

Principales resultados del Informe Pyme España 2015

Los principales resultados del *Informe Pyme España 2015 "Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pyme en España: el Papel de la Formación y de la Innovación"* son los siguientes:

Características generales de las Pyme¹

Los gerentes de las Pyme españolas en 2015 tienen una edad media de 50 años, 12 de experiencia, en su mayoría -90%- son hombres y el 53% tienen estudios universitarios.

El 32,6% de las empresas encuestadas han exportado a lo largo del 2014, y de éstas, han destinado a los mercados internacionales el 26,8% de su volumen de facturación lo que indica que las Pyme españolas tienen, pese a la mejora del contexto económico y de mejora de las exportaciones a nivel general, que continuar con sus esfuerzos en esta línea.

En cuanto al nivel medio de cualificación de sus plantillas, en una Pyme tipo, nos encontraríamos con que un 20,5% del personal no tiene estudios, un 49,2% tiene estudios básicos, bachillerato o formación profesional y el 30,3% restante tiene estudios universitarios.

Por lo que respecta a su posición frente al cambio, sus mayores dificultades son las de predecir y cuantificar la demanda futura (3,28²), seguido por la de anticipar el comportamiento de los competidores (3,10).

Expectativas y clima empresarial

En cuanto a la visión global respecto a la confianza y expectativas del empresario sobre el entorno económico en el que compete en 2015, la calificación media es de 6,3 puntos (en una escala de 0 a 10), resultado que cabe calificar como positivo en el contexto actual.

Las **expectativas para 2015 en cuanto a las cifras de empleo y ventas resultan favorables**, si bien, las expectativas relativas al crecimiento del volumen de actividad son muy superiores a las expectativas de aumentar el empleo.

En lo relativo al empleo, son mayoría, un 81,1%, los que piensan que el mercado laboral se mantendrá en niveles semejantes a 2014, mientras que los optimistas (14,4% del total) superan en casi 10 puntos a los pesimistas (4,5%)

Para las ventas, la percepción de mejora es más intensa que para el empleo. Si consideramos el saldo de las expectativas como diferencia entre los que piensan que las ventas aumentarán en 2015 (optimistas) y los que estiman que disminuirán (pesimistas), vemos como dicho saldo ha pasado de un valor de 20,5 puntos en 2014 a 31,6 en 2015, lo que supone un incremento de más del 50%.

¹Las empresas de la muestra con que trabaja en este Informe tienen entre 6 y 250 empleados. No se han incluido microempresas con 5 o menos empleados.

²En una escala desde 1 = total desacuerdo a 5 = total acuerdo

Formación de empleados

Casi dos tercios de las empresas destinan recursos a la formación (67,2%), aunque todavía hay 32,8% de Pyme que aseguran no destinar recursos a esta cuestión.

La intensidad de la formación proporcionada en términos de horas de formación y trabajadores formados, indica una escasa cobertura de la formación de los trabajadores en las Pyme. **Sólo se forma al 42,6% de los trabajadores de cada empresa y con una intensidad media de 5,34 horas por empleado.**

En cuanto a los principales factores determinantes en la decisión de impartir formación en las Pyme, destacan los externos como el cumplimiento de la normativa legal (3,74), que la formación sea subvencionada (3,73), así como la importancia que se da a la formación en el sector (3,30) y qué hacen al respecto las empresas líderes (3,21), si bien también tiene un peso relevante la mejora de la productividad de los empleados.

Uno de los principales beneficios de la formación es la reducción de accidentes (3,28).

Las principales áreas en las que las Pyme consideran que deberán capacitar a sus empleados en 2015 son: contabilidad y finanzas, la formación en el área de producción (normas ISO, calidad, gestión de residuos, etc.), temas transversales de dirección y/o gestión, logística y en el área comercial.

Los temas en los que las empresas de la muestra valora menos la formación son: idiomas, gestión de I+D e innovación, gestión del conocimiento y de recursos humanos.

