

## I

(Resoluciones, recomendaciones y dictámenes)

## DICTÁMENES

## COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO

529.º PLENO DEL CESE DE LOS DÍAS 18 Y 19 DE OCTUBRE DE 2017

**Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «El potencial de las pequeñas empresas familiares y tradicionales para impulsar el desarrollo y el crecimiento económico en las regiones»**

**(Dictamen de iniciativa)**

(2018/C 081/01)

Ponente: **Dimitris DIMITRIADIS**

Decisión del Pleno	26.1.2017
Fundamento jurídico:	Artículo 29, apartado 2, del Reglamento interno Dictamen de iniciativa
Sección competente	Unión económica y monetaria y Cohesión Económica y Social
Aprobado en la sección	7.9.2017
Aprobado en el pleno	18.10.2017
Pleno n.º:	529
Resultado de la votación (a favor/en contra/abstenciones)	199/0/1

## 1. Conclusiones y recomendaciones

1.1. En una serie de dictámenes, el CESE siempre ha expresado su actitud positiva hacia las políticas de la UE destinadas a apoyar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) <sup>(1)</sup>. Sin embargo, las pymes constituyen una categoría extremadamente heterogénea, por lo que se requiere un esfuerzo especial para seleccionar correctamente los distintos subgrupos y, en particular, las pequeñas empresas familiares y tradicionales.

<sup>(1)</sup> Véanse los dictámenes del CESE sobre «Medidas políticas para las pymes» (DO C 27 de 3.2.2009, p. 7); «Contratos públicos internacionales» (DO C 224 de 30.8.2008, p. 32); «Small Business Act» (DO C 182 de 4.8.2009, p. 30); «Derivados OTC, las contrapartes centrales y los registros de operaciones» (DO C 54 de 19.2.2011, p. 44); y «Acceso de las pymes a la financiación», EESC-2014-06006-00-00-RI-TRA.

1.2. La importancia de este subgrupo reside en el hecho de que este tipo de actividad empresarial genera la gran mayoría de los puestos de trabajo en las regiones de la UE. A la vez que reitera sus anteriores conclusiones y recuerda las recomendaciones formuladas en sus dictámenes anteriores <sup>(2)</sup>, el CESE quiere examinar en detalle y ofrecer un análisis de los retos que afrontan las pequeñas empresas familiares y tradicionales. El objetivo es brindar una oportunidad de influir de manera constructiva en la elaboración de las políticas a nivel regional, nacional y de la UE.

1.3. El CESE anima a la Comisión Europea a considerar las formas de apoyar y fomentar estas empresas, ya que son el elemento clave para crear nuevas actividades y generar ingresos en las zonas con recursos limitados. Añaden valor añadido al proceso de desarrollo regional, especialmente en las regiones menos desarrolladas, dado que están profundamente arraigadas en la economía local, donde invierten y mantienen el empleo.

1.4. El Comité considera que existe mucho potencial de desarrollo en numerosas regiones que todavía van retrasadas y que este potencial infrutilizado podría aprovecharse por medio de las pequeñas empresas familiares y tradicionales. Este reto debería interesar no solo a la Comisión Europea sino también a otros agentes que deberían participar activamente, incluidos los entes locales e intermediarios locales como las organizaciones empresariales y las entidades financieras.

1.5. El CESE pide a la Comisión que preste atención al hecho de que las pequeñas empresas familiares y tradicionales se han visto afectadas negativamente por la evolución y las tendencias económicas e industriales recientes. Están perdiendo competitividad y tienen cada vez más dificultades para realizar sus actividades.

1.6. El CESE manifiesta su preocupación por que los instrumentos de la política de apoyo no se centran en las pequeñas empresas familiares y tradicionales y es poco probable que estas se beneficien mucho de ellos. En general, el apoyo a las pymes se orienta hacia el aumento de la investigación y la innovación en ellas y en favor de las empresas emergentes. Sin poner en duda la importancia de estas políticas, el CESE quiere hacer hincapié en que solo una fracción muy pequeña de todas las pymes se beneficiará de ellas y en que las pequeñas empresas familiares y tradicionales no suelen estar en este grupo. El CESE se congratula de que la Comisión quiera revisar la definición de pyme, un proceso iniciado por la DG GROW y que ha sido programado provisionalmente para principios de 2019 <sup>(3)</sup>.

1.6.1. La definición actual de pyme se ha quedado obsoleta y, por ello, el Comité considera que la revisión prevista podría ser útil para proporcionar una comprensión adecuada de la naturaleza de las pymes y elaborar políticas más adaptadas a este tipo de empresas. El CESE pide a la Comisión que incluya, en el proceso de consultas, una evaluación de la forma en que la definición actual se aplica al ejecutar medidas políticas para las pymes a escala de la UE, nacional y regional, con especial atención a las pequeñas empresas familiares y tradicionales.

