



*Boletín* ICE *Económico*  
INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

PUBLICACION DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA  
DEL 7 AL 13 DE JUNIO DE 1999 ♦ NUMERO 2619 ♦ 750 PESETAS



**Causas y efectos de la actual cotización euro-dólar**  
**Los sistemas de ahorro privado**  
**Aula de Formación: El *leasing***

Boletín ICE Económico

# SUMARIO

## en portada

Sub. Gral. de Estudios del Sector Exterior	Causas y efectos de la actual cotización euro-dólar	3
---	--	---

## colaboraciones

José Carlos García de Quevedo Ruiz	El ahorro privado en previsión social	7
Eva Carrasco Morales	La cohesión económica y social: concepto y fundamentos teóricos	21
Lidia Moreno Blesa	Las Pymes ante la internacionalización de la economía	27

## aula de formación (separata en páginas centrales)

José Luis Roca Aymar y Juan J. Rodríguez Recio	El <i>leasing</i> como instrumento de gestión empresarial	I-VIII
---	--	--------



SUMARIO

## SECCION ESTADISTICA E INFORMATIVA

PRECIOS DE ALIMENTACION (Semanas 19 y 20)	39
CAMBIOS OFICIALES DEL EURO	43
SUSPENSIONES ARANCELARIAS COMUNITARIAS	44
PROYECTOS EN TURQUIA	47
CONVOCATORIA DE FERIAS EN EL EXTERIOR	51
NOTIFICACIONES DE PROYECTOS DE REGLAMENTOS TECNICOS DE LAS ESTADOS MIEMBROS DE LA UE Y DE LA EFTA	52
RESOLUCIONES DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	55

temas en preparación

- Países: México, Marruecos.
- La actividad de COFIDES.
- Gestión de intangibles y capital intelectual.
- El seguro de crédito a la exportación.
- Sistemas de permisos negociables para contaminar.
- Formación y tendencias laborales: implicaciones para la PYME exportadora.
- El comercio exterior gallego en 1998.



SUMARIO

*Boletín ICE Económico*  
**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA**

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA

NUMERO 2619

**Director:**

José María Hernando Moreno

**Director adjunto:**

Enrique Verdeguer Puig

**Jefa de Redacción:** María del Pilar Málaga. **Redacción:** Montserrat Carrasco, Enrique Feás, Carmen G. de Galdeano, Marilén Núñez, Paloma Ruiz-Esteller, María Simó. **Consejo de Redacción:** Jaime Abella, Antonio Avila, Juan Ramón Calaf, Luis Carderera, Ignacio Corella, Rafael Cortés, Rafael Gómez Pascual, Genaro González Palacios, José María Hernando Moreno, Nicolás López López, Félix Martínez Burgos, Ricardo Martínez Rico, Pedro Antonio Merino, Pilar Morán, Manuel Moreno. **Diseño gráfico:** Nacho Urbina Rossell. **Portada:** Alberto Obesso. **Edición:** Paseo de la Castellana, 162, planta 5. Teléfs. (91) 349 39 60 y (91) 349 36 33. **Fax (Redacción):** (91) 349 36 34. **Suscripciones:** Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid. Teléfono: (91) 527 14 37. Fax: (91) 521 39 51. **Información y venta:** Paseo de la Castellana, 162-vestíbulo, 28071 Madrid. Teléfono: (91) 349 36 47.

**Precio del ejemplar: 750 pesetas**

ICE no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde únicamente a los autores



Permitida la reproducción de los artículos contenidos en este Boletín, previo permiso de la Redacción

Depósito Legal: M-30-1958. ISSN: 0213-3768. NIPO: 101-99-013-5. Imprime: **grafoffset sl**

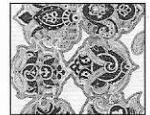
# Las Pymes ante la internacionalización de la economía

LIDIA MORENO BLESA\*

*La consecución de la libre circulación de capitales y la búsqueda de la calidad como factores determinantes para incrementar la competitividad de las Pymes es objeto de análisis en este artículo, en el que a partir de lo que significa el concepto de Pyme y sus categorías, se abordan los problemas derivados de la creciente internacionalización de la empresa. Dado que las Pymes adolecen de falta de estructuras adecuadas para hacer frente a la globalización se considera que tanto la libre circulación de capitales como la calidad podrían contribuir, en gran medida, a afianzar la competitividad y asegurar su permanencia en el mercado.*

