

# Una estrategia PYME para Francia

Informe de de Jean-Paul Betbèze y Christian Saint-Étienne



*Francia conoce una aceleración notable de las creaciones de empresas. Es el territorio a partir del cual se despliegan un cierto número de firmas multinacionales plenamente competitivas. Entonces, ¿dónde está el problema ?*

*Éste proviene de nuestra carencia en PYME de fuerte crecimiento, en “gacelas”. No tenemos el equivalente del “mittlestand” alemán, y estamos lejos de ello. El informe parte de esta comprobación sin complacencia y muestra la multiplicidad y la importancia de lo que está en juego. Con un tejido de medianas empresas más denso, Francia tendría bien mejores resultados en términos de crecimiento, de empleos, de competencia y de atractividad. La problemática de la I+D mejoraría mucho.*

*El informe propone también un programa de política económica, algunos de cuyos aspectos ya han sido aprobados por los poderes públicos. Hacer crecer las pequeñas empresas para ver surgir un “mittlestand” francés requiere solicitar no una o dos recetas milagro, sino un conjunto de palancas convergentes.*

*Las gacelas, esas 2.000 PYME (sobre 1,2 millones de PYME) que crecen dos a tres veces más rápido que la media de las PYME y que originan más de la mitad de las creaciones netas de empleos efectuadas por éstas, tienen una rentabilidad inferior en un tercio a la de sus homólogas extranjeras, especialmente al otro lado del Atlántico, debido a obstáculos estructurales específicos a nuestra economía. Debido a esto, ellas alcanzan su límite más rápidamente, son de dimensión más pequeña y son menos numerosas que aquéllas. Para valorar mejor este potencial subexplotado, el informe propone tratar ciertas rigideces más generales del mercado francés y de tomar medidas orientadas específicamente a las PYME.*

*El informe ha sido presentado por sus autores en la primavera de 2006 a Thierry Breton, ministro de Economía, Finanzas e Industria, así como a Renaud Dutreil, ministro de las PYME, del Comercio, del Artesanado y de las Profesiones liberales, en plena concertación con el Primer ministro.*

*Esta Carta, publicada bajo la responsabilidad de la célula permanente, presenta las principales conclusiones obtenidas por los autores.*

Francia conoce un déficit de empresas de tamaño mediano, las que cuentan con 50 a 500 empleados, lo que provoca un número insuficiente de minigrupos franceses con 500 a 3.000 empleados. Estas empresas que nos faltan son las "gacelas". Es a partir de esta observación que Jean-Paul Betbèze y Christian Saint-Étienne preparan su plan estratégico, que consiste en poner al centro de nuestras opciones económicas las condiciones de crecimiento de estas medianas empresas. Se trata así no sólo de fortalecer y mejorar las condiciones de nacimiento de éstas, sino, más aún, de eliminar los bloqueos que impiden su posterior crecimiento.

Para ilustrar esta evolución de manera pedagógica, los autores clasifican las empresas que aportan lo esencial del PIB de los países desarrollados en tres categorías : los elefantes, las gacelas y los ratones. Los elefantes son las grandes empresas. A cierto plazo, ellas suprimen empleos por efecto de las externalizaciones y de las racionalizaciones de sus actividades, pero siguen progresando por crecimiento externo. Los ratones son las ME – microempresas (0 a 20 empleados) – que no crecen y que, por la naturaleza de su actividad o de su posicionamiento, no crean empleos de manera significativa. No obstante, ellas cumplen una función económica clave en la provisión de productos y de servicios de proximidad. Las gacelas están entre las PYME que tienen sea entre 20 y 500 empleados en una acepción amplia, sea entre 20 y 250 empleados en una concepción más estrecha, que considera a las que tienen el crecimiento más rápido. Las gacelas elegidas son las PYME que crecen, durante el período estudiado de 1993 a 2003, sea dos o tres veces más rápido que aquéllas del mismo sector de actividad, sea aquéllas que están entre las 5 primeras o que representan un 10 % en términos de crecimiento (de volumen de negocios o de número de empleados), sea aquéllas cuyo volumen de negocios crece en más del 10 ó 20 % por año durante cuatro años. El informe establece primero un diagnóstico y luego propone un plan estratégico para favorecer el crecimiento de esas gacelas.