1.6.2. El CESE considera que, como mínimo, la revisión de la definición debe:

- eliminar el «criterio de los efectivos» <sup>(4)</sup> como principal criterio y facilitar a las pymes flexibilidad para elegir qué dos de los tres criterios fijados quieren satisfacer, con arreglo al método más actualizado que se establece en la Directiva 2013/34/UE <sup>(5)</sup>,
- realizar un análisis exhaustivo de los límites establecidos en el artículo 2 de la Recomendación y actualizarlos siempre que sea necesario, incluida la convergencia con los establecidos en la Directiva 2013/34/UE, y
- reevaluar y revisar las restricciones contenidas en el artículo 3 del anexo de la Recomendación.

1.7. El CESE cree que es importante que se reconozca a las pequeñas empresas familiares y tradicionales como un subgrupo específico, dado que suelen ser las que más sufren las deficiencias del mercado. Por lo tanto, el Comité recomienda elaborar políticas de apoyo específicas dirigidas a ellas. Para abordar los problemas más acuciantes, estas políticas deben orientarse como mínimo a:

- prestar asistencia para atraer y formar a la mano de obra,
- ofrecer formación y perfeccionamiento profesional a los gestores/propietarios,
- facilitar el acceso a servicios de asesoramiento y consultoría,

<sup>(2)</sup> Véanse los dictámenes del CESE sobre «La empresa familiar» (DO C 13 de 15.1.2016, p. 8); «Revisión de la “Small Business Act” para Europa» (DO C 376 de 22.12.2011, p. 51); «Distintos tipos de empresa» (DO C 318 de 23.12.2009, p. 22).

<sup>(3)</sup> Evaluación del impacto inicial (2017)2868537, de 8 de junio de 2017.

<sup>(4)</sup> Artículo 4 del anexo de la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE.

<sup>(5)</sup> Directiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013.

- mejorar el acceso a la financiación,
- garantizar más información y mejor formación para el personal de las asociaciones empresariales y oficinas bancarias locales,
- prestar servicios mediante una ventanilla única,
- revisar las cargas administrativas a nivel local y de la UE, y
- garantizar el acceso a una mayor y mejor información sobre los requisitos reglamentarios, los entornos empresariales locales y las oportunidades del mercado.

## 2. Pequeñas empresas familiares y tradicionales — Contexto e importancia

2.1. Una serie de evoluciones y tendencias industriales de actualidad —digitalización, industria 4.0, modelos de negocio que cambian rápidamente, globalización, economía colaborativa y fuentes más innovadoras de ventajas competitivas— constituyen actualmente el centro de atención de la elaboración de políticas de la UE. Al mismo tiempo, debe reconocerse que las personas deberían poder vivir en cualquier lugar de la UE, también en muchas regiones en las que no es probable que la industria 4.0 llegue fácilmente.

2.2. Sin querer minusvalorar la importancia de estas nuevas tendencias, al tiempo que se apoyan los esfuerzos políticos para promoverlas, es necesario recordar que la gran mayoría de los puestos de trabajo en las regiones de la UE corresponden actualmente a las pymes de carácter muy tradicional<sup>(6)</sup> y a las pequeñas empresas familiares<sup>(7)</sup>, muchas de ellas con una larga historia y con sus propias tradiciones, experiencias y éxitos acumulados. Este grupo de empresas suele englobar los siguientes subgrupos:

- pequeñas empresas, microempresas y empresas unipersonales,
- pymes muy tradicionales, que operan en ámbitos específicos histórica y tradicionalmente,
- pymes en las zonas remotas, como pequeñas ciudades, pueblos, regiones de montaña, islas, etc.,
- pequeñas empresas familiares,
- empresas artesanales, y
- trabajadores por cuenta propia.

2.3. Como ya indicó anteriormente el CESE, las pequeñas empresas familiares y tradicionales constituyen la espina dorsal de muchas economías en todo el mundo y crecen de forma muy dinámica. Desempeñan un papel considerable en el desarrollo regional y local y tienen una función constructiva y distintiva en las comunidades locales. Las empresas familiares tienen mayor capacidad para resistir períodos difíciles de recesión y estancamiento. Estas empresas tienen unas características de gestión singulares, ya que sus propietarios se preocupan profundamente por las perspectivas a largo plazo de la empresa, debido en gran medida a que están en juego la fortuna, la reputación y el futuro de la familia. Su gestión se manifiesta en general como una dedicación inusual a la continuidad de la empresa, que conlleva un apoyo más continuado del grupo de trabajadores, así como la búsqueda de conexiones más estrechas con los clientes para respaldar la actividad empresarial. El CESE ya solicitó a la Comisión que pusiera en práctica una estrategia activa para fomentar las mejores prácticas en el ámbito de la empresa familiar en los Estados miembros<sup>(8)</sup>.