*Palabras clave: pequeña y mediana empresa, libre circulación de capitales, calidad total, competitividad, internacionalización de la economía.*

*Clasificación JEL: F36.*



COLABORACIONES

## 1. Introducción

Por el fenómeno de la internacionalización en general hay que entender la tendencia actual hacia la mundialización del comercio, es decir, la presencia cada vez más frecuente, de un proceso caracterizado por la eliminación de las barreras a los intercambios (1). Lo que provoca la apertura de mayores posibilidades de negocio más allá de las tradicionales fronteras de un Estado. Pero también introduce una mayor competencia entre los operadores del mercado, que se ven, de este modo, obligados a implantar nuevas estrategias para hacer frente a este nuevo mercado de

referencia. En efecto, el avance de la economía abierta se ve impulsado en el ámbito mundial por la globalización y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación y en el marco europeo, tras el hito del mercado interior, por la unión económica y monetaria y, sin solución de continuidad, por la reforma y ampliación de la propia Unión Europea. Estos cambios someten a los operadores económicos a un nuevo concepto de competencia, la competencia global, que afecta tanto a los operadores que tienen o quieren tener presencia en el mercado global como a los que compiten con éstos en el ámbito local (2).

Por consiguiente, si la globalización de la economía propicia la liberalización del tráfico transfronterizo, o lo que es lo mismo, conduce, por ejemplo, a un incremento de las importaciones más baratas o a un establecimiento masivo de

\* Profesora asociada de la UEM/CEES.

(1) En este sentido, téngase en cuenta que en relación con el fenómeno de la internacionalización se ha extendido el uso del concepto «globalización» para designar los cambios en la estructura de mercado y en la competencia de determinados sectores que experimentan una verdadera globalización de la demanda en combinación con la existencia de una oferta fuertemente concentrada en unas pocas empresas que operan en un nivel mundial. *Vid.*, al respecto, BUESA, M. y MOLERO, J. (1998): *Economía industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización*, Civitas, Madrid, página 157.

(2) SANCHEZ PRESEDO, A. (1999): «Opciones jurídicas de las Centrales y Grupos de Compra», *Derecho de los Negocios*, número 101, febrero, página 1.

empresas mejor preparadas que las existentes en un determinado mercado; es evidente que los sujetos privados de la economía afectados por estas incursiones deberán redefinir sus estrategias y competir con los adversarios para lograr permanecer en el mercado. Y es que, son los factores ligados a la organización y estrategia empresarial, junto con las variables motivacionales, los que influyen en mayor medida en el rendimiento exportador (3).

Con estos datos, se entiende que cualquier empresa tendrá que enfrentarse a este gran reto que supone la globalización o mundialización de la economía. Y, en consecuencia, tanto las Pymes como las grandes empresas y las multinacionales ya no tendrán como mercado de referencia el de un país o el de la propia Unión Europea, sino el mundial. Con los consabidos efectos que ello produce, desde el ángulo de la competencia, en un espacio que, hasta ahora, había estado reservado a un reducido número de participantes. En suma, se trata de cambiar la tradicional perspectiva nacionalista del comercio y pasar a una visión mucho más amplia, podría decirse que «integral de la economía», por lo que respecta a la totalidad de los intercambios.



COLABORACIONES

En cualquier caso, es indudable que este proceso de internacionalización empresarial, actualmente en marcha, está teniendo una incidencia más activa en el sector de las Pymes. La causa de esta afectación puede encontrarse en las características que suelen rodear a las Pymes. En concreto, es frecuente que las Pymes presenten una organización débil y con escasa formación a nivel de gestión y especializada en sectores de demanda débil. Además, su habitual tamaño reducido conduce, por lo general, a una falta de recursos humanos, financieros y tecnológicos (4). Todo lo cual determina que las Pymes reduzcan enor-

memente sus posibilidades de proyección y condiciona muchísimo las alternativas que éstas pueden llegar a desarrollar para adaptarse a esta nueva situación.

No obstante, la consolidación de la competitividad es indispensable para que las Pymes puedan hacer frente a la creciente competencia, en el ámbito de una economía que se mundializa de manera paulatina y sufre profundos cambios impuestos por la aparición de la sociedad de la información y las exigencias en materia de medio ambiente y de calidad (5). Entendiendo que la competitividad es un rasgo de las empresas a través del cual aseguran su presencia en un mercado y/o incrementan su participación en el mismo, en rivalidad con otras empresas. Así pues, alcanzar una posición ventajosa en la carrera competitiva requiere, de un lado, desarrollar una ventaja competitiva, es decir hacer una oferta que resulte atractiva a un número significativo de compradores potenciales, y del otro sostener esa ventaja a lo largo del tiempo. En otros términos, una empresa será competitiva y sacará provecho de esa competitividad siempre que demuestre suficiente capacidad innovadora y asiente la innovación en recursos y habilidades difíciles de imitar o reproducir por otras empresas (6).

