

Juan Rosell Lastortras*

RETOS DE FUTURO DE LAS PYMES ESPAÑOLAS

La prolongada etapa recesiva que ha atravesado la economía española ha provocado una destrucción de tejido productivo, en particular de las pymes, mayor que en otros países de nuestro entorno. Dada la importancia de la pyme en España este artículo identifica la existencia de unas condiciones particulares de nuestro entorno socioeconómico, institucional y financiero, que limitan la capacidad de nuestras pequeñas y medianas empresas para adaptarse mejor a los cambios de ciclo económico y poder sobrevivir a un mundo más globalizado. Así, aspectos como la innovación, el sistema educativo, el nivel de financiación adecuado y el marco jurídico, laboral y fiscal se erigen como factores clave del éxito empresarial, con una mayor incidencia en el ámbito de las pymes.

Palabras clave: tamaño, espíritu emprendedor, innovación, cotizaciones, cooperación

Clasificación JEL: D21, L11.

1. Introducción

La pyme tiene un papel fundamental en la economía española, ya que su actividad genera más de la mitad de la producción de bienes y servicios y además supone la principal fuente de creación de empleo de nuestro país.

La importancia de la pyme en el tejido empresarial español ha motivado que el Instituto de Estudios Económicos (IEE), del que la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) es miembro de su junta directiva, haya tomado la iniciativa, junto con el patrocinio del Instituto de Crédito Oficial (ICO), de realizar el estudio titulado «Situación actual

y retos de futuro de las pymes españolas», con el objetivo de aportar un análisis detallado y riguroso de la situación de las pequeñas y medianas empresas en España. En concreto, en este trabajo se identifican las fortalezas y los problemas a los que se enfrentan las pymes con el objetivo de proponer soluciones para mejorar su actividad. Adicionalmente, el análisis se enriquece comparando la situación de España con la de otros países de nuestro entorno.

Para ello, se detallan los factores que determinan el comportamiento de las pymes en nuestro país, englobando a los mismos en tres grandes categorías: el marco cultural y socioeconómico, con especial énfasis en el sistema educativo y el espíritu emprendedor; el marco financiero, en el que se detallan los instrumentos de financiación disponibles; y, por último, el marco institucional, que analiza el entorno jurídico, laboral y fiscal de la pyme española.

* Presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

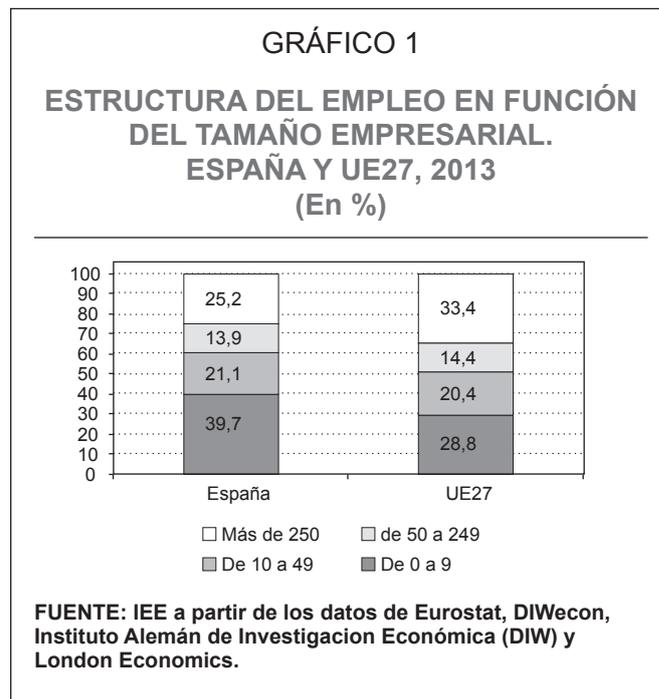
Por último, y como una gran aportación de este trabajo, se profundiza en el fenómeno conocido como *Mittelstand*, modelo empresarial existente en Alemania de carácter familiar y enfocado a la innovación, cuyo interés radica en conocer las particularidades de las empresas que lo conforman, ya que estas no solo han sido capaces de resistir a la fase contractiva del ciclo económico sino que, además, han mostrado una capacidad de crecimiento sin parangón.

Dada la extensión y el detalle con el que el Instituto de Estudios Económicos ha llevado a cabo este trabajo y las novedades que incorpora en el mismo, en este artículo voy a tratar de resumir sus principales resultados.

2. Situación de la pyme en España: algunas evidencias

El tejido productivo de las grandes economías desarrolladas está compuesto fundamentalmente por pymes. No obstante, la distribución del tamaño empresarial difiere en los sectores de actividad entre países, incluso entre aquellos con niveles similares de desarrollo económico. Así, el tamaño medio de las empresas de Reino Unido, Francia y Alemania se sitúa por encima de la media europea, mientras que en España e Italia este se encuentra por debajo. En relación al conjunto de la UE27, si bien la contribución de la pyme a la actividad económica es bastante similar en la mayoría de los países de nuestro entorno, la presencia de empresas de menor dimensión es más significativa en España (Gráficos 1 y 2). Así, las empresas en España con menos de diez empleados concentraban, en el año 2013, en torno al 40 por 100 del empleo total frente al casi 29 por 100 del conjunto europeo y el valor añadido generado por estas en España se situaba casi seis puntos porcentuales por encima de la media europea hasta alcanzar el 27,5 por 100 del total.