2.4. En los últimos años, muchas pequeñas empresas familiares y tradicionales han afrontado crecientes dificultades para realizar sus actividades, porque:

- no están bien equipadas para anticiparse y adaptarse a la rápida evolución del entorno empresarial,

---

<sup>(6)</sup> Las pequeñas empresas tradicionales son aquellas que han mantenido el mismo modelo de negocio durante un largo período de tiempo al servicio de comunidades relativamente pequeñas, por ejemplo: pequeños restaurantes y cafeterías, estaciones de servicio independientes, panaderías, hoteles familiares, pequeñas empresas de transporte y comercio, etc.

<sup>(7)</sup> No existe una definición única de empresa familiar, sino que existen varias definiciones funcionales que han evolucionado a lo largo de los años. Subrayan que las empresas familiares son aquellas en las que una familia controla la empresa en gran medida mediante la participación en la propiedad y en los puestos de gestión. (Sciascia and Mazzola, *Family Business Review*, Vol. 21, Issue 4, 2008). En total, las empresas familiares representan más del 85 % de las empresas de los países de la OCDE. Algunas de ellas son empresas de gran tamaño, pero el presente dictamen se centra en las pequeñas empresas familiares.

<sup>(8)</sup> Véase el dictamen del CESE «La empresa familiar» (DO C 13 de 15.1.2016, p. 8).

- sus pautas tradicionales de actividad empresarial ya no son tan competitivas como antes debido a la evolución de los modelos de negocio, por ejemplo, digitalización, formas más eficaces de gestión de las empresas y desarrollo de nuevas tecnologías,
- disponen de un acceso limitado a los recursos, como los recursos financieros, la información y el capital humano, así como el potencial de expansión del mercado, etc.,
- afrontan restricciones organizativas, como la falta de una gestión y compromiso prospectivos de calidad y oportunos, así como inercia cuando se trata de cambios de comportamiento, y
- tienen escasa capacidad para influir en el entorno exterior y menor poder de negociación, pero dependen mucho de él <sup>(9)</sup>.

2.5. Existen unos 23 millones de pymes en la UE, con un mayor número de pymes como porcentaje del número total de empresas en los países del sur de la UE <sup>(10)</sup>. No solo representan el 99,8 % del número total de empresas del sector empresarial no financiero de la UE <sup>(11)</sup>, sino que también dan empleo a casi el 67 % del número total de trabajadores y generan casi el 58 % del valor añadido total en el sector empresarial no financiero <sup>(12)</sup>. Las microempresas, incluidas las empresas unipersonales, son, con diferencia, las más ampliamente representadas en cuanto a número de empresas.

### 3. Líneas estratégicas y prioridades a escala de la UE

3.1. Una regla común es que el apoyo a las pymes se dirige principalmente a incrementar la investigación y la innovación en las pequeñas y medianas empresas y su desarrollo <sup>(13)</sup>. Aunque se reconoce que la capacidad de innovar y globalizarse son los dos motores más importantes para el crecimiento, las pymes suelen presentar deficiencias en relación con ambos aspectos <sup>(14)</sup>. La mitad de las tipologías de instrumentos determinadas durante el último período de financiación persiguen objetivos centrados casi exclusivamente en la innovación. Se trata de instrumentos que apoyan la innovación tecnológica y no tecnológica, la innovación ecológica, la creación de empresas innovadoras, el apoyo a proyectos de I+D y la transferencia de conocimientos y tecnología.

3.2. Durante el período 2007-2013 <sup>(15)</sup>, la ayuda del FEDER a las pymes ascendió a aproximadamente 47 500 millones EUR (el 76,5 % para el apoyo a las empresas y un 16 % del total de la asignación del FEDER para este período). Además, se identificaron unas 246 000 pymes beneficiarias de un total de 18,5 millones de empresas. La comparación entre el número de beneficiarios y el número total de empresas indica claramente que la cifra es totalmente insuficiente y demuestra que la UE no ha sido capaz de apoyar esta importante categoría de empresas. La Comisión Europea no aborda este problema importante debido a la falta de recursos y la gran diversidad en las características de estas empresas.

