

# Hacia una nueva definición de la PYME en la Unión Europea

## Justificación y crítica

JAVIER MORILLAS GÓMEZ\*

*La definición convencional de pequeña y mediana empresa, PYME, aplicada por los Estados miembros de la Unión Europea desde 1996, ha venido generando toda una serie de dificultades de interpretación. Es por ello que la Comisión Europea ha presentado un proyecto de recomendación en el que, por razones de claridad, viene a modificarse y reformularse aquel texto original, que tiene como destinatarios expresos a los Estados miembros, el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Inversiones. En el artículo, se analizan las razones que justifican una nueva y más clara definición, junto a algunas valoraciones críticas sobre el proyecto presentado.*

*Palabras clave: empresas, economía de la empresa, pequeña y mediana empresa, UE.*

*Clasificación JEL: L11.*



COLABORACIONES

### 1. Razones para la reformulación

En la actualidad hay en la Unión Europea cerca de 19 millones de empresas conceptuadas como pequeñas y medianas, PYME, que suponen el 99,8 por 100 del total de empresas de la UE y proporcionan empleo a casi 74 millones de personas (1). Como consecuencia de su volumen y de las observaciones enviadas por los distintos agentes sociales y las propias empresas desde la publicación de la definición de PYME de 1996 (2), y de conformidad con lo dispuesto en

el artículo 48 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y la interpretación posterior del Tribunal de Justicia de las Comunidades, venía demandándose una reformulación más precisa.

Además, a raíz de la aprobación en junio de 2000 por el Consejo Europeo de Santa María de Feira de la Carta europea de las pequeñas empresas, se hacía preciso definir las «microempresas», que constituyen una categoría de empresas especialmente importante para el fomento del espíritu empresarial y el empleo que la Unión Europea pretende.

Como consecuencia era necesario modificar los límites establecidos por el volumen de negocio y el balance general en el sentido de hacerlo más adaptable a las cambiantes circunstancias económicas de la Unión. En este sentido, y a fin de no reducir indebidamente el beneficio de la aplicación de la definición, la actualización debía tener en cuenta al mismo tiempo la evolución de los precios y la productividad.

\* Profesor agregado de Estructura Económica. Instituto de Estudios Europeos de la Universidad de San Pablo-CEU.

(1) EUROPEAN COMISION (2001): *Entreprise Europe*, Brussels, octubre.

(2) COMISION EUROPEA, recomendación 96/280/CE, de 3 de abril de 1996. DO L 107 de 30 de abril de 1996, página 4. Sus disposiciones se recogen en el Reglamento (CE) número 70/2001 de la Comisión, de 12 de enero de 2001, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas, DO L 10 de 13 de enero de 2001, página 33.

Respecto al límite para el balance general y ante la ausencia de nuevos elementos, se justifica el mantenimiento del enfoque de 1996, consistente en aplicar al límite máximo del volumen de negocio un coeficiente basado en la relación estadística entre estas dos variables. La evolución estadística observada implica un aumento más importante de este segundo límite. Dado que esta evolución ha sido diferente según el tamaño de las empresas, conviene también modular dicho coeficiente, para traducir lo más exactamente posible la evolución económica y no penalizar a las microempresas y a las pequeñas empresas en relación con las medianas.

A fin de reflejar mejor la realidad económica de las pequeñas y medianas empresas, era conveniente también excluir de esta clasificación a los grupos de *empresas vinculadas* cuyo poder económico fuera superior al de una verdadera PYME, al margen de la definición convencional (3). No obstante, teniendo en cuenta el deseo de reservar para las PYME que realmente lo necesiten las ventajas que se derivan de las distintas normativas en su favor, se hacía conveniente tener presente la naturaleza precisa de las relaciones existentes entre las empresas y prever condiciones detalladas en lo que se refiere al umbral del control del capital y/o los derechos de voto; e incluso en algunos casos las relaciones con personas físicas.

Para finalizar, y con el supuesto fin de fomentar el desarrollo de la formación profesional y la formación en alternancia, se concreta un método de contabilización de los aprendices y de las personas empleadas, incluidos los familiares, que constituye, a nuestro entender, el aspecto más polémico, como luego se señalará.