En el ámbito sectorial, las diferencias de tamaño entre sectores se explican por factores como la heterogeneidad de la estructura financiera, la distinta intensidad en el uso del capital, el nivel y la dispersión de los



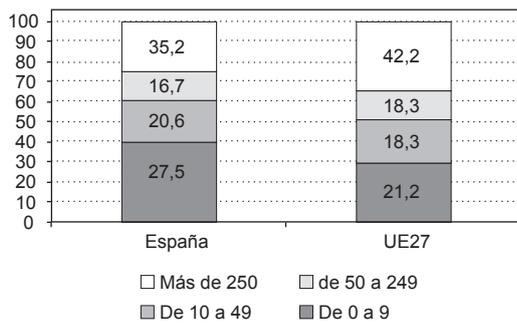
salarios, las discrepancias en los gastos en formación o en los tipos, métodos o nivel de innovación. La dispersión existente en el tamaño medio empresarial entre países dentro del mismo sector se explicaría, por su parte, por la influencia de otro tipo de variables específicas de cada nación, como son: el entorno cultural, la legislación laboral, la situación del sistema financiero, la fiscalidad o la propia regulación que rige la producción de los mercados.

En cuanto a la dinámica empresarial, la crisis ha provocado la desaparición de una parte significativa del tejido productivo. En este sentido, las microempresas son las que mejor han resistido, debido a que este tipo de organizaciones han constituido la mejor alternativa para el emprendimiento o para la supervivencia, ante aquellas otras que habiendo alcanzado una mayor dimensión, se han visto abocadas, ante la crisis, a reducir su tamaño.

Por otro lado, la destrucción de un número mayor de pymes que de grandes empresas podría explicarse por las mayores dificultades de las primeras para afrontar la dilatación de los periodos de pago a los

GRÁFICO 2

ESTRUCTURA DEL VALOR AÑADIDO EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO EMPRESARIAL. ESPAÑA Y UE27, 2013
(En %)



FUENTE: IEE a partir de los datos de Eurostat, DIWecon, DIW y London Economics.

proveedores o del incumplimiento de las obligaciones de pago, por las mayores barreras de acceso a la financiación o la mayor dependencia del mercado interior. En perspectiva internacional, la contracción del músculo productivo ha sido más acusada en España que en el resto de los países europeos, siendo las empresas de los países más intensivos en sectores relacionados con la tecnología y con el conocimiento las que han mostrado una mayor capacidad de recuperación y resistencia ante la crisis.

No obstante, hay que destacar que las pymes son el principal motor de dinamización económica en España, ya que este tipo de organización es el más utilizado tanto para acceder al mercado como para salir del mismo. Los factores que las diferentes investigaciones identifican como condicionantes de la creación, consolidación y crecimiento empresarial son diversos, entre los que destacan: el sector de actividad, los relacionados con el entorno empresarial en el que las nuevas empresas desarrollan su actividad, los procedimientos administrativos, la financiación empresarial,

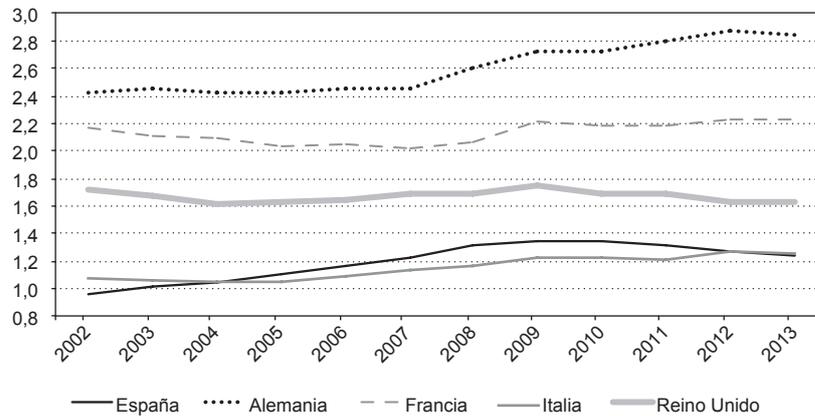
la fiscalidad, la formación o el entorno innovador, así como los factores propios del emprendedor derivados de sus motivaciones, capacitaciones y habilidades.

En este sentido, el tamaño empresarial se erige como uno de los factores que está positivamente relacionado tanto con la innovación como con la internacionalización empresarial. Por ello, el hecho de que el 99 por 100 del tejido productivo español sean pymes explica, en parte, que España se sitúe en la cola de los países de su entorno en términos tanto de gasto en I+D+i como en exportaciones. Dada la influencia que ambas variables ejercen sobre el crecimiento económico, sería deseable incentivar a las pequeñas y medianas empresas a incrementar su tamaño.

En el ámbito de la I+D+i, cabe resaltar que Alemania tiene el gasto bruto en I+D+i más elevado (2,85 por 100 del PIB en 2013, último dato disponible) seguida de Francia y, ya más alejado, Reino Unido. España, con un 1,24 por 100 de gasto bruto respecto de su PIB, tiene un nivel muy similar al de Italia, es decir, estos dos países del sur de Europa destinaron menos de la mitad a I+D+i de lo que lo hicieron sus vecinos del norte. Además, en Alemania el mayor gasto proviene de las empresas (más del 60 por 100 del total), mientras que en España e Italia la aportación del sector público y el sector privado es más equilibrada (Gráfico 3).