## 1. El diagnóstico

Las PYME de menos de 500 empleados representan más de la mitad del valor añadido producido en Francia. Ellos emplean el 60 % de los empleados y el 65 % de las personas empleadas en las empresas y son responsables de lo esencial del crecimiento del empleo desde hace quince años. Mientras que las grandes empresas vinculadas a grupos han destruido 263.000 empleos

entre 1985 y 2000, son las unidades de menos de 500 empleados las que han creado cerca de 1,8 millones de empleos. Sin embargo, estas PYME son ignoradas en Francia. Muy a menudo incomprendidas, frecuentemente perjudicadas por las fuertes cargas y exigencias, son tratadas de una manera homogénea por las políticas públicas. Ahora bien, las PYME son entidades heterogéneas por sus actividades, por su tamaño y, más aún, por su futuro. Este informe enfatiza lo que las hará pasar más rápidamente de la P de pequeñas a la M de medianas, a la espera de la G de grandes.

### **1.1. Las gacelas tiene un efecto importante sobre el empleo**

Según un estudio realizado por Claude Picart del INSEE, las gacelas han creado 582.000 empleos durante el período 1993-2003, a comparar con 1.115.000 empleos creados por las PYME en el mismo período, o sea el 52 % de los empleos creados. Dentro de las 404.000 empresas perennes, el 5 % que tiene el crecimiento más rápido ha creado 1,43 millones de empleos en diez años, o sea más que las otras 167.000 empresas cuyas plantillas aumentaron. Las gacelas se distinguen de las otras PYME perennes en crecimiento por una tasa anual de creación de empleos muy alta (18 % contra 7 %). Su crecimiento está generalmente muy concentrado en el tiempo. Ellas originan aproximadamente la mitad de las creaciones de puestos. Durante este año de más fuerte crecimiento, las gacelas duplican su tamaño. Incluso en período de coyuntura baja, ellas crecen mucho, su progresión debiéndose a la vez a un fuerte crecimiento interno basado en innovaciones y a un fuerte crecimiento externo basado en compras de empresas. Las gacelas nacen de las reestructuraciones intragrupos y están sobrerrepresentadas en los servicios a las empresas. Entre las 47.000 PYME perennes, en el período 1993-2003, el 51 % pertenece a un grupo. Del 5 % de esas 47.000 empresas que han conocido el crecimiento más rápido, el 78 % pertenece a un grupo. Según un estudio más detenido referido al período 1998-2001, una parte importante de este crecimiento resulta de reestructuraciones intragrupos. Sin embargo, muchos grupos son de pequeño tamaño y la gacela que contienen representa más la mitad del empleo. Estas últimas originan cerca de la mitad del empleo creado por las gacelas en su conjunto.

Las gacelas son una fuente decisiva, insuficientemente ayudada, de ganancias de productividad : según los autores, lo esencial del crecimiento de la productividad proviene de las empresas perennes. Cualesquiera sean sus niveles según los países y los sectores, las ganancias de productividad realizadas dentro de las empresas perennes, representan siempre más de la mitad de las ganancias de productividad globales y alcanzan a menudo entre 70 y 90 %. El impacto macroeconómico de la eclosión de nuevas empresas resulta menos de la aportación directa de éstas, en términos de mejor combinación del capital y del trabajo, que del efecto indirecto de incitación que las nuevas empresas tienen sobre las empresas perennes. Estas últimas siguen siendo perennes sólo porque copian las innovaciones de las entrantes o porque innovan para sobrevivir. La capacidad de desarrollar empresas perennes ofrece las mejores condiciones al modelo de destrucción-creación schumpeteriano a largo plazo.