Por consiguiente, el objetivo del análisis que vamos a desarrollar a continuación consistirá en examinar cómo la libre circulación de capitales y la calidad se convierten en posibles instrumentos de mejora empresarial, sobre todo por su aplicación a las Pymes. Lo que exigirá, con carácter previo, determinar qué se entiende por Pymes. Teniendo en cuenta, al mismo tiempo, que estas últimas se encuentran con una serie de problemas derivados de su propia idiosincrasia, que necesitan corregir para atenuar los efectos de la internacionalización. De igual forma, que los desafíos actuales de la globalización deben conducir a las Pymes a una mejor posición competitiva, como

(3) En este sentido, es necesario que la empresa se dote de la estrategia y actitud adecuada para convertir sus capacidades en ventajas específicas en los mercados. Al respecto, *vid.* ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (1996): «Obstáculos a la internacionalización y políticas públicas de promoción. El caso de España», *Papeles de Economía Española*, número 66, página 131.

(4) *Vid.*, al respecto, ARTHUR ANDERSEN e INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (1997): *Los efectos del euro en los sectores productivos españoles*, Madrid, páginas 231-240.

(5) COM (97) 610 final, *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones sobre la coordinación de las actividades en favor de las pequeñas y medianas empresas (Pyme) y la artesanía*, Bruselas, 25 de noviembre de 1997, página 77.

(6) SALAS FUMAS, V. (1992): «La empresa: un análisis económico frente a Europa», *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel Economía, página 235.

consecuencia de la implantación de los mecanismos adecuados para reforzar su permanencia en el mercado. Dentro de los cuales, como acabamos de señalar, creemos que se encuentran la libre circulación de capitales y la calidad.

## 2. Concepto de Pyme

Para saber qué se entiende por Pyme, hay que tener en cuenta la Recomendación de la Comisión de 3 de abril de 1996 (7) que, aunque no se trata de una norma de obligado cumplimiento, ha sido asumida por el conjunto de los Estados miembros de la Comunidad.

En concreto, la Recomendación utiliza cuatro criterios para definir una Pyme, a saber, el número de empleados, el volumen de negocio, el balance general y la independencia. Teniendo siempre en cuenta que los cuatro criterios deben valorarse conjuntamente, es decir, que no se va a considerar adecuado recurrir exclusivamente al criterio del número de empleados, pues aun siendo uno de los más importantes, el establecimiento de un criterio financiero es un complemento necesario para comprender la importancia real de una empresa, su rendimiento y su posición respecto de sus competidores. Asimismo, tampoco se va a considerar oportuno adoptar como único criterio financiero el volumen de negocio, ya que, según el sector de que se trate, puede estar condicionado de antemano, por ejemplo, las empresas comerciales y de distribución tienen un volumen de negocio más elevado que las del sector manufacturero. Finalmente, también hay que tener en cuenta el criterio de la independencia, porque una Pyme perteneciente a un grupo importante dispone de medios y de una asistencia que no tienen sus competidores de igual dimensión. Por consiguiente, los cuatro parámetros de delimitación que se acaban de señalar deben operar al mismo tiempo, pero atendiendo a los umbrales fijados para cada uno de los mismos que nos permitan diferenciar a unas Pymes de otras.

(7) Recomendación de la Comisión 96/280/CE, de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas, DOCE n° L 107/4, de 30 de abril de 1996.

Como consecuencia de todo lo anterior, cabe distinguir las siguientes categorías de Pymes:

*Las microempresas:* serán aquellas empresas que empleen a menos de 10 trabajadores, pero sin tener aquí en cuenta los otros tres criterios que deben integrar la definición de Pyme, esto es, el volumen de negocio, el balance general y la independencia. La razón de acudir en este caso a un sólo criterio de valoración, como es el del número de empleados, puede encontrarse en el hecho de que se trata sin duda de uno de los más importantes y debe, por ello, considerarse obligatorio. En resumidas cuentas, puede decirse que presenta un carácter prioritario sobre los demás.

