

Alicia Coronil Jónsson*
Carlos del Campo Rodríguez**
María Grandal Bouza**

LA EMPRESA MEDIANA, SU APORTACIÓN AL CRECIMIENTO. MEDIDAS PARA FORTALECER EL TEJIDO EMPRESARIAL

Las empresas de mayor tamaño contribuyen positivamente al crecimiento y a la estabilidad económica de un país. Su mayor productividad, su oferta de empleo más estable, y un acceso a la financiación más fácil y a menor coste, favorece la tendencia a salir al exterior, innovar, acceder a la tecnología y desarrollar, retener y atraer talento. De ahí la necesidad de que las empresas ganen tamaño. Sin embargo, en España existen medidas fiscales, laborales y burocráticas que desincentivan su crecimiento. Superar los 50 empleados y/o una determinada cifra de facturación o de activos supone nuevas obligaciones, reduciendo su competitividad y su posibilidad de financiarse con fondos propios. Elevar estos umbrales desplazaría el efecto escalón, traduciéndose en un crecimiento del tamaño medio de nuestro tejido empresarial.

Palabras clave: productividad, innovación, obstáculos al crecimiento, internacionalización.

Clasificación JEL: L11, L25, L510, L53.

1. Introducción

Las bases del crecimiento económico de un país no pueden sustentarse únicamente, aun siendo importante, en el fomento del espíritu emprendedor, la facilidad y flexibilidad para crear nuevos negocios y la

abundancia de micro y pequeñas empresas. El dinamismo económico debe ir más allá, combinando creación de empresas con el crecimiento de las ya existentes. Las empresas que consiguen crecer no solo adquieren experiencia, sino que, además, son más resistentes y poseen una visión más global para detectar sus oportunidades y afrontar sus retos.

Detrás del dinamismo, la internacionalización, la innovación y la mayor estabilidad económica de países como Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, está

* Directora de Economía del Círculo de Empresarios.

** Analista Económico del Círculo de Empresarios.

su tejido empresarial en el que conviven de forma más equilibrada las pequeñas empresas con un número superior de empresas de mayor tamaño, formando un ecosistema en el que la empresa mediana¹ juega un papel esencial.

Esta estructura empresarial facilitará que estos países se adapten con mayor flexibilidad a los nuevos retos globales, entre los que destacamos:

— La existencia de nuevos protagonistas del crecimiento mundial como son los países EAGLES² y los países frontera. Todos ellos potenciales mercados, pero también se erigen como nuevos competidores.

— Una nueva y creciente clase media en los países emergentes, que demandará más variedad de productos y servicios.

— El envejecimiento de la población de los países desarrollados, especialmente significativo en Alemania, España o Japón, con cambios en los patrones de consumo, ahorro e inversión.

— Factores de carácter geopolítico y energético.

— Nuevos flujos migratorios del talento al aparecer nuevos países receptores de este.

— Y una nueva revolución tecnológica de la mano de las tecnologías disruptivas, en el que la mayor digitalización y la automatización de los procesos productivos darán lugar a un cambio en la concepción del empleo tradicional.

Por tanto, las economías que tienen un tejido empresarial de mayor tamaño medio se caracterizan generalmente por ser más dinámicas, competitivas e internacionalizadas, y por tener más capacidad y habilidades para adaptarse a estos retos globales. De ahí la necesidad y urgencia de que las empresas españolas ganen tamaño.

¹ La Comisión Europea tipifica las empresas, según el número de asalariados que tengan, como: (micro: entre 0 y 9 empleados, pequeñas: entre 10 y 49 empleados, medianas: entre 50 y 249 empleados, grandes: 250 y más empleados).

² EAGLES: China, India, Indonesia, Rusia, México, Nigeria, Arabia Saudí, Brasil, Turquía, Filipinas, Pakistán, Irak, Bangladés, Tailandia.

2. El tejido empresarial español: distribución por tamaño y empleo

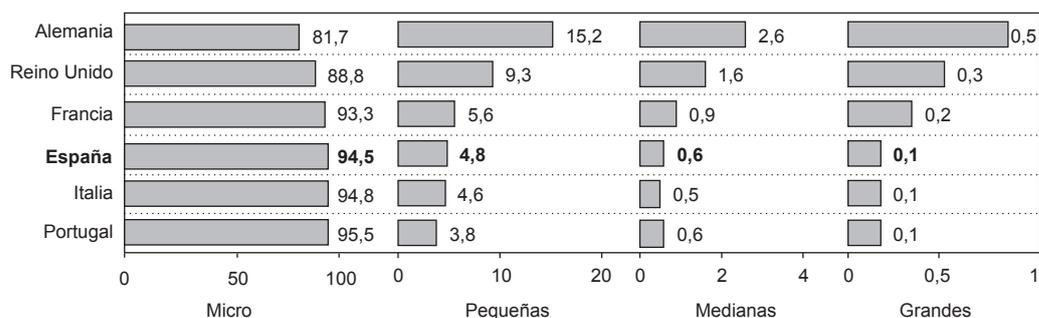
La crisis ha acentuado el reducido tamaño medio de nuestro tejido empresarial al avanzar el número de micro y pequeñas empresas: 99,3 por 100 en 2014 frente a 99,2 por 100 en 2009. Es decir, actualmente, el 99,3 por 100 de las empresas son micro y pequeñas con menos de 50 empleados; el 0,6 por 100 son medianas (entre 50 y 250 empleados) y el 0,1 por 100 son grandes (Gráfico 1). Estas cifras contrastan con las de Alemania y Reino Unido donde las microempresas pierden peso a favor de las pequeñas y medianas.

En concreto, actualmente el tejido empresarial español está formado por 3.186.878 empresas, de las cuales un 57,1 por 100 (1.820.000) se concentran en el sector «resto de servicios», en el que predominan las microempresas (el 84,6 por 100 tienen dos o menos empleados) (Cuadro 1).