3.3. Durante el mismo período, se aplicó un número relativamente elevado de instrumentos políticos con un alto grado de variabilidad, que cubrían entre 1 y 8 000-9 000 beneficiarios. Crear instrumentos que se aplican a un número muy reducido de beneficiarios es claramente ineficiente. Esto plantea la cuestión de si vale la pena diseñar tantos instrumentos. Por lo demás, su eficiencia y eficacia deben ponerse en duda al comparar los recursos humanos y financieros necesarios para elaborarlos respecto de los efectos obtenidos (en su caso). Al mismo tiempo, los estudios de caso pusieron de manifiesto un proceso de autoselección u «objetivos blandos», en el que un grupo específico de beneficiarios (caracterizados generalmente por una mayor capacidad de absorción) era seleccionado durante el proceso de elaboración de un instrumento político concreto.

<sup>(9)</sup> Diferentes informes (entre otros, Parlamento Europeo, 2011; CSES, 2012; CE 2008; OCDE, 1998).

<sup>(10)</sup> La Recomendación de la Comisión 2003/361/CE da una definición de las pymes y las clasifica en tres categorías: microempresas, pequeñas y medianas empresas, en función del número de personas empleadas y del volumen de negocios. Las principales fuentes estadísticas no ofrecen datos sobre las empresas definidas como pymes, debido a una aplicación estricta de la definición de pyme mencionada. Los datos disponibles se basan en el criterio del número de personas empleadas. En consecuencia, las estadísticas que se citan en el presente dictamen se basan en esta definición. Cabe señalar que, si bien incluir el criterio del volumen de negocios o los activos totales no debería cambiar mucho las estadísticas, la aplicación de las normas relativas a la autonomía de las empresas podría tener un impacto sustancial sobre los resultados; en un estudio realizado en Alemania, la aplicación de esta norma redujo el número total de pymes en un 9 % (CSES, 2012).

<sup>(11)</sup> El sector empresarial no financiero se compone de todos los sectores de la economía de la EU-28 o de los Estados miembros, salvo los servicios financieros, los servicios públicos, la educación, la salud, el arte y la cultura, la agricultura, la silvicultura y la pesca.

<sup>(12)</sup> Informe anual sobre las pymes europeas 2014/2015, Comisión Europea.

<sup>(13)</sup> Informe final, Work Package 2, ex post evaluation of Cohesion Policy programmes 2007-2013, focusing on the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF), Contract: 2014CE16BAT002, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/](http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/evaluations/ec/2007-2013/).

<sup>(14)</sup> Support to SMEs — Increasing Research and Innovation in SMEs and SME Development, Work Package 2, First Intermediate Report, Volume I: Synthesis Report, ex post evaluation of Cohesion Policy programmes, 2007-2013, focusing on the European Regional Development Fund (ERDF) and the Cohesion Fund (CF), Contract: 2014CE16BAT002, julio de 2015.

<sup>(15)</sup> Véase la nota a pie de página 13.

3.4. Una revisión completa<sup>(16)</sup> de un total de 670 instrumentos políticos de los 50 programas operativos ejecutados durante el período de programación muestra que la distribución entre las diferentes políticas es bastante desigual. Pone de relieve que menos del 30 % de todos estos instrumentos se centró en las necesidades de las empresas tradicionales. El CESE ya ha expresado su apoyo en favor de las empresas innovadoras y de rápido crecimiento<sup>(17)</sup>. Pero, al mismo tiempo, el CESE lamenta que los instrumentos políticos se orienten de forma desproporcionada y prioritaria a objetivos de innovación de las pymes, dado que la mayoría de las pymes de la UE no tienen, y no tendrán en un futuro próximo, ningún potencial innovador y su actividad principal no requiere que lo tengan. Es cierto que podrían desarrollarse productos innovadores con costes muy bajos y un alto potencial de crecimiento, pero este tipo de crecimiento es claramente la excepción y no la regla para las empresas tradicionales y familiares, que trabajan con una filosofía totalmente diferente. Cierta grado de innovación es posible y aconsejable, y las nuevas generaciones están empezando a innovar, ya que son más abiertas. Pero en la mayoría de los casos la innovación solo es fragmentada y no forma parte de la actividad principal de estas empresas<sup>(18)</sup>.

3.5. Las pequeñas empresas familiares y tradicionales no son el objetivo de los instrumentos políticos de apoyo, como demuestra el hecho de que una pequeña parte de instrumentos políticos (solo el 7 % del total de la contribución pública) se oriente hacia las pymes que operan en sectores concretos, siendo el más común el turismo. Esto también queda patente en el hecho de que aproximadamente el 54 % de las pymes beneficiarias son de los sectores manufacturero y de las TIC (un 10 %), mientras que solo el 16 % pertenecen a los sectores del comercio al por mayor y minorista y el 6 % al de la hostelería, que se consideran sectores tradicionales. Ello se ve agravado por que, durante el último período de programación, el apoyo a las pymes se estructuró a la luz de la profunda crisis económica, dada la necesidad de desviar los recursos desde la innovación a sectores de crecimiento más genérico.