## 2. Sobre los nuevos criterios

Como empresa, queda considerada *toda entidad, independientemente de su forma jurídica,*

*que ejerce una actividad económica.* En particular, *se consideran empresas las entidades que ejercen una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas o las asociaciones que ejercen una actividad económica* (4).

Dentro de las distintas categorías de empresas (5) quedan claramente diferenciadas la «empresa mediana», la «empresa pequeña» y la denominada «microempresa».

2.1 Se considera «empresa mediana» la que a) ocupa a menos de 250 personas, b) tiene un volumen de negocio anual no superior a los 50 millones de euros o cuyo balance general no excede de 43 millones de euros, y c) que no pertenece a un grupo de empresas vinculadas o a un grupo de empresas vinculadas que cumple las condiciones previstas en las letras a) y b).

2.2. Se considera «pequeña empresa» la que a) ocupa a menos de 50 personas, b) cuyo volumen de negocio anual no exceda de 9 millones de euros o cuyo balance general anual no exceda de 10 millones de euros, y c) que no pertenece a un grupo de empresas vinculadas o a un grupo de empresas vinculadas que cumpla las condiciones previstas en las letras a) y b).

2.3. Se considera «microempresa» (6) la que: a) ocupa a menos de 10 personas, b) cuyo volumen anual no exceda de un millón de euros o cuyo balance general no exceda de 1´4 millones de euros, y c) que no pertenece a un grupo de empresas vinculadas o a un grupo de empresas vinculadas que cumpla las condiciones previstas en las letras a) y b).

2.4. En el caso de un grupo de empresas vinculadas, las cantidades que deben compararse con los umbrales indicados en la letra b) de los apartados 2.1., 2.2. ó 2.3., según el caso, se calcularán agregando las cuentas consolidadas (si se dispone de ellas) de la totalidad o parte(s) del grupo de



COLABORACIONES

(3) En aras de una simplificación que tiende a beneficiar a los Estados miembros y a las empresas, conviene utilizar una definición de empresas vinculadas similar a la que figura en la cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978 relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad. DO L 222 de 14 de agosto de 1978, página 11. La última modificación la constituye la Directiva 1999/60/Ce. DO L 162 de 26 de junio de 1999, página 65.

(4) CAMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID, *Definición de Pequeña y Mediana Empresa, Proyecto de Recomendación de la Comisión Europea*, Comisión de Política Económica, Fiscal y Financiera, página 2.

(5) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *Proyecto de Recomendación de la Definición de Pequeña y Mediana Empresa*, Bruselas, Comisión Europea, páginas 5-7.

(6) Cuando sea necesario diferenciar dentro de las pequeñas empresas.

empresas vinculadas a las cuentas anuales de toda empresa que pertenezca a este grupo pero que no esté incluida por consolidación en estas cuentas consolidadas (7).

2.5. Las empresas vinculadas son aquellas entre las cuales existe la relación siguiente: una empresa (empresa anterior) posee, de forma directa o conjuntamente con otras empresas con las cuales mantiene alguna de las relaciones descritas en el apartado siguiente (2.6.), el 25 por 100 del capital o de los derechos de voto de otra empresa (empresa posterior).

2.6. También son empresas vinculadas las empresas entre las cuales existen las siguientes relaciones, así como las demás empresas que mantengan una relación similar con éstas: a) una empresa (sociedad matriz) posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra empresa (filial); o, b) una empresa (sociedad matriz) tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o vigilancia de otra empresa (filial); o, c) una empresa (sociedad matriz) tiene derecho a ejercer una influencia dominante sobre otra empresa (filial) en virtud de un contrato celebrado con ésta o en virtud de los estatutos de ésta; o, d) una empresa (sociedad matriz) controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de esta empresa (filial), la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o asociados de ésta.

También debe señalarse que las empresas que mantengan los mismos tipos de relaciones a que se refieren las letras anteriores, a), b), c) y d), a través de una misma persona o un grupo de personas, se considerarán empresas vinculadas siempre que ejerzan sus actividades o una parte de las mismas, en el mismo mercado o en mercados contiguos.

