



La PYME española en el siglo XXI

DE LA PYME A LA PYEM.

2010-06-06

La crisis española está suponiendo la destrucción del tejido pyme y, lo que es más importante, la desaparición de los emprendedores. Para afrontar el siglo que acabamos de comenzar, necesitamos reinventar la figura del empresario-emprendedor, sus valores y su modelo de gestión y organización.

Veamos algunos aspectos que motivan el deterioro y la necesidad de cambio de nuestra pequeña y mediana empresa en España.

El marco legal donde hemos venido operando responde al siglo pasado, resultando una economía encorsetada, de forma que cualquier resfriado se convierte en una neumonía. Por un lado, la rigidez de la normativa laboral no ha permitido de forma real ajustar nuestras plantillas, resultando que negocios que pudieran ser viables con una reducción de la misma han desaparecido por desgaste y agotamiento. No se trata tanto de los costes de despido como de la capacidad para tener la liquidez inmediata para afrontarlos. Un mecanismo que hubiera facilitado formas de pago aplazado de dichas indemnizaciones hubiera evitado la desaparición de numerosas empresas y, con ellas, un número importante de puestos de trabajo.

Por otra parte, la nueva normativa sobre concurso de acreedores prácticamente nos coloca a la mayoría de los negocios con problemas en situación de solicitarlo, lo que pone al administrador, al no hacerlo de forma inmediata, en un riesgo real de caer en responsabilidad solidaria por las deudas de la sociedad. Este riesgo de derivación de responsabilidad es todavía más inmediato en el caso de la Seguridad Social y Hacienda. Como en la Pyme administrador y accionista suelen coincidir, los beneficios para la economía que supuso el desarrollo de las sociedades mercantiles, al limitar el riesgo en los negocios, quedan en realidad sin efecto.

Cuando nos encontramos en la tesitura de cesar la actividad como autónomo, no sólo no tenemos cobertura alguna que pueda compensar nuestra falta de ingresos, sino que nos quedamos sin cobertura sanitaria familiar y debemos acudir a solicitarla vía prestación no contributiva, que debe ser concedida. Aunque es verdad que en alguna Comunidad Autónoma hay una trampa legal que lo evita.

Por otra parte, no tenemos de facto posibilidad concurrir a las contrataciones públicas, y el que lo hace termina teniendo graves problemas financieros. La incertidumbre sobre el momento de pago de las Administraciones Públicas, más grave aún que un período largo de pago, nos excluye de la contratación pública por la imposibilidad de financiarlas, quedando prácticamente reservada a las grandes empresas. Este hecho tiene un efecto pernicioso directamente sobre la propia Administración, que sufre un encarecimiento muy sustancial de los precios que paga. Ni siquiera existe la posibilidad real de compensar deuda con las Administraciones Públicas, no se pueden pagar impuestos ni seguros sociales con derechos



de cobro sobre todas las Administraciones.

Durante los últimos años se ha venido fomentando, tanto desde los teóricos de la dirección financiera como desde el propio Gobierno y las Comunidades Autónomas, y obviamente desde las entidades financieras, el apalancamiento como un recurso necesario, conveniente y deseable de la empresa. Si no aprovechábamos las facilidades de financiación, tanto de nuestro circulante como de nuestras inversiones, no éramos inteligentes porque limitábamos nuestro desarrollo nosotros mismos y no aprovechábamos la oferta que se ponía a nuestra disposición (créditos ICO, sociedades de garantía recíproca, etc.)

Esto nos ha llevado al incremento del endeudamiento de muy por encima de lo asumible en momentos de crisis. Además, dicha financiación se ha formalizado fundamentalmente en productos de vencimiento anual (líneas de crédito y líneas de descuento), que periódicamente se iban renovando, incluso incrementando. Pensábamos que “si el mundo era mundo” nuestras líneas se iban a seguir renovando, pero “el mundo ya no es el mismo”, los Bancos habían medido mal sus fuerzas y terminamos pagando el pato. La reacción de los Bancos frente a la crisis ha sido el cambio radical de su política de riesgos, reduciendo sustancialmente, cuando no cancelando, los riesgos concedidos a corto plazo.

La mala planificación de la Banca, financiando sus inversiones a largo plazo (hipotecas) con recursos a corto plazo (préstamos a corto en el mercado internacional), les ha obligado a obtener la liquidez que necesitan a través de la reducción de la financiación concedida a corto plazo, o lo que es lo mismo, de la financiación de las Pymes.

A todo ello se suma la indigencia de las arcas públicas, provocando un mayor retraso en los pagos de las Administraciones Públicas y el incremento la voracidad recaudadora, han venido a rematar nuestra la grave situación.

Si a esto se une la demonización del empresario, dan ganas de salir corriendo.

Pero ¿qué hacer? Los empresarios pequeños y medianos debemos reinventarnos.

En mi opinión, de la Pyme hay que pasar a la Pyem, “plantilla y endeudamiento mínimos”.

No hay que luchar contra los elementos, hay que adaptarse a ellos. En el escenario donde nos toca desarrollar nuestra actividad, los riesgos asumidos se han revelado excesivos, tanto empresarial como, lo que es más grave, personalmente. Toca pues incorporar como práctica diaria el análisis del riesgo a la hora de gestionar nuestros negocios, con una premisa clara “plantilla y endeudamiento mínimos”. Hay que volver a valores como la prudencia y la constancia, buscando un modelo de crecimiento lento y sostenido. Y esto hay que hacerlo en un entorno de cambios vertiginosos, pero, por otro lado, en un mundo abierto y transparente, que nos ofrece mayores opciones de elección en mercados, proveedores, clientes y colaboradores.

Por otra parte, la estructura tradicional de la empresa no es obligatoriamente la fórmula a adoptar. Las facilidades de comunicación actuales permiten organizaciones prácticamente virtuales, externalizando la mayor parte de las funciones. La gestión de nuestro propio talento es la clave de nuestro negocio. Lo que sabemos hacer y lo hacemos con un valor añadido diferencial ante el mercado debe ser el centro de nuestra atención, el resto de las funciones típicas pueden ser realizadas por empresas o profesionales colaboradores,



pudiéndonos permitir recursos más seguros y rentables para nuestro negocio. Este es un punto clave para desarrollar con más extensión, que espero tener la oportunidad de hacerlo en breve.

Fernando Pérez Granero

fernando.perez@bridgedworld.com