3.6. Al mismo tiempo, los datos demuestran que, en los cinco años posteriores al inicio de la crisis en 2008, el número de pymes aumentó, mientras que el valor añadido y el número de empleados disminuyeron<sup>(19)</sup>. Estos datos ponen de manifiesto que, durante este período, el «espíritu empresarial por necesidad» prevaleció sobre el «espíritu empresarial por oportunidad». Es obvio que las personas intentaban encontrar una forma de salir adelante en medio de la crisis y que las empresas intentaban sobrevivir, pero el apoyo no fue ni suficiente ni adecuado<sup>(20)</sup>.

3.7. Muchos estudios recientes han proporcionado pruebas claras de que existen diferencias significativas entre las necesidades de las pymes en el norte y el sur de Europa, con importantes diferencias a nivel nacional. Esta opinión también se ve plenamente respaldada en el Informe anual sobre las pymes europeas 2014-2015 de la Comisión Europea, según el cual el grupo de países con puntuaciones más bajas proviene principalmente del sur de Europa. Estos países declaran índices extremadamente bajos de éxito de los proyectos, entre otras cosas en el componente de pymes de Horizonte 2020.

3.8. Un importante reto adicional para prestar apoyo efectivo a las pequeñas empresas familiares y tradicionales es que las políticas de promoción se basan, en su mayor parte, en el tamaño de las empresas que deben apoyarse y no en características más pertinentes que tienen un mayor impacto en sus actividades. Este enfoque podría estar anticuado y tener un objetivo demasiado amplio, además de no tener en cuenta las diferentes necesidades de los distintos grupos de pequeñas empresas familiares y tradicionales. Por ello, en sus dictámenes, el CESE ha insistido constantemente en la necesidad de disponer de políticas de promoción de pymes en Europa mejor orientadas y definidas de forma concreta, así como en la necesidad de actualizar la definición de pymes para reflejar mejor su variedad<sup>(21)</sup>.

3.9. El CESE expresa su preocupación por el hecho de que hasta la fecha tan solo un pequeño porcentaje de la ayuda del FEDER haya generado efectos documentados<sup>(22)</sup>, y demostrado que tiene un efecto real en la economía. Ello pone en duda la repercusión real de los fondos invertidos para apoyar a las pymes, y el CESE insiste en que se realice una verdadera evaluación de impacto, incluido un análisis del apoyo concedido a las pequeñas empresas familiares y tradicionales.

<sup>(16)</sup> Véase la nota a pie de página 14.

<sup>(17)</sup> Véase el Dictamen de iniciativa del CESE «Promover las empresas innovadoras y de rápido crecimiento» (DO C 75 de 10.3.2017, p. 6).

<sup>(18)</sup> Un buen ejemplo lo constituye el turismo rural, que hoy en día depende en gran medida de las plataformas digitales para su comercialización.

<sup>(19)</sup> Comisión Europea, SME Performance Review Dataset (edición de 2014).

<sup>(20)</sup> Un «empresario por necesidad» es una persona que se convirtió en empresario porque no tenía ninguna opción mejor. Un «empresario por oportunidad» es una persona que ha elegido activamente poner en marcha una nueva empresa a partir de la idea de que existe una oportunidad de negocio subexplotada o desaprovechada. Existen datos que sugieren que el efecto en el desarrollo y el crecimiento económico varía considerablemente entre el espíritu empresarial por necesidad y el espíritu empresarial por oportunidad. En general, el espíritu empresarial por necesidad no repercute en el desarrollo económico, mientras que el espíritu empresarial por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo.

<sup>(21)</sup> DO C 383 de 17.11.2015, p. 64.

<sup>(22)</sup> De acuerdo con la información disponible procedente del sistema de seguimiento y de otras fuentes (por ejemplo, evaluación *ad hoc*), solo el 12 % de todos los instrumentos políticos genera pruebas sólidas de sus logros positivos. Los instrumentos políticos que pueden considerarse ineficaces representan hasta un 5 % del total.