En cuanto a la aportación de las empresas al valor añadido bruto (VAB), las medianas y grandes en España generan el 54 por 100 del VAB, a pesar de suponer solo el 0,7 por 100 de nuestro tejido empresarial. Sin embargo, la aportación de las medianas, 17 por 100, supera a la de las empresas medianas en Reino Unido y Francia, con un porcentaje más elevado de este segmento en su tejido empresarial (Gráfico 2).

Respecto al empleo, las empresas medianas y grandes contribuyen de forma conjunta al 40 por 100 del empleo total en España (13 por 100 y 27 por 100 respectivamente), mientras que el 60 por 100 se genera en las empresas con menos de 50 trabajadores. Esta distribución condiciona el ritmo de recuperación del empleo tras la crisis. Durante el período 2009-2015 se observa que los ajustes de plantilla han afectado más a las empresas de menor tamaño, donde el empleo se redujo un 25 por 100, frente al 20 por 100 en la mediana y el 6 por 100 en las grandes empresas. De hecho, si

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO, 2014
(En % sobre el total)



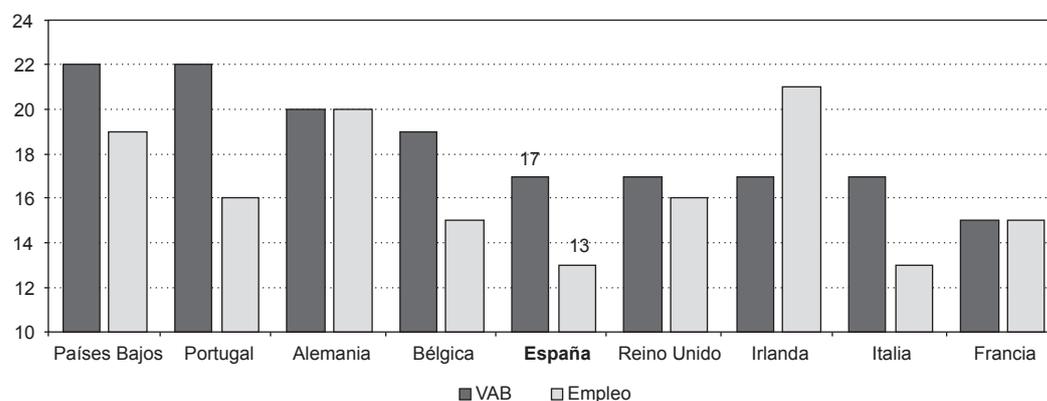
FUENTE: EUROSTAT y OCDE, 2015.

CUADRO 1
EMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO, 2008-2015

	Total	Industria	Porcentaje sobre total	Construcción	Porcentaje sobre total	Comercio	Porcentaje sobre total	Resto de servicios	Porcentaje sobre total
2015.....	3.186.878	198.004	6,2	405.849	12,7	763.930	24,0	1.819.095	57,1
2014.....	3.119.310	200.835	6,4	408.089	13,1	758.483	24,3	1.751.903	56,2
2008.....	3.422.239	245.588	7,2	501.056	14,6	843.212	24,6	1.832.383	53,5
2008-2014									
Variación empresas.....	-302.929	-44.753	14,8	-92.967	30,7	-84.729	28,0	-80.480	26,6
Porcentaje	-8,9	-18,2		-18,6		-10,0		-4,4	
2014-2015									
Variación empresas.....	67.568	-2.831	4,2	-2.240	3,3	5.447	8,1	67.192	99,4
Porcentaje	2,2	-1,4		-0,5		0,7		-3,8	

FUENTE: INE y DIRCE, 2015

GRÁFICO 2
APORTACIÓN DE LA EMPRESA MEDIANA AL VAB Y AL EMPLEO, 2014
 (En %)



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

España hubiera tenido la composición de Reino Unido durante la crisis, se habrían salvado más de 500.000 puestos de trabajo. Así, aunque España recuperará en 2015 el nivel del producto interior bruto (PIB) de 2007, no ocurrirá lo mismo con su tasa de desempleo, que en 2016 se situará solo ligeramente por debajo del 20 por 100 (19,7 por 100 según la OCDE).

3. Productividad

La productividad del trabajo aumenta con el tamaño empresarial, de forma que son las empresas medianas y grandes las que registran mayores ratios de VAB por empleado.

Como se ha señalado, la aportación de las empresas medianas españolas al VAB (17 por 100) es superior a su contribución al empleo (13 por 100), lo que en parte explica que la productividad por empleado en estas sea superior a la del total de la economía (Gráfico 3).

Las medianas y grandes empresas en España (0,7 por 100 de nuestro tejido empresarial) tienen una

productividad comparable a la de sus homólogas de Alemania, Reino Unido y EE UU. Incluso en algunos casos es mayor para las empresas medianas si las comparamos con las de EE UU, y para las grandes respecto a Alemania y Reino Unido (Gráfico 4).

Por lo tanto, si el tejido empresarial español alcanzara el tamaño medio de Alemania, nuestra productividad agregada aumentaría un 13 por 100, lo que generaría la aparición de 15.000 nuevas empresas (12.000 medianas) y 400.000 nuevos puestos de trabajo (Círculo de Empresarios, 2014).