Innovación en la empresa

La mayoría de las Pyme se pueden calificar como innovadoras, más orientadas hacia la innovación en productos que a la innovación en procesos o gestión.

En innovación en productos se posicionan mejor por su rapidez de respuesta ante la introducción de nuevos productos por los competidores.

Contrariamente, se aprecia la debilidad de las Pyme en el nivel de gasto en I+D, tanto para el desarrollo de nuevos productos como para nuevos procesos.

- Las empresas de mayor tamaño y las gestionadas por gerentes con estudios universitarios tienen un comportamiento más innovador en cuanto al número de nuevos productos/servicios introducidos, al carácter pionero de las innovaciones y al gasto en I+D, patrón que se repite de forma similar en los aspectos relacionados con la innovación en procesos y gestión.
- El sector comercial es el que mejor se sitúa en términos de innovación en producto-servicio por número de innovaciones y por su carácter pionero.
- El sector industrial destaca por su posición en términos de gastos en I+D para nuevos productos.

Se identifica una debilidad importante en cuando a la capacidad de las empresas de reducir el tiempo de desarrollo de los productos.

Las Pyme consideran que los éxitos y fracasos pasados mejoran sus resultados de innovación y que el papel desarrollado por la acumulación de conocimientos a lo largo de los años permite a las empresas llevar a cabo innovaciones con éxito. En este aspecto el nivel de persistencia de la innovación en la Pyme española, es favorable.

Financiación empresarial

El análisis global de los datos revela que más de la mitad de las Pyme necesita recursos ajenos, mientras que el resto autofinancian sus inversiones o no necesitan fondos porque no están invirtiendo.

La incidencia de las restricciones financieras entre las Pyme de la muestra se sitúa en el 13,1% del total de empresas. Este grupo de empresas incluye las empresas que han visto denegada su petición de financiación (9,4% de las solicitudes, y las que no aceptan las condiciones del banco (3,7% de las solicitudes). Además, hay otras que se han auto racionado y no han intentado acceder a alguna línea de financiación, el 7,9% de las empresas.

Son las empresas más pequeñas y aquellas que operan en los sectores de la construcción y servicios las que han experimentado una evolución menos favorable en el volumen de la financiación ofrecida.

Factores de éxito de las Pyme

Las empresas que tienen una posición competitiva mejor que sus competidores se **caracterizan** por:

- Tener un gerente con estudios universitarios
- Trabajar principalmente en los sectores de la industria y el comercio
- Tener una clara orientación internacional (exportan más).
- Valorar mejor la situación del clima empresarial actual -6,82³-
- Abogar por un claro crecimiento de sus ventas en 2015
- Destinar un mayor porcentaje de recursos a la formación de sus empleados
- Haber realizado un mayor número de horas de formación
- Su capacidad de ampliar la variedad de productos, de reemplazar productos obsoletos, de mejorar el diseño de los productos, de desarrollar productos sostenibles medioambientalmente y de reducir el tiempo de desarrollo de productos
- Coincidir en asegurar que los éxitos y fracasos pasados en innovación mejoran el resultado de las innovaciones presentes y futuras, que introducir nuevos productos y servicios es una actividad constante para ellas, que el proceso de acumulación de conocimientos les permite acometer innovaciones de éxito y que desarrollar o adquirir nuevos productos es una estrategia a largo plazo
- Se les ha concedido, en mayor medida, financiación en las mismas condiciones que en años anteriores y, cuando las condiciones eran peores, han rechazado la misma
- No tener solicitudes de financiación en trámite
- Estar mejor en el volumen de financiación que se les ofrece

³ En una escala de 0 a 10, frente a las que muestran una situación peor, que lo valoran en 5,86 (diferencias estadísticamente significativas, Anova: p< 0,001)

- Estar mejor en gastos y comisiones, así como en garantías y avales, vencimiento de la financiación, coste y plazo de resolución de las solicitudes realizadas