3.10. El FEDER no es la única fuente de apoyo a las pequeñas empresas familiares y tradicionales. Otras fuentes como el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP) <sup>(23)</sup>, el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) <sup>(24)</sup>, o el Fondo Social Europeo (FSE) <sup>(25)</sup>, que pueden utilizarse por separado o a través de los instrumentos territoriales [desarrollo local participativo (DLP) e Inversiones Territoriales Integradas (ITI)], también ofrecen apoyo a las pymes. Pero no se centran en las pequeñas empresas familiares y tradicionales, a las que se destina un porcentaje ínfimo de los fondos. Según los representantes de las pequeñas empresas familiares y tradicionales, sus necesidades no se comprenden bien ni se satisfacen adecuadamente.

3.10.1. Estos porcentajes podrían explicarse por el hecho de que, a la hora de diseñar los instrumentos de apoyo de las políticas, las administraciones y los responsables políticos europeos, nacionales y locales son demasiado rígidos en algunos aspectos y no tienen en cuenta los puntos de vista de los interlocutores sociales y las empresas, al objeto de comprender las necesidades reales de las pequeñas empresas y las microempresas.

3.10.2. Por supuesto, la culpa no recae solo en la administración, sino también en las organizaciones intermediarias por no comunicar eficazmente las necesidades reales de las pymes. Un buen ejemplo de ello es que las pymes parecen mostrar una clara preferencia por las subvenciones a las empresas, frente al énfasis creciente en el debate político sobre financiación de capital, ayuda reembolsable y apoyo indirecto.

3.10.3. Las asociaciones entre empresas y centros de investigación y el recurso a los agentes intermediarios a fin de proporcionar asistencia a las pymes también parecen estar menos desarrollados de lo previsto, a pesar de la gran atención que suscitan. Se alega que esta divergencia podría explicarse en parte por la crisis, pero, durante una recesión económica, los responsables políticos podrían haber optado por instrumentos políticos más «tradicionales» para apoyar las economías locales en un momento crítico.

3.10.4. La posibilidad de utilizar diversos instrumentos financieros específicos prácticamente no existe para las pequeñas empresas familiares y tradicionales debido a las dificultades para aplicarlos y a la falta de experiencia y conocimientos.

#### 4. Necesidad de abordar la heterogeneidad de las pymes

4.1. Las pequeñas empresas suelen tener un menor nivel de exportaciones como porcentaje del volumen de negocios que las empresas medianas y grandes, lo que sugiere una relación entre el tamaño de la empresa y las capacidades de exportación.

4.2. El acceso a la financiación es un problema grave para las pymes y las empresas emergentes. En un documento informativo, el CESE llama la atención sobre el hecho de que el suministro inadecuado de financiación ha limitado la actividad de las pymes desde 2008 <sup>(26)</sup>. Aunque la situación ha mejorado recientemente, el progreso ha sido más lento cuanto menor era la empresa, lo que sugiere una vez más la importancia del tamaño de las empresas para determinar sus necesidades y resultados. Además, las pymes recurren sobre todo a los préstamos bancarios para financiarse, pero el sistema bancario no está bien adaptado a ellas, en especial a las pequeñas empresas familiares y tradicionales.

4.3. Recientemente, la ayuda financiera se ha centrado principalmente en las empresas emergentes —que representan una pequeña parte de las pymes de la UE—, pero la apremiante necesidad de capital para financiar empresas en expansión aún no se ha abordado adecuadamente, ni tampoco la necesidad de la gran mayoría de las empresas tradicionales de financiar únicamente sus actividades normales, que han sufrido con la crisis reciente. Existen informes sobre quiebras bancarias que han obligado a algunas pequeñas empresas a cesar la actividad debido a simples problemas de liquidez.

4.4. Otra dificultad muy seria que las pymes soportan —en contraposición con las grandes empresas— se refiere al acceso a la información y nuevos mercados. También es más difícil contratar y conservar una mano de obra altamente cualificada y cumplir con cada vez más requisitos reglamentarios y burocráticos. Esta situación desfavorable se ve agravada aún más para las pymes de las regiones menos desarrolladas de la UE, que afrontan la falta de oportunidades para cooperar con empresas más grandes como parte de su cadena de valor, menos oportunidades para formar parte de agrupaciones («clusters») competitivas, un déficit de bienes públicos, un acceso a menos instalaciones e instituciones de apoyo y, a menudo, un declive de la población como clientes. Todos estos factores también pueden dar lugar a mayores costes para sacar los productos al mercado.