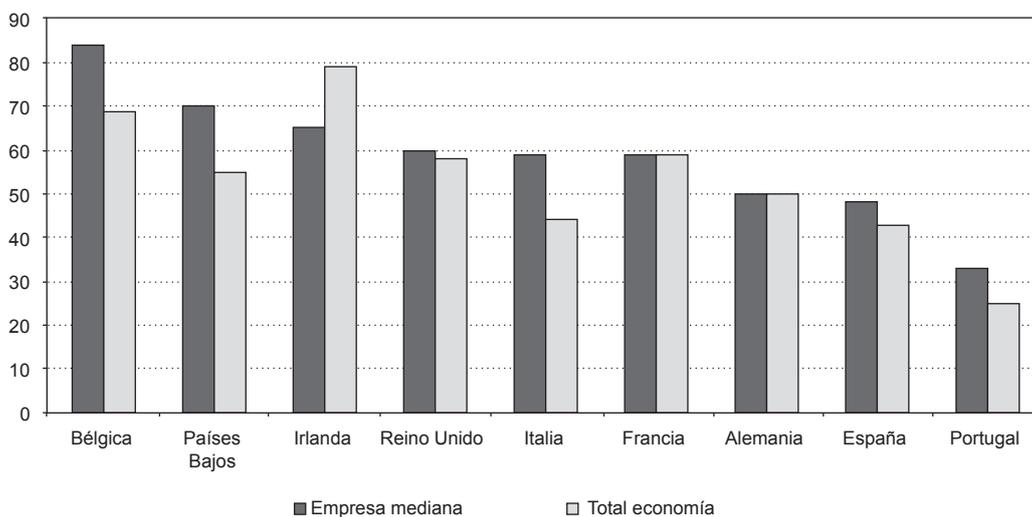
4. Innovación

El porcentaje de empresas innovadoras se incrementa significativamente con el tamaño empresarial.

En 2013 las empresas medianas españolas fueron más innovadoras de media (Gráfico 5), un 56 por 100 de ellas llevaron a cabo actividades de investigación y desarrollo (I+D) frente al 34 por 100 de empresas del conjunto de nuestra economía. Mientras, en Alemania y Reino Unido el porcentaje de empresas

GRÁFICO 3

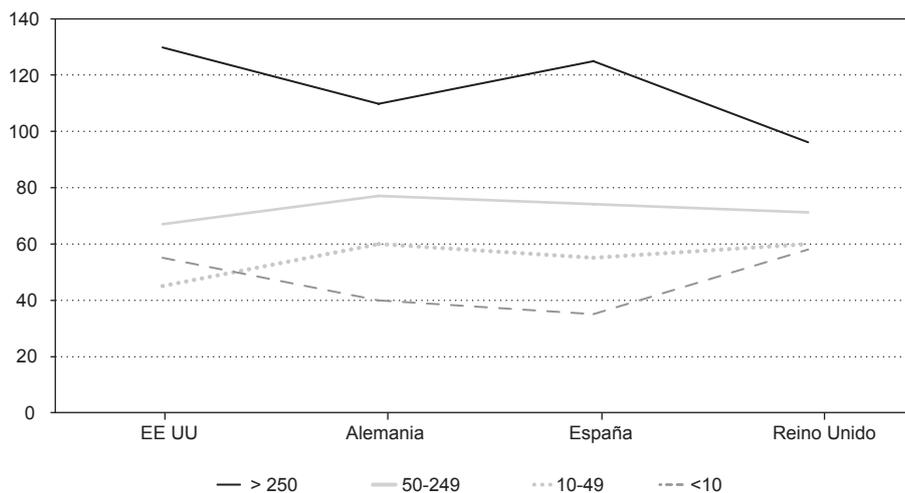
PRODUCTIVIDAD LABORAL, VAB POR EMPLEADO. MEDIA 2009-2014
(En miles de euros)



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

GRÁFICO 4

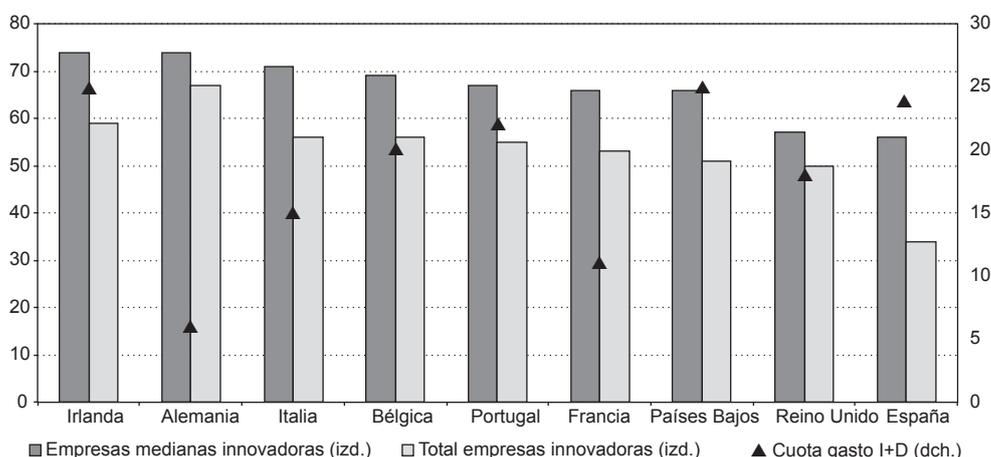
PRODUCTIVIDAD LABORAL POR TAMAÑO DE EMPRESA
(100 = media EE UU)



FUENTE: OCDE, 2013.

GRÁFICO 5

PROPORCIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS Y PORCENTAJE QUE INVIERTEN LAS MEDIANAS SOBRE EL GASTO EN I+D TOTAL, 2013



FUENTE: SAGE, CIS y EUROSTAT, 2015.

medianas que realizan este tipo de actividad fue similar a la media de sus economías. En el conjunto de la UE, Alemania e Irlanda son los países con un mayor porcentaje de empresas medianas innovadoras, un 74 por 100 en ambos casos.

En el mismo período, respecto al gasto en I+D, se observa que las empresas medianas de España, Portugal, Irlanda y Holanda contribuyeron en mayor proporción a la inversión total que sus homólogas alemanas. En Alemania, donde un 2,6 por 100 de las empresas son medianas, estas solo contribuyeron al 11 por 100 del gasto total en I+D (5.900 millones de euros), mientras que las empresas medianas españolas (0,6 por 100) aportaron el 24 por 100 (1.700 millones).

