

## INTRODUCCIÓN

El segundo número de la Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa, recoge cinco trabajos elaborados por investigadores de diferentes universidades y con diverso contenido, en este sentido cumplimos el deseo que nos propusimos al crear la Revista: que fuera un foro interdisciplinar en el que se abordasen los problemas de las PYMEs desde distintas perspectivas. En concreto:

El primer trabajo que presentamos y cuyos autores son los profesores Santiago Gutiérrez Broncano de la Universidad Rey Juan Carlos y Mercedes Rubio Andrés de la Universidad San Pablo-CEU (*Relación entre gestión de la calidad total y dirección de recursos humanos en la pequeña y mediana empresa. La necesidad de un cambio en la cultura*) analiza la relación existente entre la gestión de la calidad y los modelos de dirección de recursos humanos en las PYMEs. En las últimas dos décadas muchas empresas han obtenido un alto crecimiento empresarial como resultado de la aplicación de sistemas de gestión de calidad total, no obstante, la implantación de estos sistemas de calidad no está dando todos los resultados esperados a nivel teórico. En este sentido se ha planteado la necesidad de investigar acerca de la congruencia interna entre los requisitos del sistema de gestión de calidad total y los demás subsistemas de dirección. Por otra parte no es suficientemente conocido el papel que el factor humano y social juega en el desarrollo y mejora de la calidad del servicio si junto a lo anterior tenemos en cuenta que las PYMEs tienen más inconvenientes a la hora de implantar sistemas de gestión de calidad total tenemos los elementos que animan y justifican el interés de este trabajo de investigación como un estudio de las prácticas de recursos humanos que mejoran los resultados en términos de calidad en la pequeña y mediana empresa. Los autores han utilizado el estudio de caso realizando un completo trabajo de campo (entrevistas, cuestionarios, observación directa, etc.) sobre seis PYMEs del sector de las agencias de viajes. Entre sus conclusiones destacamos como las PYMEs que implantan todas las políticas de recursos humanos de manera integrada obtienen unos resultados mayores en términos de calidad. El problema es que la mayoría de las empresas no ponen en práctica todas estas políticas definidas orientadas hacia la calidad y el compromiso, sino que ponen en práctica sólo algunas de ellas, encontrando de esta manera una falta de congruencia entre ellas y consiguiendo de esta manera resultados aceptables en términos de calidad pero no óptimos.

Cada vez es más habitual la introducción de prácticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en la gestión de las empresas. En el caso de las PYMEs este proceso se lleva a cabo en forma distinta a las grandes compañías. El trabajo de los profesores José M. Moneva Abadía de la Universidad de Zaragoza y Julio C. Hernández Pajares de la Universidad de Piura (Perú) (*Responsabilidad Social Corporativa e Información de Sostenibilidad en la PYME*) explora el nivel de incorporación de prácticas de RSC en la gestión de las PYMEs españolas, mediante el análisis de la información de sostenibilidad en las memorias publicadas de acuerdo con los principios establecidos por la Guía de la *Global Reporting Initiative* (GRI). También estudia las formas de rendición de cuentas a los grupos de interés. Los diferentes incentivos en la implantación de políticas de RSC con respecto a las grandes empresas, la relevancia social y económica de las PYMES, las diversas iniciativas en este sentido de gobiernos autonómicos o el interés de la GRI, que ha publicado los documentos High 5! (GRI, 2004) y el Ciclo Preparatorio para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad (GRI 2007), que explican y desarrollan las fases que deben seguir las PYMEs para la elaboración de una memoria de sostenibilidad, son hechos que ponen en evidencia el interés de este artículo. Los autores han trabajado con las memorias

de sostenibilidad registradas en la GRI publicadas por 22 PYMEs españolas utilizando una metodología de análisis del contenido. El estudio se centra principalmente en el análisis del grado de incorporación de prácticas de RSC y en el análisis de cumplimiento de información de desempeño de sostenibilidad. Del análisis realizado se puede inferir que el grado de incorporación de prácticas de RSC, así como de la información de sostenibilidad en las PYMEs, no alcanzan todavía niveles como los desarrollados en las grandes empresas, la incorporación de prácticas de RSC en la gestión de las PYMEs estudiadas no es considerada como una ventaja competitiva y las formas de rendición de cuenta a los grupos de interés son directas y poco formales. Se constata de esta manera una necesidad de mayor promoción y formación de la PYMEs en materia de RSC e información de sostenibilidad, se debe plantear como objetivo que las prácticas de RSC sean incorporadas como objetivos estratégicos.