Por otra parte, uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las organizaciones para acometer sus proyectos de inversión y garantizar su crecimiento o para acceder al mercado es la restricción crediticia, fruto de la crisis económica y financiera de los últimos años. Como se puede observar en el Gráfico 4, en España los tipos de interés aplicados a los créditos inferiores al millón de euros se dispararon en la crisis de deuda que sufrió nuestra economía en 2012 y aún siguen siendo sensiblemente más altos que los aplicados en la media de la zona euro, si bien el diferencial se está recortando. Por el contrario, los tipos de interés aplicados en España a los créditos superiores al millón de euros son similares a los de la eurozona.

GRÁFICO 3
GASTO BRUTO EN I+D
(En % del PIB)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

En términos comparados, las pymes recurren más a la financiación bancaria que las grandes empresas y a la financiación ajena que con recursos propios. Es necesario fomentar otro tipo de financiación por parte de las pequeñas y medianas empresas, tal y como se hace en otros países de nuestro entorno, como en Alemania o Francia. Entre ellos, se podrían destacar, las sociedades de garantía recíproca (SGR), el capital riesgo, los mercados de capitales para las pequeñas y medianas empresas, los inversores privados (con especial atención a la figura de los *business angels*), la microfinanciación colectiva y, por último, la financiación pública, donde el papel protagonista en España corresponde al Instituto de Crédito Oficial, cuyos instrumentos más habituales son las líneas de mediación.

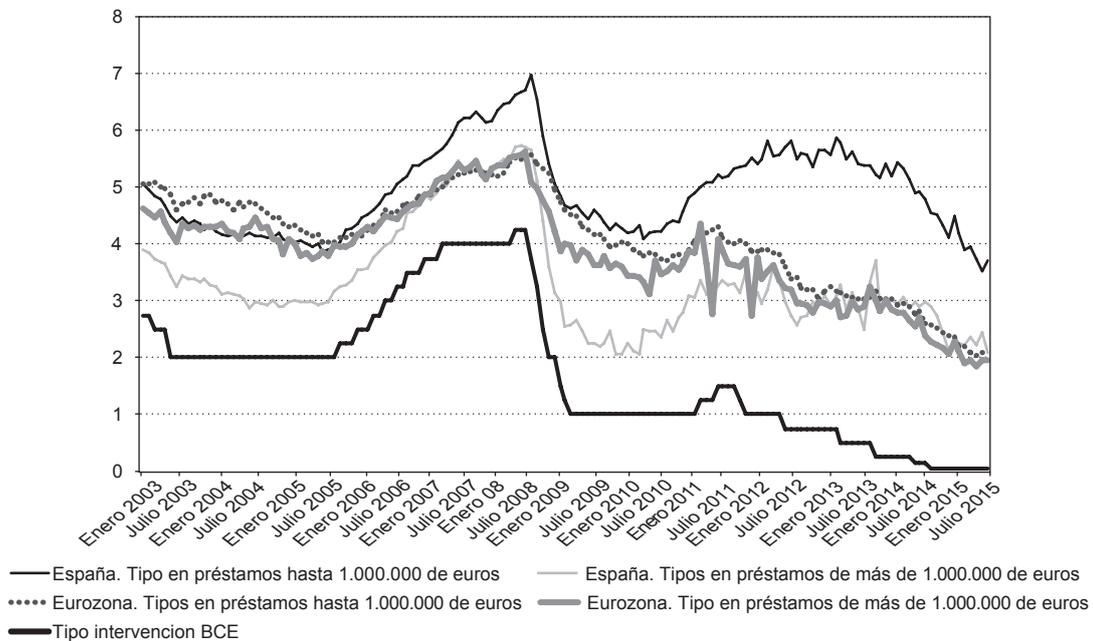
Existen, además, otros factores de naturaleza cultural, socioeconómico e institucional que podrían estar dificultando la creación y el crecimiento empresarial en España. En el ámbito educativo, existe un importante desajuste entre las habilidades

requeridas y las disponibles por los trabajadores, junto a la escasez de determinado personal cualificado. Según la información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en España el porcentaje de población española que solo tiene estudios primarios es muy superior al de los países de nuestro entorno (un 46 por 100 para la edad entre 25 y 64 años, frente a la media de la OCDE, que es un 25 por 100); mientras que el porcentaje de población española con estudios terciarios está en sintonía con la media de los países que conforman la OCDE. Adicionalmente, la tasa de abandono escolar supera el 20 por 100, aproximadamente el doble que algunos de nuestros principales socios europeos, según Eurostat.

En materia fiscal, las cotizaciones sociales a cargo del empleador son demasiado elevadas, lo que limita la contratación. Además, el hecho de que sean superiores a las de otros países supone un freno a la competitividad exterior. Como se observa en el Gráfico 5, el peso de las cotizaciones sociales que

GRÁFICO 4

TIPO DE INTERÉS. CRÉDITOS A SOCIEDADES NO FINANCIERAS



FUENTE: Ministerio de Economía y Competitividad y elaboración propia.

pagan los empleadores en el PIB en España es superior que la media de la UE en más de un punto (8,4 por 100 en nuestro país frente al 7,3 por 100 de Europa), lo que se traduce en un mayor coste empresarial del factor trabajo y una notable pérdida de competitividad en este ámbito frente a otros países de nuestro entorno.