No obstante, creemos que se debería haber permitido utilizar el resto de los criterios para distinguir a las microempresas de las Pymes. Y ello, porque si las empresas que empleen a más de 10 trabajadores, por ejemplo 11, deben *a priori* catalogarse como pequeñas empresas y, además, atender a los criterios financieros y de independencia; no parece justificado que la diferencia de un trabajador menos tenga que conducir irremediablemente a considerar a una empresa como micro y no puedan utilizarse, en este caso, los criterios de volumen de negocio, balance general e independencia.

En definitiva, que en este supuesto situado en la frontera entre una micro y una pequeña empresa, se pone de manifiesto la incongruencia que supone el hecho de que la diferencia de un sólo trabajador pueda impedir o permitir, según el caso, que los criterios de volumen de negocio, balance general e independencia entren en juego. Lo que podría solucionarse concediendo a las microempresas la posibilidad de calcular su verdadero tamaño de acuerdo con la totalidad de los criterios que deben utilizar los otros dos tipos de Pymes.

— *Las pequeñas empresas:* se incluirán en este tipo de Pymes las que empleen a menos de 50 personas, presenten un volumen de negocio anual que no exceda de 7 millones de ecus o un balance general anual que no exceda de 5 millones de ecus y cumplan con el criterio de independencia.

— *Las medianas empresas:* se considerarán como tales, todas las que empleen a menos de



COLABORACIONES

250 trabajadores, muestren un volumen de negocio anual que no exceda de 40 millones de ecus o un balance general anual que no exceda de 27 millones de ecus y cumplan con el criterio de independencia.

Para entender completamente el concepto de pequeña y mediana empresa, hay que tener en cuenta que se considerarán independientes las empresas en las que el 25 por 100 o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de Pyme o de pequeña empresa, según el caso. No obstante, este umbral podrá superarse en los dos casos siguientes: si la empresa pertenece a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa; o 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 respondan a la definición de Pyme o de pequeña empresa, según el caso.



COLABORACIONES

De cualquier forma, los umbrales fijados en la definición comunitaria de Pyme pueden ser flexibilizados, en el caso de que se quisieran dirigir acciones específicas a una categoría determinada de Pyme. En este sentido, debe señalarse que los umbrales suministrados por la Recomendación constituyen únicamente límites máximos. Por lo tanto, se podría llegar a establecer umbrales inferiores e, incluso, se permitiría utilizar un sólo criterio, particularmente el número de empleados, en aplicación de alguna política concreta, salvo en los ámbitos donde se apliquen las distintas directrices sobre ayudas estatales, en los que deberán utilizarse y cumplirse también los criterios financieros y de independencia.

### 3. La libre circulación de capitales

De entrada, no puede olvidarse en ningún momento el tamaño reducido que generalmente presentan las Pymes y las deficiencias de organización, gestión y recursos humanos, financieros

y tecnológicos que habitualmente se producen en las mismas. Por ello, se comprende fácilmente que el aumento de competidores en el mercado, como consecuencia de la internacionalización, tenga una repercusión más directa en las Pymes que en el resto de las empresas con una dimensión mayor y mejores condiciones para enfrentarse a los actuales mercados liberalizados. Pero estos datos no deben impedir en modo alguno que las Pymes consigan adaptarse a los nuevos escenarios de la economía. Muy al contrario, las Pymes tendrán que buscar los mecanismos adecuados para abrir sus mercados, conteniendo los precios y los costes. Lo que se podría alcanzar a través de la libre circulación de capitales (8), en los términos que veremos a continuación.

Así, en el asunto Sanz de Lera y otros, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas tuvo la ocasión de pronunciarse en la sentencia de 14 de diciembre de 1995 (9) sobre tres peticiones de decisión prejudicial remitidas por el Juzgado Central de lo Penal de la Audiencia Nacional del Reino de España, que tenían por objeto la comprobación de la compatibilidad con los actualmente vigentes arts. 73.B y ss. del Tratado CE, del apartado 1 del art. 4 del RD. 1816/1991, de 20 de diciembre, sobre transacciones económicas con el exterior. Dicha disposición subordina la exportación de billetes de banco por un importe superior a 1.000.000 de pesetas a la cumplimentación de una declaración previa, mientras que exige la obtención de una previa autorización administrativa para la exportación de importes superiores a 5.000.000 de pesetas.