El tercer trabajo, realizado por los profesores de la Universidad de Cádiz, Gonzalo Sánchez Gardey, Manuel Larrán Jorge, Amalia García-Borbolla Fernández y Jesús Herrera Madueño (*Influencia de la propiedad familiar sobre la eficiencia de las PYME: un análisis de diferencias basado en un concepto multicriterio de rentabilidad*) analiza si existen diferencias de eficiencia entre las empresas familiares -entendidas en este trabajo como aquellas cuya propiedad está mayoritariamente en manos de una misma unidad familiar- y las no familiares. El interés del trabajo es evidente, sobre todo si consideramos que la mayor parte de las PYMES son empresas de carácter familiar, al tiempo que la aportación al PIB español de las mismas se cifra entre un 70% y un 80%, dando empleo a casi un 60% de la población. Los autores desarrollan su análisis empírico a partir de una variable propia de rentabilidad, construida con la intención de recoger las particularidades de las PYMES y que define la rentabilidad como un vector multicriterio, lo que en si mismo constituye otra aportación del trabajo. Con ello, se pretende reducir un conjunto de variables subrogadas de la rentabilidad (rentabilidad económica, margen y rentabilidad financiera) a un componente capaz de explicar dicha variable, de forma que la variabilidad total de la información original sea recogida en dicho vector compuesto. Para contrastar las hipótesis planteadas el equipo investigador diseñó un amplio cuestionario a partir de un conjunto de ítems que había sido previamente utilizado y validado por el proyecto nacional sobre las PYMEs españolas desarrollado por AECA (2001), cuestionario que fue administrado a una muestra de 816 empresas. Aplicando este componente multidimensional de rentabilidad los autores concluyen en que, en términos generales, la rentabilidad de las PYMEs no se ve afectada por el hecho de que su propiedad esté o no en manos de una misma unidad familiar. Para comprender los efectos de la propiedad familiar en toda su profundidad se propone el uso de técnicas estadísticas más complejas, como el diseño de funciones discriminantes multivariantes, así como la adopción de un enfoque empírico evolutivo. Los autores consideran asimismo que el análisis de series temporales largas a partir de, por ejemplo, métodos de datos de panel, permitiría mejorar la precisión de las estimaciones y controlar la heterogeneidad inobservable de las empresas.

La investigación sobre fracaso empresarial tiene como objetivo el diseño de modelos predictivos. Hasta ahora, la investigación existente utiliza un mismo planteamiento: la separación de las empresas en dos categorías, sanas y fracasadas. Aunque estos modelos llegan a proporcionar tasas iniciales de éxito aceptables, su uso posterior muestra una cierta inestabilidad predictiva y escasa fiabilidad en contextos diferentes a los iniciales. Los profesores de la Universidad de Sevilla José Luis Arquero Montaña, María Cristina Abad Navarro, y Sergio Manuel Jiménez Cardoso (*Procesos de fracaso empresarial en PYMEs. identificación y contrastación empírica*) investigan la existencia de diferentes procesos de fracaso como un primer paso para el desarrollo de un nuevo marco teórico para futuros