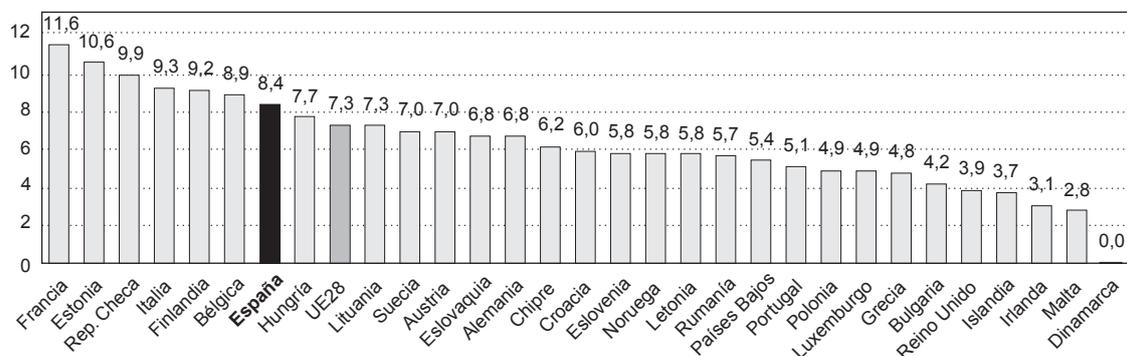
En cuanto al clima de negocios, España está muy lejos de encontrarse entre la economías con un entorno más atractivo para el desarrollo de los negocios, especialmente en lo que al tiempo y al coste requerido para comenzar una actividad productiva se refiere, además de las dificultades a las que se enfrentan las empresas para conseguir los permisos para su apertura. Asimismo, los costes asociados a la obtención de electricidad así como los que implican la exportación y la importación son elevados.

El *Mittelstand*: un modelo de éxito en Alemania

Las organizaciones alemanas que componen el denominado *Mittelstand* han mostrado una gran capacidad de adaptación y recuperación, incluso ante una coyuntura económica tan desfavorable como la de la pasada crisis. Las bases fundamentales sobre las que descansa todo su sistema de gestión y su sistema de valores son la competitividad, tecnología, innovación y el largo plazo. De hecho, en el Gráfico 6 se pone de manifiesto que no han perdido empleo en todo el periodo de crisis y las ventas solo disminuyeron en 2009.

La competitividad de las empresas que configuran el grueso de la estructura productiva en Alemania está basada en las altas prestaciones que ofrece su producción —y no en ayudas del Estado, en precios o costes— con el fin de lograr la fijación de estándares

GRÁFICO 5
COTIZACIONES SOCIALES A CARGO DE LOS EMPLEADORES, 2012
(En % del PIB)



FUENTE: Taxation Trends in the EU 2014 (EUROSTAT).

no solo en los mercados mundiales sino también en los mercados locales. Para ello, se prima el mantener altos niveles de inversión en tecnología e innovación permanentes orientada a las necesidades del cliente. Las empresas del *Mittlestand* realizan todo ello de forma eficiente ya que el número de patentes es muy superior al de las grandes empresas y los costes de las mismas se sitúan muy por debajo.

El desarrollo de las altas prestaciones de las empresas en Alemania y el mantenimiento del *know how* se logra a través de una exigente política de personal fuertemente orientada al desarrollo de los trabajadores con una alta capacidad tecnológica, asegurando su formación de forma permanente, lo que permite una estrecha identificación con la empresa. Todo ello se refleja en unos índices de rotación muy bajos y una reducida tasa de absentismo laboral.

Del mismo modo, el largo plazo abarca todas las dimensiones de la orientación de las empresas del *Mittelstand*. Desde la propia configuración institucional se habla en «generaciones», como la

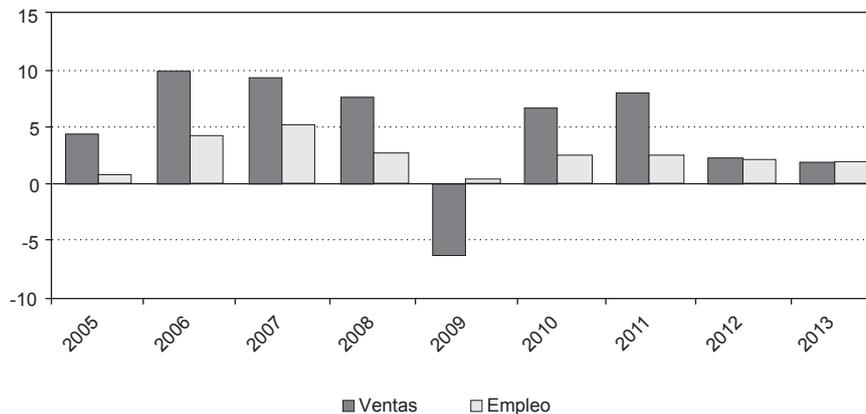
permanencia y la institucionalización en base a su actuación empresarial en todas sus funciones y también en su misión societaria. La orientación al largo plazo se manifiesta en varios ámbitos como:

- La dirección empresarial. El director ejecutivo (CEO), dentro de las empresas del *Mittelstand*, tiene un periodo de vida de más de 20 años al frente de sus responsabilidades, mientras que en las grandes empresas se sitúa como referencia en 6,1 años.

- El desarrollo de los procesos de cooperación, tanto interempresarial como intergeneracional, para facilitar la actividad exterior, los procesos tecnológicos y la penetración en los mercados.