Concretamente, la sentencia del Tribunal comunitario tenía su origen en tres procesos penales abiertos contra dos ciudadanos españoles y una ciudadana turca ante el órgano jurisdiccional español, como consecuencia de las detenciones sufridas por aquéllos cuando se disponían, en circunstancias diversas, a exportar sin autoriza-

(8) Al respecto, se tendrán en cuenta las observaciones vertidas por ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU, F. (1996): *Inversiones extranjeras*, Aranzadi, páginas 108 y 109.

(9) Sentencia de 14 de diciembre de 1995, asuntos acumulados C-163/94, C-165/94 y C-250/94, *Procesos penales contra Lucas Emilio Sanz de Lera y otros*, Rec. 1995, página I-4821.

ción previa, billetes de banco por importe superior a 5.000.000 ptas. En estas circunstancias, los imputados negaban el carácter penal de los comportamientos que se les atribuían, alegando la incompatibilidad de la Ley española con las disposiciones comunitarias en materia de libre circulación de capitales. Por lo tanto, resultaba necesario averiguar el contenido de las normas comunitarias a este respecto.

Así pues, habría que tener en cuenta el art. 73.B del Tratado CE que declara prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales y a los pagos entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países. Debiendo diferenciarse, para mayor claridad, ya que jurídicamente el Derecho comunitario no realiza distinciones, entre los movimientos de capitales propiamente dichos y los pagos (10). En este sentido, los *movimientos de capitales* se consideran operaciones financieras que tienen por objeto sustancial la colación o la inversión de la cantidad de que se trata y cuya característica principal es el intento por parte del proveedor de fondos de establecer o mantener vínculos duraderos con la empresa destinataria de los fondos para el desarrollo de una actividad económica. Mientras que los *pagos* se definen como transferencias de divisas que constituyen una contraprestación en el marco de una transacción subyacente, por ejemplo, la remuneración de una consulta médica o de un viaje turístico.

A la vista de todo lo anterior, el órgano jurisdiccional nacional consideró necesario plantear al Tribunal de Justicia, entre otras cosas, la cuestión de si los apartados 1 y 2 del art. 73.B y la letra b) del apartado 1 del art. 73.D del Tratado se oponían a una normativa que supeditaba cualquier salida del territorio nacional de moneda metálica, billetes de banco o cheques bancarios al portador, a la obtención de una autorización o a una declaración previa y que aparejaba sanciones penales a dicha exigencia. Y ello, porque dado el principio, conocido en nuestro Derecho, de la retroactividad

de la Ley penal más favorable, haría que fueran inaplicables las disposiciones nacionales que calificaban los hechos como incursos en las infracciones penales, si dichas disposiciones resultaran ser incompatibles con los arts. 73.B y 73.D.

En consecuencia, el Tribunal de Justicia comenzó señalando que el art. 73.B del Tratado establece la liberalización de capitales y pagos entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países. No obstante, la letra b) del apartado 1 del art. 73.D del Tratado permite a los Estados miembros establecer excepciones a lo dispuesto en el art. 73.B, cuando sean necesarias para impedir las infracciones a su Derecho y normativas nacionales, así como por razones de orden público o de seguridad pública. En concreto, se trata de luchar contra actividades ilícitas, como el fraude fiscal, el blanqueo de dinero, el tráfico de estupefacientes y el terrorismo. Aunque con arreglo al apartado 3 del art. 73.D del Tratado, dichas excepciones no deberán constituir ni un medio de discriminación arbitraria ni una restricción encubierta de la libre circulación de capitales.

Pues bien, teniendo en cuenta las disposiciones que se acaban de referenciar, el Tribunal de Justicia procedió a examinar si la exigencia de una autorización o de una declaración previa a la salida del territorio nacional de moneda metálica, billetes de banco o cheques bancarios al portador era necesaria para la protección de los objetivos mencionados y si dichos objetivos no podrían alcanzarse con medidas menos restrictivas de la libre circulación de capitales. A este respecto, el Tribunal de Justicia trajo a colación sus consideraciones emitidas en sentencias anteriores. De tal forma que en la sentencia *Bordessa* y otros (11), el Tribunal de Justicia declaró que la exigencia de autorización suspende la salida del territorio nacional de divisas y la supedita en cada caso a la aprobación de la Administración. Por su parte, en la sentencia *Luisi y Carbone* (12), el Tribunal de



COLABORACIONES

(10) Al respecto, hay que tener en cuenta la jurisprudencia del TJCE y, en concreto, la sentencia de 31 de enero de 1984, asuntos acumulados 286/82 y 26/83, *Graziana Luisi y Giuseppe Carbone contra Ministerio del Tesoro*, Rec. 1984, página 377, apartado 21.