diseños experimentales, que superen el modelo simplista de dicotomía empresas sanas / fracasadas, modelo que está sufriendo una evidente crisis, observable en la reducción de los artículos publicados que lo emplean. Habida cuenta que los acuerdos de Basilea II han incrementado el interés de las instituciones financieras en contar con métodos rigurosos para evaluar la probabilidad de impago, parece justificado el esfuerzo en desarrollar nuevos modelos predictivos. Para ello y partiendo de la concepción de fracaso de Beaver, los autores consideran que el fracaso financiero se produce cuando el deudor es incapaz de atender a sus compromisos. Puesto que cualquier acreedor estaría dispuesto a aplazar el cobro de una deuda (o a conceder un préstamo) si se le compensa suficientemente y se le garantiza el reembolso, podría decirse que las empresas no fracasarían si los agentes externos confiaran en su capacidad para cumplir con sus compromisos en el futuro. Por lo tanto, el fracaso financiero sólo se produciría al deteriorarse la confianza de los agentes externos, confianza basada en datos relativos al patrimonio neto, los activos extrafuncionales actuales, los fondos generados esperados y la capacidad de captar financiación adicional (de inversores y acreedores). Se formó una muestra de empresas fracasadas que se emparejó con una sana del mismo sector, tamaño similar, con estados contables auditados sin salvedades y que no hubiesen fracasado en los tres ejercicios siguientes al último empleado en la comparación. Se identificaron 36 parejas de empresas que cumpliesen todas estas condiciones. Para cada empresa, se calculó un conjunto de variables y ratios sobre la información proporcionada en los tres años anteriores a la fecha suspensión. Estas variables cubrían información sobre rentabilidad, solvencia y liquidez, etc. El principal objetivo de este trabajo ha sido la identificación inicial de diferentes síndromes conducentes al fracaso empresarial. Esta identificación se ha realizado analizando caso por caso un conjunto de PYMES fracasadas. Como resultado se identifican tres procesos sustancialmente distintos: Agujero negro, Crecimiento fracasado y Revés, en la forma en que se genera la situación de fracaso y en las variables que permiten un diagnóstico. Los resultados muestran un éxito clasificatorio muy diferente según la categoría. Mientras que para las empresas sanas y la categoría “agujero negro” las técnicas permiten una clasificación casi perfecta, para los otros (“crecimiento fracasado” y “revés”) el éxito clasificatorio se limita al ejercicio anterior al fracaso, confundándose con frecuencia con empresas sanas.

El último trabajo que integra este número dos, realizado por los profesores Esteban Romero Frías de la Universidad de Granada y Rafael Molina Llopis y Gregorio Labatut Serer de la Universidad de Valencia (*La presión fiscal en las empresas españolas: un estudio de las diferencias entre comunidades autónomas y sus efectos sobre las empresas de reducida dimensión*) investiga alguna de las implicaciones de índole tributaria derivadas de la descentralización territorial que establece la Constitución española, la aprobación de regímenes forales con competencia normativa propia (País Vasco y Navarra), junto con el reconocimiento de las especiales dificultades inherentes a la obtención de rentas en determinados territorios por razones geográficas (Islas Canarias, Ceuta y Melilla) provocan una asimetría normativa cuya cuantificación en términos de presión fiscal soportada es de especial relevancia dado que puede influir en la toma de decisiones empresariales. Utilizando como indicador el tipo impositivo efectivo (TIE) los autores abordan esta cuestión mediante el análisis descriptivo evaluando las diferencias en la carga tributaria soportada entre las sociedades domiciliadas en los territorios forales y las del resto del Estado. El estudio abarca un horizonte temporal de nueve años (1996-2004), suficientemente amplio para cuantificar la presión fiscal y mostrar la tendencia a lo largo del tiempo. La metodología empleada se basa en un análisis descriptivo de la información proporcionada por el TIE. Para ello, se calculó la media del TIE de cada uno de los años del periodo de estudio, desagregando la información en función de la Comunidad Autónoma en que está domiciliada cada empresa, del sector de actividad y distinguiendo entre empresas normales

---

y empresas de reducida dimensión. Los datos obtenidos indican que, en el periodo estudiado, la tributación media soportada por las empresas normales sujetas al régimen general se sitúa en el 31,72%, mientras que las ubicadas en territorios forales apenas superan el 20%. En cuanto a las Islas Canarias, el tipo efectivo medio alcanza el 10,29% y en Ceuta y Melilla se fijan en el 15,96% y el 19,51%, respectivamente. Respecto al impacto del régimen de incentivos para empresas de reducida dimensión, en las Comunidades de régimen común se cifra en cerca de 3 puntos, lo que supone rebajar la presión fiscal en algo más de un 10%. El diferencial entre la presión fiscal que soportan las empresas de reducida dimensión en las Comunidades de régimen común y las forales es inferior al experimentado por empresas sujetas a tipo general. El análisis por sectores muestra importantes diferencias entre los TIE de las empresas que realizan distintas actividades, alcanzando los 6 puntos entre las empresas normales y casi 2 en las de reducida dimensión.

**Joaquina Laffarga**

*Editora*