A modo de resumen se puede decir que las claves del éxito de las empresas del *Mittlestand* son: la intensidad tecnológica, el esfuerzo innovador, el enfoque de la producción hacia los mercados líderes internacionales, una política de recursos humanos con alto contenido formativo (especialmente relacionado con la tecnología), la cooperación, así como la visión largoplacista, el protagonismo del cliente y de la calidad.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y EL EMPLEO DE LAS PYMES EN ALEMANIA
(Tasa anual)



FUENTE: KFW, Mittelstands panel 2014.

3. Retos de futuro para la pyme en España

Con todo, existen ámbitos en los que se puede actuar de cara a reforzar la actividad emprendedora en España y facilitar la consolidación y, sobre todo, el crecimiento empresarial que permitiría acercar el tejido productivo español a los niveles de competitividad que exhiben las pequeñas y medianas empresas de algunos de los países más ricos de Europa y dotarlas de la flexibilidad suficiente que les permita adaptarse a los cambios coyunturales:

— En materia educativa sería positivo la adopción y extensión del modelo dual de aprendizaje, similar al existente en Alemania, en el que se combina la teoría académica con la práctica en el mundo profesional. Asimismo, se debería considerar un sistema de formación profesional vinculado a los requerimientos laborales de la economía del conocimiento para obtener una fuerza laboral altamente cualificada y mejorar la productividad. El sistema educativo debería incorporar instrumentos que le permitan transmitir valores como el

esfuerzo, la asunción de riesgos o la capacidad de pensamiento y aprendizaje autónomos, entre otros; fomentar la iniciativa y la creatividad; potenciar las habilidades en el uso de las tecnologías o la capacidad de trabajar en equipo y fomentar el espíritu emprendedor en todas las etapas educativas, introduciendo desde los primeros ciclos la cultura emprendedora de un modo natural.

— Dado que la principal barrera para acometer proyectos de I+D+i en las empresas de menor dimensión viene determinada por el tiempo, por el coste de la inversión y por la incertidumbre de la demanda futura derivada de dicha inversión, estas deberían apoyarse en la cooperación con otras organizaciones para participar activamente en proyectos de innovación tecnológica, organizativa y comercial, así como estimular la unión entre universidades y empresas e incentivar la inversión privada en estos sectores.

— Es necesario, del mismo modo, orientar la actividad y facilitar el acceso empresarial hacia los mercados internacionales a través de distintos ámbitos como el educativo, el cultural o el financiero. Así, a través del

sistema educativo y cultural resultaría necesario potenciar la figura del emprendedor e incentivar la expansión fuera de las fronteras nacionales. En el ámbito financiero debería facilitarse la llegada de fondos y de capitales extranjeros que quieran participar en las pymes españolas bonificando, también, la fiscalidad.

— En cuanto al apoyo a la financiación, se han dado pasos significativos, siendo clave en la mayoría de ellos el papel del ICO. Pero queda camino por recorrer, especialmente en lo relativo al refuerzo a las fuentes alternativas de financiación, fundamentalmente el capital riesgo y la figura de los *business angels*, que tienen ya un papel en nuestro país, aunque continúa siendo residual. En este punto será clave la iniciativa FOND-ICO Global, el primer «fondo de fondos» público de capital riesgo que se crea en España. Otro punto clave para la mejora de la financiación lo constituirá el desarrollo del mercado alternativo de renta fija (MARF) donde las pymes podrán captar financiación mediante la emisión de bonos y pagarés de renta fija, así como del mercado alternativo bursátil (MAB).

— En cuanto al marco jurídico, sería conveniente estimular los mecanismos de prevención o alerta temprana para evitar que las empresas lleguen a los concursos en una situación financiera tan deteriorada que la única salida sea la liquidación, ante la cual los acreedores ordinarios (en su mayoría pymes) vean reducidas sus posibilidades de cobro y con ellas su supervivencia. Del mismo modo, debería actuarse sobre la eficiencia del procedimiento en costes y tiempo, lo que podría hacer que el concurso sea una forma efectiva de resolver una situación de insolvencia y no de mera liquidación.

— La política fiscal debería favorecer el crecimiento, la inversión de beneficios y la creación de empleo. En este sentido, cabe esperar que la Ley de Emprendedores suponga mejoras significativas para las pymes, tanto en fiscalidad como en el marco jurídico, especialmente en lo relacionado con las tipologías societarias. Así, tanto los distintos incentivos fiscales introducidos para emprendedores e inversores (*business angels*) como las nuevas formas societarias incorporadas (empresario

individual de responsabilidad limitada y sociedad limitada de formación sucesiva), podrían tener un impacto positivo sobre la actividad emprendedora. No obstante, quedarían aún puntos pendientes relacionados con la fiscalidad empresarial, entre los que destaca la necesidad de rebajar la carga de las cotizaciones sociales, sensiblemente superiores en España a las de otros países de nuestro entorno.

— También resulta necesario reforzar el apoyo institucional al emprendedor en los dos puntos donde persisten aún ciertas debilidades: el espíritu emprendedor y la financiación. Aspectos como la prioridad de las instituciones al emprendimiento, la excesiva burocracia y unos elevados impuestos son problemas a solucionar. Algunas iniciativas, como la «ventanilla única» o las redes de viveros, tienen ya un cierto recorrido y madurez.