<sup>(23)</sup> [https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff\\_es](https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/emff_es)

<sup>(24)</sup> [https://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding\\_es](https://ec.europa.eu/agriculture/cap-funding_es)

<sup>(25)</sup> <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=es>

<sup>(26)</sup> Véase el documento informativo del CESE: *Acceso de las pymes y las empresas de capitalización media a la financiación durante el período 2014-2020: oportunidades y retos.*

4.5. Por lo tanto, para las pymes tradicionales y las situadas en las zonas menos desarrolladas de la UE, no son los instrumentos políticos centrados en el fomento de la innovación, acceso a nuevos mercados, internalización, acceso a los mercados de capitales, etc., los que tienen una importancia fundamental, sino los que ayudan a las pymes a mejorar y obtener mejores resultados en sus actividades esenciales, por ejemplo, los que facilitan un mejor acceso a la financiación bancaria común, la información, una mano de obra cualificada y oportunidades empresariales inmediatas (mejora de las operaciones diarias). Para estas empresas, iniciar un cambio de comportamiento tampoco tiene sentido a corto plazo, ya que primero es necesario cambiar el contexto global en el que operan.

4.6. Mientras que en algunos países los viveros de empresas funcionan sin problemas, en otros los efectos positivos son muy limitados. El factor clave para el éxito es una cultura de intercambio de recursos organizativos y redes de apoyo, que en principio no están bien consolidados en las regiones menos desarrolladas de la UE.

4.7. La importancia creciente de la producción con contenido de conocimientos como una ventaja competitiva incrementa aún más la heterogeneidad de las pymes, al diferenciar entre las pymes de gran crecimiento y otras pymes que ven frenado su desarrollo por obstáculos que tradicionalmente se vinculan a su pequeño tamaño, localización y base de clientes.

4.8. El CESE insta a la Comisión a respaldar el enfoque «actuar primero a pequeña escala» y prestar una atención especial a las pequeñas empresas familiares y tradicionales cuando se elaboran los instrumentos de las políticas.

4.9. Había muchas regiones menos desarrolladas en Europa hace 30 o 40 años, regiones separadas desde el punto de vista geográfico o funcional de los motores del crecimiento económico. Algunas ahora son prósperas debido a gobiernos locales abiertos, responsables y honestos, a la eficiente labor de las organizaciones empresariales locales y a la creación de redes locales de empresas que funcionan adecuadamente.

## **5. Retos y medios para afrontarlos, con vistas a mejorar y promover el desarrollo de pequeñas empresas familiares y tradicionales**

5.1. *El acceso a la financiación es un problema notorio.* En comparación con las empresas grandes, las pequeñas empresas familiares y tradicionales registran una mayor variación en cuanto a rentabilidad, supervivencia y crecimiento, que se explica por las dificultades específicas que afrontan respecto de la financiación. Las pymes suelen tener que asumir tipos de interés más altos, así como un racionamiento del crédito debido a la falta de garantías. Las dificultades de financiación difieren de forma considerable entre las empresas que crecen lentamente y las que crecen rápidamente.

5.2. La expansión de los fondos de capital de riesgo, los mercados de capital inversión, incluidos los mercados informales y los inversores providenciales (*business angels*), así como la microfinanciación colectiva y el desarrollo de la Unión de los Mercados de Capitales han mejorado en general el acceso al capital riesgo para determinadas categorías de pymes, pero es improbable que las pequeñas empresas familiares y tradicionales puedan beneficiarse mucho de esta evolución y seguirán dependiendo sobre todo de los préstamos bancarios tradicionales. Incluso para las empresas innovadoras, las empresas emergentes y las empresas medianas, estos instrumentos no son siempre fáciles de utilizar y siguen existiendo diferencias considerables entre los países debido al nivel de desarrollo de los mercados de capitales locales y la falta de legislación adecuada.

5.3. La política de la Comisión para facilitar el acceso a la financiación mediante la concesión de garantías es positiva. Sin embargo, el régimen elegido parece generar distorsiones en el mercado de garantías y, en último término, consecuencias no deseadas en la actividad de las instituciones de garantía. Se dispone de pruebas empíricas (España constituye un buen ejemplo) de que los bancos comerciales sugieren explícitamente a sus actuales prestatarios que pidan una garantía emitida para ellos directamente por la UE en forma de garantía directa, de modo que el banco puede cubrir los riesgos actuales mediante la garantía sin necesidad de aumentar su clase de riesgo. Las «pymes desfavorecidas» (es decir, las que tienen dificultades para obtener créditos) se dejan de lado. Un mayor despliegue de recursos públicos, canalizados mediante contragarantías, incrementará la eficiencia del uso de los fondos públicos y generará un efecto de palanca más significativo en el mercado y la economía en general.

5.4. Las cargas normativas locales y de la UE siguen siendo un obstáculo importante para las pequeñas empresas familiares y tradicionales, que suelen estar mal preparadas para afrontar los problemas derivados de la regulación excesiva. Esto exige que se facilite el acceso a la información sobre las disposiciones reglamentarias y se difunda mejor la información sobre normas técnicas y medioambientales. Los responsables políticos deben velar por que los procedimientos de cumplimiento no sean innecesariamente largos, complejos o costosos. Asimismo, las asociaciones empresariales locales deberían verificar de forma sistemática y en profundidad las nuevas disposiciones y su aplicación.