En Francia, la I+D+D privada está muy concentrada en las grandes empresas. Los 13 primeros grupos franceses realizan la mitad de la I+D+D de las empresas. Las empresas francesas de menos de 500 empleados, que ocupan el 65 % de los empleados del sector mercantil, realizan menos del 15 % de la I+D+D privada. El retardo de la investigación privada de las empresas en Francia viene esencialmente del retardo del esfuerzo de investigación de las empresas que tienen entre 50 y 500 empleados. En este sector de empleos, el esfuerzo de I+D+D de las empresas francesas en porcentaje del volumen de negocios es menor de mitad en comparación con las empresas estadounidenses. La política pública en favor de la innovación debe enfocar tanto el fortalecimiento de la capacidad de innovación de las empresas existentes como el estímulo a las empresas nuevas.

### **1.2. La rentabilidad de las empresas francesas es débil**

Un estudio del Banco de Francia revela que, en el período 1997-2002, la rentabilidad económica de las empresas francesas ha sido igual al 76 % de la media ponderada de las rentabilidades económicas de las empresas estadounidenses, alemanas y británicas, y al 61 % de la media ponderada de las rentabilidades de las solas empresas alemanas y británicas. Según los autores, las causas no deben buscarse por el lado de un empresario francés demasiado timorato o de bancos cuyos créditos serían demasiado caros y limitados. En efecto, las PYME francesas no manifiestan una tendencia antiempleo significativa. Las condiciones de los tipos de interés no son más desventajosas para las PYME francesas, ya que las diferencias de tipos son muy pocas por tamaño de crédito o por tamaño de empresas. Los autores ven, al contrario, la consecuencia de un peso excesivo de las cargas sociales, que es netamente superior en Francia que en los otros tres países, de la extensión más importante de los plazos de pago y de las rigideces más fuertes del mercado del trabajo. Las empresas francesas funcionan así en un universo social y reglamentario menos favorable que el de sus pares. Los plazos de pago demasiado largos parecen tener un papel importante. El importe de los volúmenes de créditos comerciales del "cliente" soportados por las empresas era del orden de 380.000 millones de euros en 2004. En especial, el sector público impone plazos de pago particularmente largos a sus proveedores en Francia. Paga en promedio a 68,7 días, con retardos importantes en relación a los plazos inicialmente convenidos.

El modelo francés de crecimiento de las empresas permite así que se desarrollen aquéllas que toman menos riesgos, pero de manera evidentemente más limitada. Sobre todo, frena aún más claramente a las empresas que asumen o quieren asumir los riesgos más grandes, es decir esas gacelas que quieren ir más rápido y endeudarse más. Los bancos no rechazan los créditos que se les piden, pero se trata más bien de créditos previamente "limitados" por una norma general que no sabe tratar bien a los empresarios más aventurados, y menos aún a las gacelas más arriesgadas, que solicitan más crédito y que son así susceptibles de

condiciones de tipos de interés mucho más altos. Los créditos con intereses anglosajones, con márgenes de 700 ó 800 puntos básicos a corto plazo o de 200 puntos básicos a medio y largo plazo, están fuera de nuestras prácticas financieras, económicas y sociales. Permitir que las gacelas corran más rápido significa así aceptar tipos de interés más altos, debido a los mayores riesgos, lo que supone garantías adaptadas. La organización financiera francesa, al acortar el horizonte temporal de los empresarios, conduce a una preferencia relativa por concepciones más patrimoniales y menos empresariales.