No obstante, los incentivos a la creación de empresas deben ser compatibles con su crecimiento. Esto es, las medidas señaladas, encaminadas a incentivar y proteger al emprendedor en las etapas iniciales, deben desarrollarse y perfeccionarse para garantizar el nacimiento y supervivencia de la pyme, pero sin perder de vista el crecimiento. Aumentar su tamaño permite a las empresas ganancias de productividad al tiempo que, como demuestran los datos, puede mejorar su acceso a la financiación así como las condiciones de la misma. Además, las medidas deben desarrollarse evitando crear incentivos perversos para permanecer en un determinado tamaño, lo que conllevaría una pérdida de eficiencia para el conjunto de la economía.

Referencias bibliográficas

- [1] ACS, Z. y AUDRETSCH, D. (1990). *Innovation and Small Firms*. The MIT Press.
- [2] ADENAUER, P. (2010). «El principio empresario familiar». *Documentos a debate*, nº 39.
- [3] AGENCIA DE EVALUACIÓN DE CALIDAD (2010). *Evaluación de las Líneas ICO-Pyme*.
- [4] AGHION, P. y HOWITT, P. (1992). «A Model of Growth Through Creative Destruction». *Econometría*, vol. 60, nº 2, pp. 323-351.

- [5] ALBACH, H. (2010). «La economía social de mercado». *Documentos a debate*, nº 36.
- [6] ALEMANY, L. (2011). *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*. Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE).
- [7] ARTEAGA, J. (2013). *Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización*. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- [8] BANCO CENTRAL EUROPEO (2013). *Survey on the Access to Finance of SMEs in the Euro Area*. Abril-septiembre.
- [9] BANCO DE ESPAÑA (Junio de 2009). *Boletín Económico*. BDE.
- [10] BANCO DE ESPAÑA (2012). *Informe Anual 2011*.
- [11] BANCO DE ESPAÑA (noviembre de 2013). *Informe de Estabilidad Financiera*.
- [12] BANCO MUNDIAL (2012). *Doing Business in a More Transparent World*. Doing Business 2012.
- [13] BANCO MUNDIAL (2013). *Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Doing Business 2014.
- [14] BARBA, G.; BUGAMELLI, M.; SCHIVARDI, F.; ALTOMONTE, C.; HORGOS, D. y MAGGIONI, D. (2011). *The Global Operations of European Firms-The Second EFIGE Policy Report*.
- [15] BARRON, J.; BLACK, D. y LOEWENSTEIN, M. (1987). «Employer Size: The Implications for Search, Training, Capital Investment, Starting Wages, and Wage Growth». *Journal of Labour Economics*, vol. 5, nº 1, pp. 76-89.
- [16] BAUER, T. (2002). «Educational Mismatch and Wages: A Panel Analysis». *Economics of Education Review*, vol. 21, nº 3, pp. 221-229.
- [17] BROWN, C.; HAMILTON, J. y MEDOFF, J. (1990). *Employers Large and Small*. Harvard University Press.
- [18] CALVO, A. L. y CARRASCOSA, J. (2013). «Armas legales contra la crisis económica. Algunas respuestas del derecho internacional privado». *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 5, nº 1, pp. 38-102.
- [19] CAMACHO, M.; MARTÍNEZ, J. y URQUIA, E. (2010). «Lecciones de la experiencia internacional: enfoque económico y jurídico del procedimiento concursal». *Partida Doble*, vol. 21, nº 223, pp. 80-94.
- [20] CAMISÓN, C. y DE LUCIO, J. (2010). «La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización». *Economía Industrial*, nº 375, pp. 19-40.
- [21] CENTRO PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO INDUSTRIAL (2009). *Impacto de la I+D+i en el sector productivo español*.
- [22] CHAN, S.; MARTIN, J. y KENSINGER, J. (1990). «Corporate Research and Development Expenditures and Share Value». *Journal of Financial Economics*, vol. 26, nº 2, pp. 255-276.
- [23] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2009). *El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis económica española*.
- [24] COAD, A. y RAO, R. (2008). «Innovation and Firm Growth in High-tech Sectors: A Quantile Regression Approach». *Research Policy*, vol. 37, nº 4, pp. 633-648.
- [25] COHEN, W. y KLEPPER, S. (1996). «Firm Size and the Nature of Innovation Within Industries: the Case of Process and Product R&D». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 78, nº 2, pp. 232-243.
- [26] COMISIÓN EUROPEA (2003). *Libro verde. El espíritu empresarial en Europa*. Bruselas.
- [27] COMISIÓN EUROPEA (2004). *Ayudar a crear una cultura empresarial. Guía de buenas prácticas para promover las actitudes y capacidades empresariales mediante la educación*. Bruselas.
- [28] COMISIÓN EUROPEA (2004). *Educación y formación en el espíritu empresarial. Desarrollar el impulso de las actitudes y capacidades empresariales en la educación primaria y secundaria*. Bruselas.
- [29] COMISIÓN EUROPEA (2007). *Observatory of European SMEs: Analytical Report*.
- [30] COMISIÓN EUROPEA (2010). *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. Bruselas.
- [31] COMISIÓN EUROPEA (2011). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*.
- [32] CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2013). *Estrategia contra la morosidad*.
- [33] CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2013). *Monitor CEPYME de morosidad empresarial. Tercer trimestre*.
- [34] CONSEJO DE EUROPA (2003). *Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros*.
- [35] CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2012). *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*.
- [36] CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS (2013). *Enseñanza de la Economía, un pilar fundamental del sistema educativo no universitario*.
- [37] CORREA-LÓPEZ, M. y DOMÉNECH, R. (2012). «La internacionalización de las empresas españolas». *Documentos de Trabajo BBVA Research*, vol. 12, nº 29.
- [38] CROSETTO, P. (2004). *Competition and Cooperation: Italian SMEs Go International. Prospects for the Extension of the Italian Industrial District Model to Central and Eastern European Countries*. Geneva-UNECE Expert Meeting on Good Governance for SMEs.