5. Internacionalización

La evolución futura del sector exterior español está condicionada, en parte, por el reducido tamaño

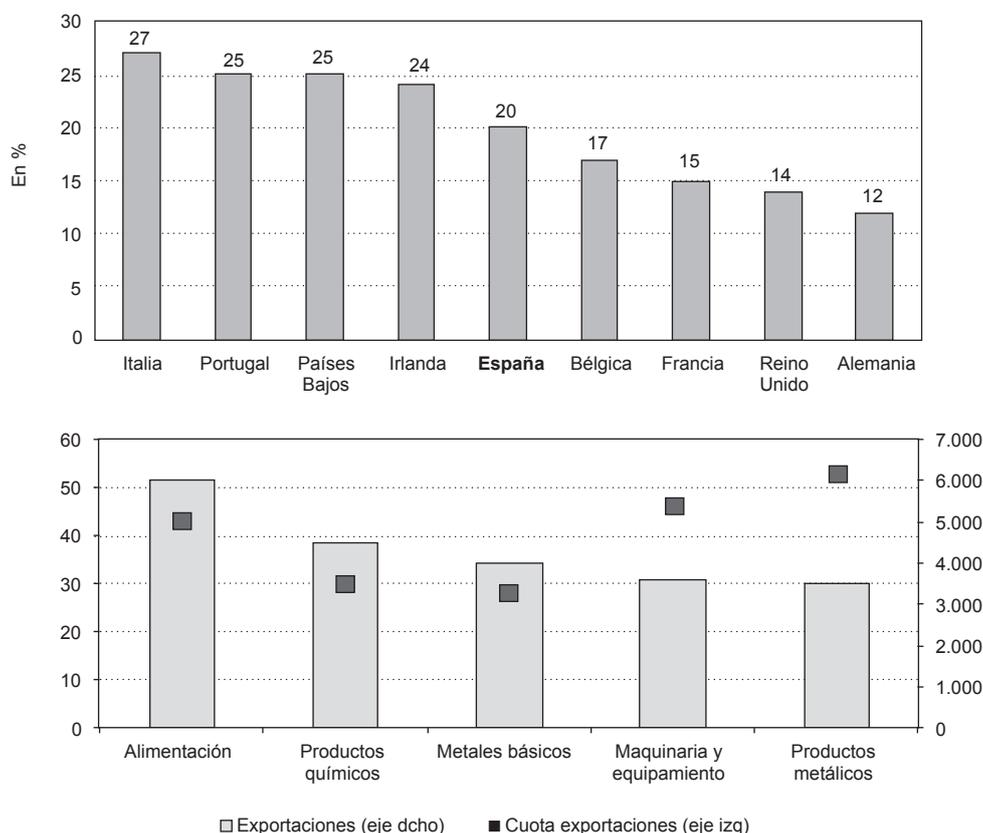
medio de nuestras empresas. La propensión a exportar aumenta a medida que la empresa crece. Así, en la economía española exportan un 90 por 100 de las grandes empresas, un 80 por 100 de las medianas y solo un 30 por 100 de las empresas con menos de 50 empleados (ICEX, 2014).

A este hecho se une el escaso peso de las empresas industriales, solo un 7,2 por 100 sobre el total de las empresas españolas no financieras, de las que un 2,4 por 100 son medianas y un 0,42 por 100 son grandes. De hecho en 2013 las empresas medianas industriales facturaron en el exterior el 35 por 100 de sus ventas, por encima del 33 por 100 de las grandes empresas y duplicando el porcentaje de las pequeñas.

Al analizar el comportamiento exportador de las empresas medianas respecto al total de la economía, en España su cuota exportadora es del 20 por 100 del total (Gráfico 6), cifra inferior a la de Italia (27 por 100) y Portugal (25 por 100), con un tamaño medio

GRÁFICO 6

CUOTA DE EXPORTACIONES DE LA EMPRESA MEDIANA SOBRE EL TOTAL



FUENTE: SAGE y EUROSTAT, 2015.

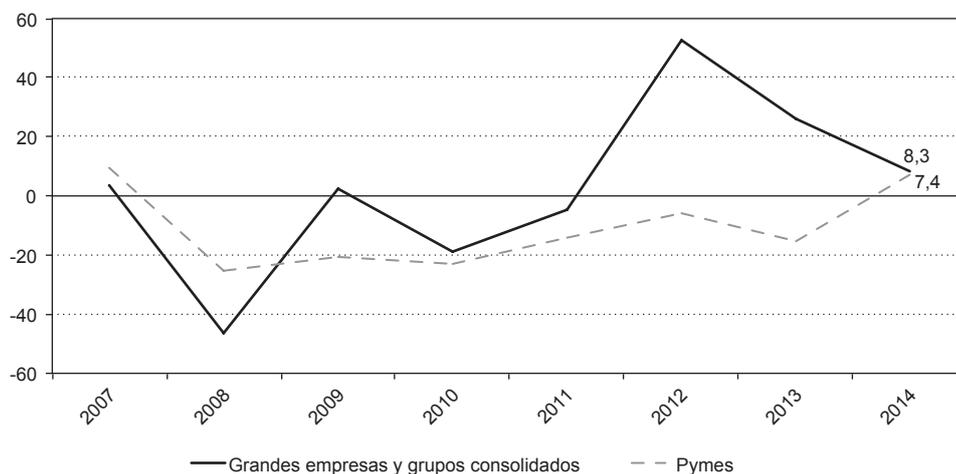
empresarial similar al nuestro. Este mejor comportamiento exportador de las empresas medianas italianas y portuguesas puede explicarse por su especialización industrial en productos más exportables (como por ejemplo bienes de equipo y textil).