### **1.3. Es difícil para las PYME soportar los saltos organizacionales y generacionales**

Según los autores, las jóvenes gacelas no pueden transformarse en ágiles elefantes porque su rentabilidad es inferior en un tercio a la de las empresas competidoras estadounidenses, alemanas o británicas. Esto no es el efecto de una menor eficacia, sino el peso de la fiscalidad (IS, ISF y IRPP), de las cargas de todo tipo (especialmente organizacionales) y de mercados financieros deficientes. De esto resulta que el tamaño óptimo de las gacelas francesas es menor que en otras partes, porque las condiciones comparadas de rendimiento y de riesgo que se les ofrecen no son propicias para su desarrollo. La dificultad de los saltos organizacionales relacionados con los cambios de tamaño de la gacela conduce más rápidamente al empresario francés o al grupo dirigente a pensar en la partida. El horizonte estratégico del patron de PYME es en efecto más corto, lo que implica un objetivo de crecimiento más reducido. Pasa el relevo más rápido a grandes empresas o a fondos de capital riesgo, con la idea de <sup>2</sup>aprovechar<sup>2</sup> esta adquisición reutilizando este capital que se ha hecho líquido. Esto no sería forzosamente un problema si las liquideces fueran invertidas en Francia, pero el ISF obliga a estas liquideces a partir al extranjero.

## **2. El plan de acción**

Sobre la base de este diagnóstico, los autores proponen un plan de acción que, para tener efectos reales, debe conducir a modificar profundamente los comportamientos de los participantes. Se trata en efecto a la vez de suscitar vocaciones de empresarios para las PYME de crecimiento, pero también de lograr que las gacelas potenciales en Francia continúen su trayectoria.

### **2.1. La coherencia de la iniciativa**

El plan propuesto consiste en subir la rentabilidad después de impuestos de la actividad productiva en el territorio nacional, y en especial la de las empresas que emplean menos de 500 empleados en el territorio. Para esto, el informe propone concentrar lo esencial del esfuerzo público para estimular la multiplicación de las PYME en crecimiento, y especialmente de las gacelas. Siendo estas empresas, en más del 99 %, familiares y no cotizadas, un plan coherente debe a la vez ayudarlas y favorecer el capitalismo familiar. Las principales proposiciones pueden ser agrupadas según cuatro registros.

### **2.2. Acelerar el crecimiento de las PYME**

Esta proposición pretende permitir una mejor <sup>2</sup>natalidad<sup>2</sup> de las empresas, desde un punto de vista cualitativo. Esto quiere decir que hay que reducir la alta tasa de mortalidad de las jóvenes empresas tomando ciertamente medidas adaptadas en el nacimiento, pero más aún poniendo el acento sobre las creadoras más prometedoras. Las proposiciones tienden a facilitar el nacimiento de las empresas, a reducir los costes de gestión de tipo administrativo, especialmente creando una ventanilla única de la PYME para lo económico y lo fiscal. En materia de empleo, el sistema de ayudas para la contratación debe ser simplificado y homogeneizado. Los autores proponen hacer de las PYME de menos de 250 empleados las primeras beneficiarias de la <sup>2</sup>flex-seguridad<sup>2</sup> en Francia, en el marco de una negociación paritaria. El objeto sería basar la seguridad en la persona y no en el empleo, desarrollando formaciones calificantes y mejorando las condiciones de indemnización, bajo la condición de una búsqueda activa de empleo.

### **2.3. Restablecer la rentabilidad**

La prolongación de los plazos de pago y los incumplimientos de pago son algunas de las principales razones de la desaparición de las PYME y de su falta de rentabilidad. La primera medida propuesta es la reducción de los plazos de pago del sector público, de las grandes empresas y de los distribuidores. Según los autores, la alineación de los retardos de pago del Estado al nivel de los de las empresas permitiría un alza de aproximadamente un 2 % del resultado neto de las PYME. La deuda pública aumentaría en 25 mil millones, pero sería una operación única, que consistiría en una operación verdad sobre la deuda pública. En 2006, el ratio deuda pública/PIB, estimado actualmente a 66,1 %, pasaría a 67,5 %. La segunda medida propuesta consiste en fijar una tasa de impuestos sobre las sociedades de 18 % sobre el primer millón de beneficio imponible, en el límite de 5 % del volumen de negocios, con 100.000 euros de beneficio imponible a 18 % sin condición de volumen de negocios. La tercera medida es la sustitución de las ayudas para la financiación con efecto de escala por ayudas degresivas. Finalmente, los autores proponen mejorar el proyecto francés de crear sociedades de inversión que den crédito o que tomen participaciones en las unidades en crecimiento (SBIC). Su proposición consiste en que los fondos garanticen primero una remuneración fija al Estado y que se repartan luego el saldo de las plusvalías, después de gastos financieros, según una fórmula que favorezca a los accionistas. El volumen de las participaciones se

establecería en 5 millones de euros.