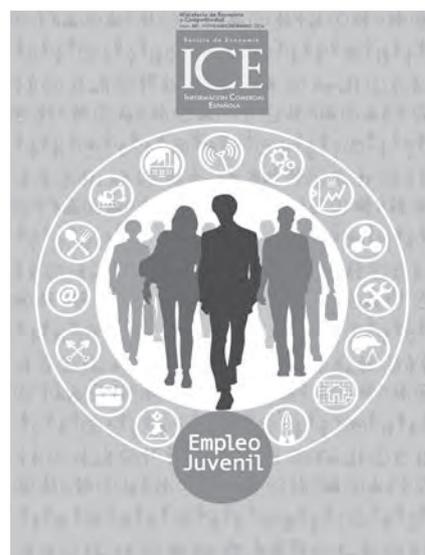
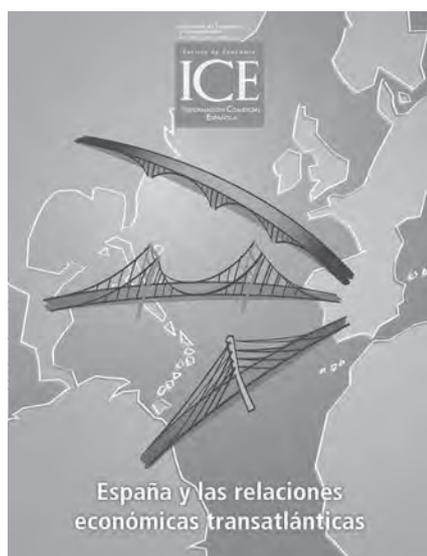
- [39] CUADRÁS-MORATÓ, X. y PUIG I GABAU, J. (2008). «La variedad y la calidad de las exportaciones españolas». *Cuadernos económicos de ICE*, nº 76, pp. 147-166.
- [40] DAVIS, S. y HALTIWANGER, J. (1991). «Wage Dispersion Between and Within US Manufacturing Plants, 1963-1986». *National Bureau of Economic Research. Working Paper* nº 3.722. Mayo 1991.
- [41] DAVIS, S. y HENREKSON, M. (1997). «Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution of Employment». *National Bureau of Economic Research*.
- [42] DAVIS, S. y HENREKSON, M. (1999). «Explaining National Differences in the Size and Industry Distribution Employment». *Small Business Economics*, vol. 12, nº 1, pp. 59-83.
- [43] DE KOK, J.; VROONHOF, P.; VERHOEVEN, W.; TIMMERMANS, N.; KWAAK, T.; SNIJDERS, J. y WESTHOF, F. (2011). *Do SMEs Create More and Better Jobs?* Bruselas: Comisión Europea.
- [44] DE LA FUENTE, Á. y DOMÉNECH, R. (2008). «Human Capital, Growth and Inequality in the Spanish Regions». STIERLE-VON SCHUTZ; STIERLE; JENNINGS y KUAH (Eds.). *Regional Economic Policy in Europe: New Challenges for Theory, Empirics and Normative Interventions*. Edward Elgar Pub.
- [45] DE LA VEGA, I. y CODURAS, A. (2009). *Análisis del crecimiento empresarial en España. La influencia de la educación específica en la actividad emprendedora española y en sus expectativas de crecimiento*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
- [46] DE LUCIO, J.; MÍNGUEZ, R.; MINONDO, A. y REQUENA-SILVENTE, F. (2011). «The Extensive and Intensive Margins of Spanish Trade». *Applied Economics*, vol. 25, nº 5, pp. 615-631.
- [47] DE MIGUEL, M. (2011). *La responsabilidad social empresarial en la pequeña y mediana empresa. Guía de Buenas Prácticas*.
- [48] DEL MONTE, A. y PAPAGNI, E. (2003). «R&D and the Growth of Firms: Empirical Analysis of a Panel of Italian Firms». *Research policy*, vol. 32, nº 6, pp. 1003-1014.
- [49] DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2010). *El fomento de la iniciativa emprendedora en el sistema educativo en España*.
- [50] DUNNE, T.; ROBERTS, M. y SAMUELSON, L. (1988). «Patterns of Firm Entry and Exit in US Manufacturing Industries». *The RAND Journal of Economics*, vol. 19, nº 4, pp. 495-515.
- [51] EULER, D. (2013). «Germany's Dual Vocational Training System: a Model for other Countries?» *Gütersloh: Bertelsmann Stiftung*.
- [52] EVANS, D. (1987). «The Relationship between Firm Growth, Size, and Age: Estimates of 100 Manufacturing Industries». *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, nº 4, pp. 567-581.
- [53] FAZZARI, S. y PETERSEN, B. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 141-195.
- [54] FERNÁNDEZ, L.; MÍNGUEZ, R. y ÁLVAREZ, D. (2007). «El tamaño de la empresa exportadora e importadora española». *Boletín Económico de ICE*, nº 2.908, pp. 13-30.
- [55] FERNÁNDEZ, M.; MENA, L. y RIVIERE, J. (2010). *Fracaso y abandono escolar en España*. Obra Social, Fundación la Caixa.
- [56] FERNÁNDEZ, Z. y NIETO, M. (2002). «International Involvement of SMEs: the Impact of Ownership». *Working Paper Business Economics Series*, vol. 58, nº 21.
- [57] GABLENZ, O. (1961). «Mittelstand». En VON BECKERATH, E.; BRINCKMANN, C. y BENTE, H. (Eds.) *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften Bd. 7*.
- [58] GARCÍA, J. y ROMERO, M. (2010). «Efectos de la inversión en I+D sobre el crecimiento empresarial». *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, vol. 4, nº 2, pp. 16-27.
- [59] GARCÍA, S. (2012). «Necesidad de un orden económico-social para hacer frente a los problemas actuales». *Working paper*, vol. 344.
- [60] GEROSKI, P. (1989). «Entry, Innovation and Productivity Growth». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, nº 4, pp. 572-578.
- [61] GERTLER, M. y GILCHRIST, S. (1994). «Monetary Policy, Business Cycles, and the Behavior of Small Manufacturing Firms». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, nº 2, pp. 309-340.
- [62] GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2012). *Informe GEM España*. Fundación Xavier de Salas.
- [63] GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1991). «Quality Ladders in the Theory of Growth». *The Review of Economic Studies*, vol. 58, nº 1, pp. 43-61.
- [64] GUILLÉN, M. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). «La internacionalización de las escuelas de negocios españolas: el caso de IESE». *Economía Industrial*, vol. 381, pp. 85-88.
- [65] HOWITT, P. y AGHION, P. (1998). «Capital Accumulation and Innovation as Complementary Factors in Long-run Growth». *Journal of Economic Growth*, vol. 3, nº 2, pp. 111-130.
- [66] INSTITUTO DE EMPRESA (2009). *La influencia de la educación específica en la actividad emprendedora española y en sus expectativas de crecimiento*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