5.5. Es necesario acceder a una mejor información, y no solo para los requisitos reglamentarios. La información sobre el entorno empresarial local y las oportunidades de mercado a nivel regional también es de vital importancia para las empresas familiares y tradicionales. Las nuevas tecnologías tienen un gran potencial para reducir el déficit de información si se diseñan para que sean fáciles de utilizar. Sería de gran ayuda crear una «ventanilla única» para que toda la información necesaria que afecta a las estrategias y decisiones de las empresas esté disponible en un solo lugar, como ya existe en algunos países. Las medidas para fomentar las redes de información deben ir encaminadas a personalizar las bases de datos y evitar la sobrecarga de información.

5.6. Las recientes medidas para facilitar el acceso a los mercados se han centrado principalmente en los mercados internacionales. La política en este ámbito aspira a corregir las desventajas que sufren las pymes debido a su falta de acceso a los recursos humanos, a los mercados exteriores y a la tecnología. Pero, como se ha señalado antes, para las pequeñas empresas familiares y tradicionales esto suele tener poca importancia. Por tanto, los esfuerzos deben orientarse hacia una mejor coordinación entre los organizadores de misiones comerciales a nivel regional, así como a aportar más asistencia en la búsqueda de socios comerciales fiables. Otra posibilidad en el mismo ámbito es impulsar los esfuerzos para incrementar el «porcentaje» de contratos públicos que las pequeñas empresas obtienen en la contratación pública.

5.7. Un problema muy específico que las pequeñas empresas familiares y tradicionales han sufrido recientemente es el acceso a la mano de obra cualificada. La situación demográfica se está deteriorando en zonas remotas y en muchas regiones que se están quedando rezagadas, por lo que en muchos lugares existe una importante escasez de mano de obra cualificada. Estas empresas necesitan, por consiguiente, ayuda para seleccionar y atraer recursos humanos, así como para formarlos. Los programas de formación no deben ser estacionales y deben adaptarse a cada caso. Debería establecerse un sistema para ofrecer estos programas regularmente, ya que las pequeñas empresas pueden tener que afrontar una alta tasa de rotación del personal.

5.8. En las empresas familiares, es frecuente que los descendientes de la familia fundadora, o no, trabajen para la empresa. Ello forma parte de la tradición y es bueno para las empresas, ya que facilita una transición fluida de la propiedad de la empresa de una generación a otra o la familiaridad con el futuro trabajo. En tales casos, los propietarios/gestores siempre deben tener en cuenta que las condiciones laborales deben ser acordes con el Convenio n.º 182 de la OIT y el Convenio n.º 138 de la OIT sobre trabajo infantil.

5.9. La formación es necesaria, pero no solo para los trabajadores de las pequeñas empresas familiares y tradicionales. En las zonas rurales y remotas los empleados de banca y las asociaciones de empresarios a menudo no conocen los diferentes programas y posibilidades que ofrece la Comisión ni los documentos y procedimientos correspondientes. Esta red de intermediarios es extremadamente importante para la eficacia de la ayuda a las pequeñas empresas familiares y tradicionales. Deben promoverse los programas de información y el intercambio de mejores prácticas entre estos intermediarios. También debería organizarse un único punto de contacto para todos los tipos de financiación y de programas.

5.10. Una importante medida política debe ser mejorar la «calidad» de los propietarios/gestores de las pequeñas empresas familiares y tradicionales, ya que en ellas todo está directamente vinculado a este factor. Esto puede lograrse fomentando la formación o facilitando un acceso fácil a servicios de asesoramiento y consultoría. Debería fomentarse el aprendizaje permanente: herramientas educativas en línea sobre ámbitos como planificación empresarial, normas de producción, legislación sobre protección de los consumidores u otras normativas podrían constituir un paso en la buena dirección.

5.11. Otra medida consiste en fomentar que las pequeñas empresas familiares y tradicionales reinviertan sus ganancias. Si reciben incentivos para ello, estas empresas serán más estables, menos dependientes de los préstamos bancarios y menos vulnerables a las crisis.

5.12. Sería muy útil sintetizar las mejores prácticas de diversos países en sectores con abundantes pequeñas empresas familiares y tradicionales, como el turismo, la agricultura, la pesca, etc., y presentarlas a los Estados miembros.

Bruselas, 18 de octubre de 2017.

*El Presidente*  
*del Comité Económico y Social Europeo*  
Georges DASSIS

---