## 2.4. Abrir y estabilizar los mercados

El premier grupo de medidas pretende favorecer la innovación dentro de las PYME, el apoyo actual a la I+D estando muy orientado a las grandes empresas. Entre las medidas propuestas figura la homogenización de las redes investigación-empresa existentes. Actualmente existen al menos siete tipos de redes. Podrían otorgarse igualmente ayudas transversales a la I+D en favor de las PYME usando el crédito de impuestos de investigación. Se introduciría una tasa específica para las PYME. El segundo grupo de medidas tiene por objeto facilitar el acceso de las PYME al mercado, sea para los mercados a la exportación o para los mercados públicos. Los autores recomiendan el lanzamiento de una SBA (*Small Business Administration*) francesa, que tendría como tarea informar mejor a las PYME del funcionamiento de los mercados públicos, de las reglas de presentación de ofertas, de los procedimientos de apoyo a la investigación y a la innovación, y de la reducción o escalonamiento de los costes del depósito de patentes para las *start-up*. En este marco, una parte de los pedidos públicos podría igualmente estar reservada a las PYME europeas.

## 2.5. Sostener las trayectorias de crecimiento fuerte

Aquí se trata de realizar una triple serie de acciones. La primera consiste en suprimir los choques de adaptación estabilizando los marcos jurídicos y fiscales, y reduciendo la complejidad y la variedad de los procedimientos. La segunda es el apoyo y la valoración de las formaciones de responsables y de dirigentes para las PYME en los sectores adaptados, lo que valoriza el papel del empresario. El informe recomienda también consolidar las financiaciones internas y facilitar los procesos fiscales para hacerse cargo de empresas. Para esto, el ISF sería sustituido por un impuesto sobre las rentas de la fortuna (IRF) de 4 %. El escudo fiscal establecido recientemente sigue siendo un mecanismo complejo, que no trata el síndrome del castigo<sup>2</sup> infligido a la acumulación de patrimonio por el ISF y que frena, precisamente, esta acumulación. El IRF asocia eficacia económica y facilidad de aplicación.

La parte del accionariado de los empleados dentro de las empresas debería igualmente ser estimulada. Debe favorecerse el acceso a los mercados financieros para las PYME. Alternext, mercado no reglamentado pero regulado con condiciones aligeradas de cotización para los emisores y que garantiza una protección mínima a los inversores, ofrece a las PYME nuevas oportunidades de financiación. Su desarrollo debe ser vigilado.

## 3. Comentario

**Philippe Trainar** discute lo bien fundado del sistema de progresividad del impuesto sobre las sociedades propuesto por el informe. Según él, este sistema no tiene justificación económica o ética respecto de las empresas, teniéndola al contrario para las familias. Así sólo puede considerarse tal reforma a título transitorio, sea que ella anticipe una baja general del impuesto sobre las sociedades, sea que ella cese cuando las medidas más estructurales comenzarán a producir efecto. En lo que concierne a la financiación de las gacelas, Philippe Trainar aprueba la proposición de una SBIC mejorada en relación a un esquema donde se contentaría de aportar sin discernimiento más liquideces al mercado. En cambio, emite reservas sobre la proposición de financiación parcial de la SBIC por endeudamiento a un tipo del 4 % ante un organismo público, Estado o CDC. Según él, el informe debería insistir mucho más en el carácter altamente estratégico de un segundo mercado, si posible europeo, para la financiación tanto de la creación como del crecimiento de las gacelas francesas y sobre la necesidad vigilar de cerca la puesta en marcha de Alternext, que debe demostrar sus méritos.