- [67] INTRUM JUSTITIA (2013). *European Payment Index*.
- [68] KEITEL, H. P. (2009). *El futuro de la economía social de mercado*. Universidad de Alcalá. Instituto de Dirección y Organización de Empresas.
- [69] KÖHLER, H. (2009). *Discurso del presidente de Alemania Horst Köhler en Berlín sobre la crisis económica y financiera*. Universidad de Alcalá. Instituto de Dirección y Organización de Empresas.
- [70] LEVIE, J. y AUTIO, E. (2008). «A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model». *Small business economics*, vol. 31, nº 3, pp. 235-263.
- [71] MÁNEZ, J.; REQUENA-SILVENTE, F.; ROCHINA-BARRACHINA, M. y SANCHIS-LLOPIS, J. (2012). «El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos». *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 63-83.
- [72] MARTÍN, C. y RODRÍGUEZ, A. (2011). «Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis». *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 101-141.
- [73] MAUDOS, J. (2013). «Fragmentation of the European Financial Market and the Cost of the Bank Financing». *Spanish Economic and Financial Outlook*, vol. 2, nº 3, pp. 5-15.
- [74] MÍNGUEZ, R. (2007). «Estadísticas del sector exterior español». *Revista Índice*, nº 21, pp. 18-20.
- [75] MÍNGUEZ, R. (2010). «Cooperación para la internacionalización como estrategia de expansión exterior de la Pyme». *Economía Industrial*, nº 375, pp. 113-124.
- [76] MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO (2012). *Informe sobre la pyme*.
- [77] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2010). *Education at a Glance 2010*.
- [78] OTERO, M. (2011). «Los desincentivos del capital humano». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 3 y 4, pp. 35-66.
- [79] RODRÍGUEZ, E. (2010). «Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital». *Estabilidad financiera*, nº 19, pp. 9-20.
- [80] ROMER, P. (1987). «Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization». *American Economic Review*, vol. 77, nº 2, pp. 56-62.
- [81] ROMER, P. (1990). «Endogenous Technological Change». *Journal of political economy*, vol. 98, nº 5, pp. S71-S102.
- [82] SÁNCHEZ, M. y ALMAGRO, P. (2011). «El marco laboral necesario». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 3 y 4, pp. 67-100.
- [83] SEGARRA-BLASCO, A. y ARAUZO-CAROD, J. M. (2008). «Sources of Innovation and Industry-university Interaction: Evidence from Spanish Firms». *Research Policy*, vol. 37, nº 8, pp. 1283-1295.
- [84] VILLARREAL, O. (2005). «La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea». *Cuadernos de Gestión*, vol. 5, nº 2, pp. 55-74.
- [85] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; BARKER, A.; KONINGS, J. y CANTON, E. (2012). *EU SMEs in 2012: At the Crossroads. Annual Report on Small and Medium-sized Enterprises in the EU, 2011/12*. Rotterdam: European Commission.
- [86] WYMENGA, P.; SPANIKOVA, V.; DERBYSHIRE, J. y BAKER, A. (2011). *Are EU SMEs Recovering from the Crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises*.

ICE

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA Secretaría de Estado de Comercio

Últimos números publicados



Librería virtual, suscripción y venta: www.mineco.gob.es
Pº de la Castellana, 162 – 28046 Madrid. Telf. 91 603 79 97/93
c.e.: DistribucionPublicaciones@mineco.es
Página Web: www.revistasice.com