2.7. El umbral del 25 por 100 fijado podrá superarse sin que las empresas afectadas se consideren vinculadas, en los dos casos siguientes: a) si la empresa pertenece a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a

inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional o las universidades, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, sobre la empresa afectada o sobre las empresas a las que esté vinculada ningún control operativo sobre la gestión de actividades ni mantengan ninguna de las relaciones descritas en el apartado 2.6. b) si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25 por 100 o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de PYME, excepto en las situaciones previstas en el apartado 2.6.

2.8. Si en la fecha de cierre de su balance, una empresa supera en un sentido o en otro los umbrales relativos al número de empleados o los umbrales financieros, ésta adquirirá o perderá la calidad de empresa «mediana», «pequeña» o «microempresa» únicamente si dicha circunstancia se repite durante dos ejercicios financieros consecutivos.

2.9. Los umbrales elegidos para el volumen de negocio o el balance general serán los correspondientes al último ejercicio financiero cerrado. En el caso de empresas de nueva creación cuyas cuentas aún no se hayan cerrado, los umbrales aplicables deberán basarse en unas estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero.

2.10. El número de personas ocupadas corresponderá al número de unidades de trabajo/año (UTA), es decir, el número de asalariados que trabajan en la empresa en cuestión o por cuenta de esta empresa, en jornada completa durante un año (8).

### 3. Crítica y conclusiones

El aspecto más criticable de la recomendación planteada se deriva precisamente del cómputo de personas ocupadas que integrarán las UTA.

(8) Como ocurre en el medio agrario, el trabajo a tiempo parcial o estacional constituyen fracciones de UTA; de esta forma, por ejemplo, dos personas trabajando a media jornada todo el año constituyen una UTA. Como año de referencia se tomará el del último ejercicio financiero cerrado.

(7) Para el procedimiento de agregación, *Ibidem*, Bruselas, xxx COM (2001) y final, artículo 1.6, apartados a), b) y c), anexo, página 6.



COLABORACIONES

Por un lado, los aprendices o alumnos de formación profesional sólo se contabilizarán si se benefician de un contrato de trabajo de una duración de más de tres meses con la empresa (9). Lo cual puede actuar como estímulo para contratar y sustituir aprendices, o personas en formación, cada tres meses.

Por otro lado, en el cómputo de personas ocupadas se incluyen los propietarios, socios o familiares que ejercen una actividad regular en la empresa, así como las personas que, aunque pertenecen a la empresa, trabajan fuera de ella y son retribuidos por ésta. En dicho colectivo se incluyen expresamente *los representantes comerciales, repartidores o equipos de reparación y mantenimiento, salvo si estos últimos efectúan estas tareas por cuenta de otras empresas* (10).

En estos otros aspectos, es cuestionable que para el cómputo del número de trabajadores de la empresa se incluyan a todas las personas que realicen actividades de representación comercial. Éstas, con bastante frecuencia actúan y trabajan para varias firmas con distintos productos, por economías de escala, de desplazamiento, conocimiento de mercados, y otras múltiples razones.

También resulta criticable que pretenda computarse a los *familiares, incluidos los no remunerados* (11). Respecto a éstos, se especifica en previsión de dudas que, *por familiares no remunerados se entiende las personas que viven con el propietario de la empresa considerada y que trabajan regularmente para ésta, sin disponer de un contrato de trabajo ni recibir una suma determinada por la tarea realizada* (12). La cuestión es importante, en la medida que ésta situación de la ayuda familiar es muy común en las «pequeñas» y «medianas» empresas, y especialmente en las «microempresas», donde normalmente la esposa u otros miembros vinculados a la unidad familiar colaboran con la empresa de

CUADRO 1  
ESTRUCTURA EMPRESARIAL ESPAÑOLA  
(Porcentajes)

| Número trabajadores | Empresas | Propensión exportadora | Propensión importadora |
|---------------------|----------|------------------------|------------------------|
| > 20.....           | 97,4     | 5,5                    | 3,6                    |
| 20-25.....          | 1,8      | 10,2                   | 5,6                    |
| 51-100.....         | 0,5      | 18,8                   | 11,1                   |
| 101-200.....        | 0,2      | 28,3                   | 13,3                   |
| 201-500.....        | 0,1      | 33,8                   | 16,9                   |
| > 500.....          | 0,0      | 34,3                   | 20,5                   |