Las exportaciones de las empresas medianas en España principalmente se realizan en alimentación, productos químicos, metales básicos, maquinaria y equipamiento, y productos metálicos. Estos cinco sectores representaron el 15 por 100 del total de las exportaciones españolas en 2014 (Gráfico 6).

6. Ingresos fiscales

En términos evolutivos, al comenzar la crisis la caída de ingresos fiscales por beneficios empresariales fue mayor en las grandes empresas (-44 por 100 en 2008) respecto a las pymes (-25 por 100). Sin embargo, desde 2011 el grueso recaudado por el impuesto de sociedades procede, como media, un 86,7 por 100, de las grandes empresas y grupos consolidados, si bien se observa cómo tras siete años de caídas en su recaudación tributaria, las pymes vuelven a registrar tasas

GRÁFICO 7
VARIACIÓN DE INGRESOS POR IMPUESTO DE SOCIEDADES
(En %)



FUENTE: AEAT, 2015.

positivas (7,4 por 100 en 2014), lo que avala la recuperación de la economía española (Gráfico 7).

Analizando en concreto los ingresos por impuesto sobre sociedades (IS) en 2013, se observa que el número de empresas declarantes en dicho ejercicio ascendió a 1.434.775, de las cuales un 0,9 por 100³ son medianas y un 0,23 por 100 grandes. Son estos dos segmentos los que generan la mayor parte de los ingresos fiscales, un 81,4 por 100 del total (16,3 y 65,1 por 100 respectivamente), lo que justifica la necesidad de fomentar el crecimiento en tamaño de nuestras empresas (Gráfico 8).

Siguiendo el análisis de equiparar el tejido empresarial español al tamaño medio de Alemania, en el

caso de que aparecieran 12.000 nuevas empresas medianas, se produciría como efecto adicional un incremento de la recaudación fiscal de aproximadamente el 0,36 por 100 del PIB.

7. Efecto arrastre

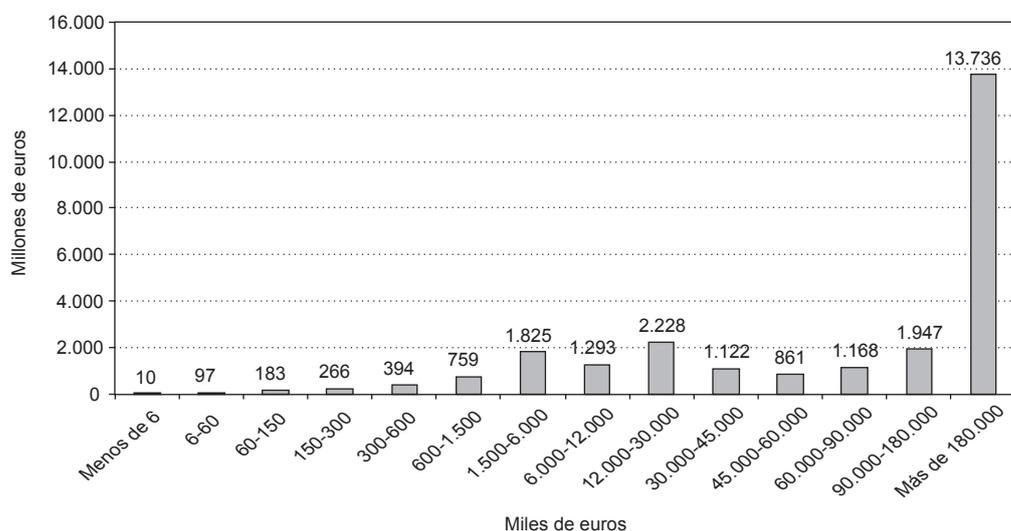
En la interacción entre grandes empresas y pymes, las primeras tienen un papel esencial a la hora de apoyar el crecimiento de las de menor tamaño, especialmente si consiguen integrarlas como proveedoras en su cadena de valor. De esta manera, las pymes al adoptar cambios de estructura y nuevos modelos de gestión, acceder a conocimientos, tecnología e innovación y a una mejor financiación, consiguen efectos positivos en términos de eficiencia, competitividad, internacionalización y creación de empleo.

A su vez, las grandes compañías también obtienen ventajas de esta integración, ya que las empresas de

³ En el ámbito fiscal, y condicionados por la segmentación de datos de la Agencia Tributaria, consideramos como empresas medianas en nuestro análisis aquellas con ingresos entre 12.000.000 y 60.000.000 de euros, tratando de aproximarnos a la metodología europea en la que estas facturan entre 10.000.000 y 50.000.000 de euros.

GRÁFICO 8

CUOTA DEL EJERCICIO A INGRESAR (ESTADO), 2013



FUENTE: AEAT, 2015.

menor tamaño son más flexibles y ágiles en la producción y prestación de bienes y servicios, y sus conocimientos sobre el mercado local favorecen su acceso al mismo.

Por último, este ecosistema en el que conviven las empresas grandes y empresas de menor tamaño facilita el acceso a recursos, multiplica las fuentes de información, y amplía y diversifica la base de clientes.

