante del depósito de información oficial corporativa y fuente de información primaria", según indica **M^a Ángeles Echave-Sustaeta**, Vocal Directora del Servicio de Coordinación de Registros Mercantiles.
- "Hasta que no adquiramos la conciencia de que la información es un bien público vamos a tener un déficit trascendental respecto al modelo anglosajón y esto es algo que se pone de manifiesto ante el hecho de tener que demostrar que las empresas deben de ser transparentes, cuando es algo que desde el punto de vista anglosajón, *accountAbility*, la rendición de cuentas, no solo la transparencia, es algo a lo que se está sometido..." indica **Maroto**.
- La inscripción en el Registro es esencial para la limitación de responsabilidad. En este sentido, **Echave-Sustaeta** señala que el autónomo o empresario individual no accede mucho al registro mercantil ya que no puede limitar su responsabilidad. "En Francia se ha aprobado un anteproyecto de ley que es la figura del empresario



Juan Antonio Maroto

"La banca disuade la inversión en I+D con restricciones de crédito; lo que busca son garantías tangibles y la inversión en I+D es intangible"



Domingo García

"Las pymes han pasado de innovar en procesos productivos en épocas de bonanza a innovar en producto en crisis"



Jesús N. Ramírez

"Las razones más comunes para que una pyme aborde la internacionalización son: combatir la saturación de la demanda nacional y buscar costes productivos más asequibles"



Teresa Mariño

"El Mercado Alternativo Bursátil (MAB) aporta notoriedad, da liquidez y profesionaliza la empresa"



Francisco Somohano

"Las pymes no hacen I+D: muy pocas pueden soportar ese riesgo, no tienen patrimonio ni estructura financiera capaz de soportarlo"



M^a Ángeles Echave-Sustaeta

"La transparencia a lo que lleva es a seguridad, y ésta tiene un valor económico"

individual con responsabilidad limitada", explica.

A la pregunta formulada por **Ignacio Ruiz**, de la Universidad de Sevilla: ¿Es razonable que los requerimientos informativos solicitados a una pyme sean prácticamente los mismos que los solicitados a una gran empresa?, los expertos argumentan que los requerimientos, hoy en día, son menores para las pymes que para las grandes empresas. Sin embargo, se debería trabajar para simplificar al máximo los trámites para las micropymes. "Estas empresas deberían tener una contabilidad más simplificada y también un coste de elaboración más bajo", concluye **Echave-Sustaeta**.



Pablo Pombo

"El sector de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) está trabajando directamente en establecer unas líneas específicas con el ICO"