(Propensión exportadora: exportaciones/ventas en %. Propensión importadora: importaciones/ventas en %).  
Fuente: Teresa Costa, o.c. página 150. Datos de 1999.

manera permanente, y otras recurrente, de una forma que podría virtualmente considerarse como de tiempo parcial (13). En ocasiones simplemente recogiendo pedidos por teléfono o atendiendo recados de clientes o proveedores.

Aunque se ha señalado que en la Unión Europea la estructura empresarial se caracteriza por el predominio de la pequeña y mediana empresa, en el caso español es más acentuado (Cuadro 1) (14). Así, mientras que el tamaño medio de las empresas en los países de la UE es de seis trabajadores, en España es sólo de cuatro, similar a la de Italia y Portugal, pero muy alejada del país que alcanza el valor más alto, Holanda, con diez empleados (15), que ya supera el de la microempresa. Ello hace, también, que las repercusiones de un cambio en los criterios de definición estén llamados a tener en el caso español más alcance.

Se plantea aquí, por un lado, lo que podría ser una costosa labor de comprobación fiscalizadora de la administración. Y por otro lado, esa realidad generalizada del funcionamiento del día a día de las PYME europeas, supondría que, al adaptar la Comisión las estadísticas que elabora a las nuevas categorías de tamaño, con la adopción de tales criterios, muchas microempresas, o pequeñas empresas o medianas empresas, dejarían de serlo, con las consiguientes

(9) Cuando esta condición se cumple, del tiempo de trabajo que se contabilice habrá que excluir el tiempo de formación impartida por profesores ajenos a la empresa.

(10) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, *Proyecto de Recomendación*, o.c., página 8. Quedan excluidas, en cambio las personas que están realizando el servicio militar.

(11) *Ibidem*, artículo 1, apartado 12, primer párrafo, página 8.

(12) *Ibidem*, artículo 1, apartado 12, segundo párrafo, página 8.

(13) Pensemos la mujer o un miembro de la unidad familiar que coge los recados en casa por teléfono en una microempresa, o que regularmente suele como mensajero o encargado de compras, o conductor.

(14) Como puede observarse también la propensión exportadora es más alta cuanto mayor es el tamaño de la empresa.

(15) A este respecto, COSTA, María Teresa: «El factor empresarial», en *Lecciones de Economía Española*, GARCIA DELGADO, J. L. (dir.), Madrid, Civitas, 2001.



COLABORACIONES

alteraciones de categoría de adscripción y pérdidas de ventajas que en ciertos aspectos la normativa actual otorga (16).

Con respecto al volumen de negocio y el balance general, la Comisión deberá modificar, cuando resulte necesario y normalmente cada cuatro años, los topes establecidos, teniendo en cuenta las cambiantes circunstancias económicas de la Unión Europea.

(16) A estos efectos quedó abierto el debate el 19 de octubre de 2001. Y la Comisión Europea invita a los destinatarios que informen durante los meses próximos acerca del contenido del Proyecto de Recomendación enviando comentarios y mejoras a [enterprise-europe@cec.eu.int](mailto:enterprise-europe@cec.eu.int)

De cualquier forma, de confirmarse esta nueva definición de PYME, la Comisión y los organismos nacionales, tendrán que adaptar las estadísticas que elaboran a las siguientes categorías de tamaño: 1 a 9 ocupados —microempresas—, 10 a 49 ocupados —pequeña empresa—, 50 a 249 ocupados —mediana empresa—, (250 a 499 ocupados, 500 ocupados o más) ó 250 ocupados o más. Es decir todos los criterios utilizados hasta la fecha para la definición de PYME serán sustituidos en todos los Estados miembros, así como en el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Inversiones, que hasta la fecha utilizan para la definición de PYME una amplia gama de criterios no homogéneos.



COLABORACIONES