8. Barreras del marco regulatorio al crecimiento de las empresas

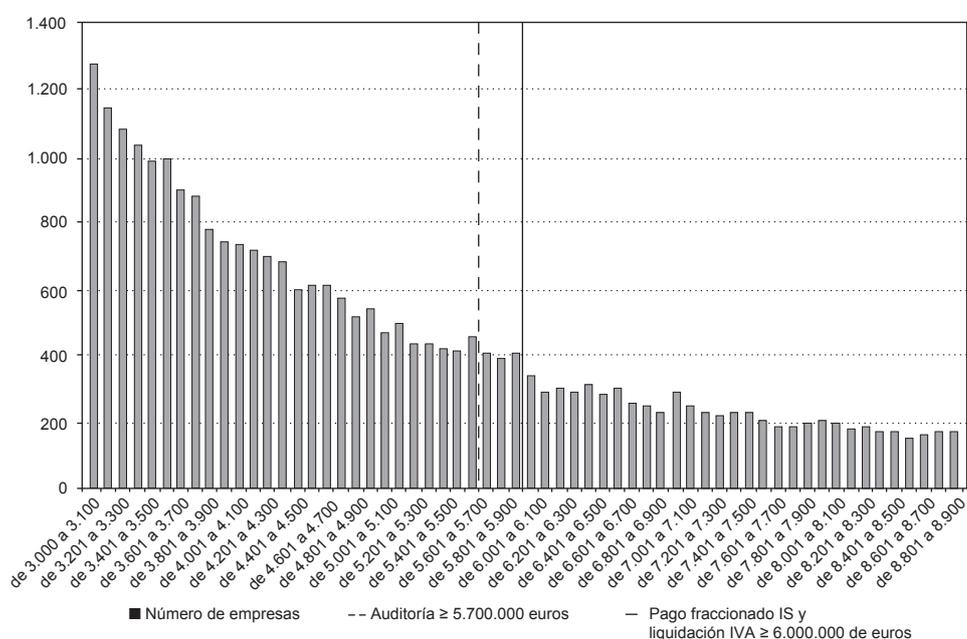
En España, nuestro marco regulatorio presenta dos claros umbrales que limitan el crecimiento de nuestras empresas. En concreto, facturar 6.000.000 de euros y superar los 50 empleados produce un efecto escalón en la distribución de las empresas por tamaño, que se traduce en un menor incentivo a convertirse en medianas (Gráficos 9 y 10).

Estas discontinuidades se explican porque existen medidas fiscales, laborales y burocráticas que desincentivan el crecimiento del tamaño medio de nuestras empresas. Al superar los 50 empleados y/o una determinada cifra de facturación o de activos, aparecen nuevas obligaciones en estos ámbitos, reduciendo su competitividad (al elevar los costes de gestión), aumentando la necesidad de circulante y dificultando la posibilidad de financiarse con fondos propios. De hecho, la existencia de las mismas explica en parte la elevada concentración de empresas en los segmentos de micro y pequeña (Cuadro 2).

Desde el Círculo de Empresarios creemos que deben reformularse todas las medidas del marco regulatorio que discriminan por tamaño de empresa, ya sea haciendo referencia al número de empleados, a la cifra de facturación o al volumen de activos.

En el ámbito fiscal habría que avanzar en la simplificación del impuesto de sociedades, eliminando

GRÁFICO 9
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR CIFRA DE VENTAS, 2013



FUENTE: INFORMA, 2015.

deducciones y bonificaciones, y estableciendo un tipo único del 20 por 100 (en 2016 será del 25 por 100), siguiendo la experiencia de Reino Unido y Finlandia, de forma que todas las empresas compitan en igualdad de condiciones. Adicionalmente, sería aconsejable elevar el umbral de facturación en los pagos fraccionados del impuesto de sociedades y en la liquidación del IVA, así como la integración a la unidad de grandes contribuyentes, de 6.000.000 a 20.000.000 de euros, tomando como referencia la cifra inferior de facturación de los estudios sobre *mid-market* (Recuadro 1).

En el ámbito laboral, la constitución del comité de empresa, a decisión de los trabajadores, debería tener como cifra de referencia 100 o más empleados, como ocurre en Suecia y Bélgica, frente a los 50 previstos en el Estatuto de los Trabajadores. Sin perjuicio de que puedan existir otras representaciones legales o

sindicales (como hasta ahora) en empresas de menor tamaño (delegados de personal, por ejemplo).

Por otra parte, el crédito horario podría ser acordado entre empresas y representantes de los trabajadores en función de las necesidades y realidad de estas, sin que necesariamente estuviera tasado legalmente en función de su tamaño⁴.

En el terreno administrativo, sería positivo establecer una nueva auditoría abreviada para las empresas que cumplan dos de las siguientes tres circunstancias: activos entre 2.850.000 y 4.000.000 de euros, cifra de

⁴ En una empresa de 50 a 100 empleados el comité lo forman cinco miembros, en la de 101 a 250 trabajadores son nueve miembros y en la de 251 a 500, 13 miembros. En cuanto al crédito horario, se incrementa desde 15 horas mensuales retribuidas a cada miembro del comité o delegado de personal en centros de trabajo de hasta 100 trabajadores, a 40 horas mensuales si el número de trabajadores es igual o mayor de 751 empleados.

CUADRO 2 OBSTÁCULOS AL CRECIMIENTO

Fiscal	Mercado laboral	Burocracia
<p>Disminución de deducciones y bonificaciones e incentivos fiscales en el Impuesto de Sociedades.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Pago fraccionado en el IS: <ul style="list-style-type: none"> — 18% sobre la cuota (< 6.000.000 de euros). — Desde 20% sobre la base imponible (≥ 6.000.000 de euros). ● Liquidación del IVA. <ul style="list-style-type: none"> — Trimestral (< 6.000.000 de euros). — Mensualmente (≥ 6.000.000 de euros). ● Integración en la unidad de grandes contribuyentes (≥ 6.000.000 de euros). 	<p>Creación comité de empresa: ≥ 50 trabajadores</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Elecciones ● Liberados ● Informar sobre ventas, producción, contratación... ● Programas de igualdad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obligaciones mercantiles: <ul style="list-style-type: none"> — Auditorías. Dos de tres: <ul style="list-style-type: none"> ● Activo > 2.850.000 de euros; ● Cifra negocios neta > 5.700.000 de euros; ● ≥ 50 trabajadores. — Cuentas abreviadas. Dos de tres: <ul style="list-style-type: none"> ● Activo ≤ 4.000.000 de euros; ● Cifra negocios neta ≤ 8.000.000 de euros; ● < 50 trabajadores. ● Inspecciones de la Agencia Tributaria. ● Burocracia administrativa. ● Mayores costes de gestión.

FUENTE: Círculo de Empresarios, 2015.

RECUADRO 1 MID-MARKET

El hecho de que en la economía existan empresas que sin poder considerarse grandes tampoco son pymes tradicionales ha dado lugar a que se hable del *mid-market*. Este término agrupa a las empresas cuya cifra de facturación oscila entre los 20 y los 1.000 millones de euros. Actualmente, este segmento empresarial lidera la recuperación en muchas economías, que se traduce en mayor creación de empleo y beneficios, unido a un importante peso en la actividad exportadora de sus economías. Además, a pesar de suponer solo entre el 1 y el 3 por 100 del tejido empresarial en economías como Alemania, Reino Unido y EE UU, su contribución al VAB y al empleo del sector privado es importante.

En Alemania el *mid-market* está formado por 51.430 empresas (un 1,4 por 100 de los 3.700.000 que forman su tejido empresarial) y contribuyen al 16,6 por 100 del PIB. Estas empresas emplean a 8.368.770 trabajadores y durante el año 2013 crearon 116.000 nuevos puestos de trabajo.

En Reino Unido lo constituyen 37.742 empresas (el 1,7 por 100 sobre un total de 2.260.000 de empresas) y generan el 16,9 por 100 del PIB. Dan empleo a 4.100.000 trabajadores y durante 2013 crearon 80.000 puestos de trabajo.

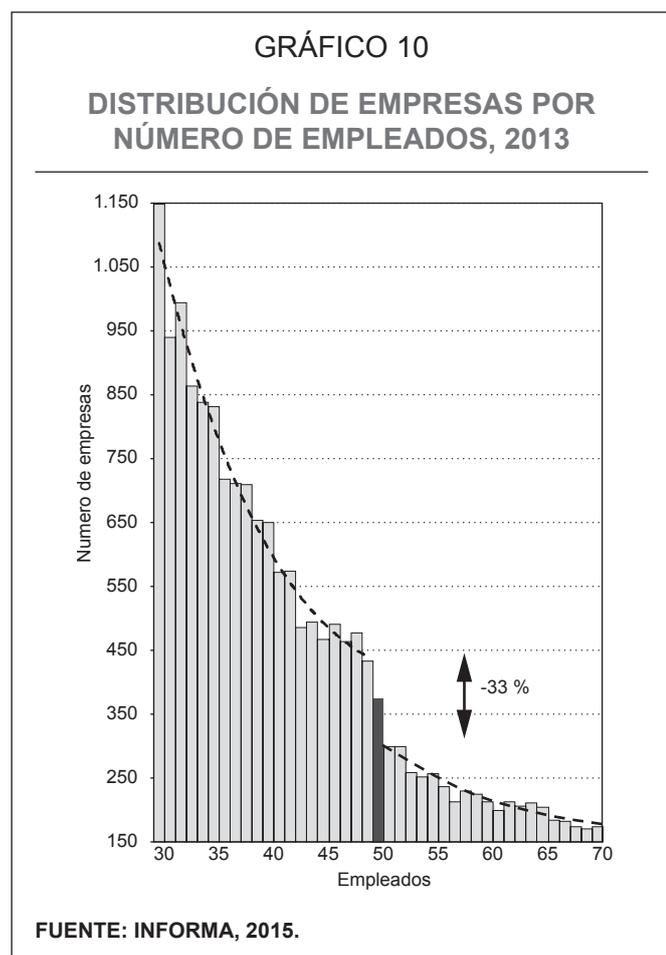
Y por último el *mid-market* de EE UU lo forman 200.000 empresas que representan el 20,9 por 100 del PIB, equivalente a la quinta economía mundial, y emplean a 45.600.000 trabajadores. A lo largo de 2013 crearon 1.100.000 nuevos puestos de trabajo.

En el *mid-market* de los tres países predominan las empresas del sector industrial. El 29,9 por 100 del total en el caso de Alemania, el 21,2 por 100 en Reino Unido y el 20 por 100 en EE UU.

En cuanto a las previsiones sobre la evolución futura del segmento destaca:

	Incremento de ingresos (%)	Incremento de empleados	Incremento de ingresos por exportaciones (%)
Reino Unido	6,10	326.000	7,60
Alemania	4,80	150.000	4,60
EE UU	5,10	1.290.000	nd

FUENTE: GE Capital, 2015.



negocios neta entre 5.700.000 y 8.000.000 de euros, y/o menos de 50 trabajadores. De esta manera, se equipararían estos a los límites de presentación de las cuentas abreviadas: activo total inferior a 4.000.000 de euros, cifra neta anual de negocio menor a 8.000.000 de euros, y/o menos de 50 trabajadores.

Para afianzar su competitividad y viabilidad, las empresas españolas deben además acometer procesos de internacionalización e innovación, para lo cual necesitan disponer de mayor y mejor acceso a la financiación, capital humano formado y profesionalizado, y, en ocasiones, llevar a cabo procesos de cooperación y concentración empresarial. Todo ello requiere adoptar medidas adicionales, como las siguientes:

- Para mejorar el acceso al crédito y el desarrollo de nuevas fuentes de financiación:

- Revisar la regulación bancaria en materia de financiación empresarial, de forma que las exigencias de capital no penalicen los préstamos a la pequeña y mediana empresa. En la concesión de un crédito deben evaluarse la solvencia y la calidad crediticia de las empresas, sobre la base de unas cuentas debidamente auditadas.

- Fomentar el uso y reducir los costes asociados a los instrumentos de financiación no bancaria: fondos de deuda, fondos de capital riesgo, desarrollo del mercado alternativo de renta fija (MARF) y el mercado alternativo bursátil (MAB).

- Reconsiderar las limitaciones al *crowdfunding*, siguiendo el modelo de EE UU.

- Armonizar la Ley de Capital Riesgo con la normativa europea⁵.

- Como hemos señalado, la dimensión empresarial es un factor esencial en la internacionalización de las empresas. Junto a las medidas propuestas para favorecer el crecimiento de estas, pueden llevarse a cabo otras que impulsen su salida al exterior y aumenten la base exportadora de nuestro tejido productivo:

- Mejorar la financiación de las empresas exportadoras mediante seguros de crédito, programas de corriesgos con entidades financieras a través de CESCE, fomento de las sociedades de garantía recíproca mediante garantías públicas *ad hoc*, y el desarrollo y seguimiento de los canales de financiación alternativos.

- Dotar de más recursos al ICEX y reforzar el papel de la diplomacia económica (embajadas,

⁵ Con esta Ley han surgido problemas relacionados con las gestoras de capital riesgo que operen en compañías de *venture capital* que actúan en fases iniciales de los proyectos. Si bien se reducen los requisitos de gestión para las gestoras que invierten en proyectos pequeños, estos se mantienen en el caso de que se comercialicen los fondos entre determinados tipos de inversores. En la práctica se imponen a las gestoras unas cargas administrativas y de *compliance* inadecuadas a su tamaño, lo que produce un efecto contrario al perseguido por la directiva comunitaria (ASCRI).

oficinas comerciales, *Invest in Spain* como ventanilla única).

- Existe también una correlación positiva entre tamaño empresarial y capacidad de innovar, de ahí que se debería:

- Fomentar la colaboración de las empresas con los grupos e instituciones de educación superior e investigación.

- Limitar los avales que se exigen al conceder financiación para proyectos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

- Incluir como deducibles los costes del proceso de certificación para las empresas en proyectos de I+D+i.

- Permitir la aplicación simultánea de las deducciones fiscales I+D+i y las bonificaciones a las empresas con carácter general.

- Para garantizar la supervivencia de empresas viables consideramos que, aunque se han producido avances en la Ley Concursal, todavía hay aspectos de mejora:

- Facilitar la venta de unidades de producción y los acuerdos de refinanciación. En concreto, para el primer aspecto, proponemos eliminar la sucesión de deudas con Hacienda y la Seguridad Social al adquirir unidades de negocio⁶.

- En los concursos de acreedores, permitir la aprobación de los convenios con mayorías más reducidas, y hacerlos vinculantes para los créditos privilegiados de Hacienda y Seguridad Social.

- Agilizar los procedimientos procesales y judiciales, y fomentar el arbitraje y la mediación; todo ello redundaría en una mayor seguridad jurídica.

- Los procesos de integración y concentración empresarial permiten aumentar el tamaño empresarial. Dada su complejidad consideramos que se debe asesorar y apoyar a las empresas en estos procesos, tanto en las fases

previas como en las posteriores, por lo que sería aconsejable:

- Fomentar la aparición de nuevos programas de apoyo a empresas con alto potencial de crecimiento, en los cuales se compartan experiencias y buenas prácticas, tomando como referencia Cre100do, 100 nuevas grandes empresas, puesto en marcha por la Fundación Innovación Bankinter, el ICEX y el Círculo de Empresarios, junto a otras 13 entidades asociadas.

- Apoyar los procesos de concentración e integración de empresas mediante la identificación y definición de mapas de espacios de oportunidad y dimensión en los sectores de actividad.

- Fomentar procesos de cooperación o alianzas empresariales que permitan a las empresas tener la dimensión adecuada para salir a mercados exteriores o acceder a la contratación pública.

- Reactivar la deducción fiscal del fondo de comercio de fusiones, desaparecido desde el 1 de enero de 2015. Adicionalmente, introducir algún tipo de deducción específica para los gastos incurridos por las pequeñas y medianas empresas en este tipo de procesos.

Referencias bibliográficas

[1] AGENCIA TRIBUTARIA (2015). *Estadística por partidas del Impuesto sobre Sociedades 2013*.

[2] BOSTON CONSULTING GROUP (2013). *Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España*.

[3] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *La empresa mediana española*. Informe Anual 2015, Madrid.

[4] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2015). *Medidas para favorecer el crecimiento de las empresas*, Madrid.

[5] GE CAPITAL (2013). *The European Mid-Market 2013-View from the Boardroom*. General Electric Capital.

[6] GE CAPITAL (2015). *The European Mid-Market 2015-View from the Boardroom*. General Electric Capital.

[7] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015*.

[8] SAGE (2015). *La aportación de las medianas empresas a las economías de la UE*.

⁶ Una de las medidas más eficaces de cara a salvar empresas en concurso es la adquisición por un tercero de la empresa o de sus unidades productivas. Con la medida introducida en la última modificación de la Ley Concursal se produce la sucesión de las deudas con Hacienda y la Seguridad Social, constituyendo una traba a la hora de vender la empresa o sus unidades productivas.



INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE SERVICIOS. EVOLUCIÓN, RETOS Y PERSPECTIVAS

Juan R. Cuadrado Roura, editor



Este libro supone una importante novedad en la literatura disponible en España sobre las exportaciones de servicios y su relevancia. Tanto en términos cuantitativos como cualitativos. El principal objetivo que animó la investigación en la que se basa esta obra fue contribuir a clarificar el papel que juegan, y pueden jugar, los servicios en las exportaciones españolas. Para lograrlo se integró en el equipo de trabajo a un buen número de expertos en los distintos temas, que se abordan en nueve capítulos cuya programación de contenidos y primeros avances fueron sometidos a un proceso previo de evaluación crítica externa.

Número de páginas: 300
ISBN-13: 978-84-92737-22-2
Precio (IVA incluido) papel: 40,00 €