(11) Sentencia de 23 de febrero de 1995, asuntos acumulados C-358/93 y C-416/93, *Procesos penales contra Aldo Bordessa y otros*, Rec. 1995, página I-361, apartado 24.

(12) Sentencia de 31 de enero de 1984, asuntos acumulados 286/82 y 26/83, *Graziana Luisi y Giuseppe Carbone contra Ministerio del Tesoro*, Rec. 1984, página 377, apartado 34.

Justicia precisó que dicha exigencia de autorización equivaldría a someter el ejercicio de la libre circulación de capitales a la discrecionalidad de la Administración y, por este motivo, podría hacer que esta libertad fuera ilusoria.

No obstante, considera el Tribunal de Justicia que podría eliminarse la restricción a la libre circulación de capitales con sólo establecer un sistema de declaración adecuado que dejara constancia de la naturaleza de la operación prevista y de la identidad del declarante, obligando a las autoridades a efectuar un rápido examen de la declaración y permitiéndoles, en su caso, realizar a su debido tiempo las investigaciones que se considerasen indispensables para determinar si se trata de un movimiento de capitales ilícito e imponer las sanciones necesarias en caso de infracción de la legislación nacional. De esta forma, contrariamente a la autorización previa, tal sistema de declaración no suspendería la operación de que se trate, permitiendo, sin embargo, que las autoridades nacionales realicen un control efectivo para impedir las infracciones a sus leyes y reglamentos.

Por consiguiente, el art. 73.B y la letra b) del apartado 1 del art. 73.D del Tratado CE se oponen a una normativa que supedita la salida del territorio nacional de moneda metálica, billetes de banco o cheques bancarios al portador, a una autorización previa, pero no se oponen, por el contrario, a que dicha operación esté supeditada a la realización de una declaración previa. En suma, el Tribunal de Justicia se decanta claramente por eliminar cualquier obstáculo a los movimientos de divisas entre Estados miembros y entre éstos y terceros países. Lo que, sin duda, tiene consecuencias beneficiosas para las Pymes en general.

Así, por un lado, no cabe duda de que la mundialización de la economía ha supuesto un reto importante para la competitividad de las empresas, y muy especialmente de las Pymes. A este respecto, la competitividad mundial exige la permanente adaptación de las empresas a una circulación cada vez más libre de bienes, servicios, capitales y personas. De ahí que el recurso a las alianzas interempresariales se pueda considerar una variable clave para competir ante la globali-

zación de los mercados, en tanto en cuanto, persigue un aumento de la productividad con menores costes (13). Y es que, las Pymes necesitan dotarse de una dimensión adecuada mediante la cooperación entre empresas (14), para contrarrestar en la medida de sus posibilidades la fuerte competencia externa que impone la internacionalización. En este sentido, se ha dicho que, en el período reciente, la estrategia de la empresa ha evolucionado desde una preocupación por la diversificación, por la búsqueda de reducción del riesgo, de la creación de conglomerados, cuyos resultados son cuestionables, de una preocupación por la dimensión, por el crecimiento externo, vía fusiones y adquisiciones a las alianzas como variable clave para competir ante la globalización de los mercados, ante el nuevo espacio económico europeo (15).

Pues bien, se entiende que la prohibición de cualquier restricción a los movimientos de capitales constituye un elemento esencial de cara a incentivar dicha cooperación entre empresas. Y ello, porque si tenemos en cuenta la definición dada por el Tribunal de Justicia de los movimientos de capitales, a saber, operaciones financieras que tienen por objeto sustancial la colación o la inversión de la cantidad de que se trata y cuya característica principal es el intento por parte del proveedor de fondos de establecer o mantener vínculos duraderos con la empresa destinataria de los fondos para el desarrollo de una actividad económica; es evidente que sin lo uno no puede existir lo otro. Es decir, que para conseguir que las empresas se relacionen entre



COLABORACIONES

(13) COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, «El desafío mundial del comercio internacional: una estrategia de acceso al mercado para la Unión Europea», *Boletín Económico de ICE*, número 2531, del 27 de enero al 2 de febrero de 1997, página 34.

(14) En este sentido, téngase en cuenta que las formas de cooperación son multiformes y responden generalmente a tres finalidades: complementariedad, dimensión y especialización. Su objeto puede ser igualmente variadísimo aunque destacan las de carácter financiero, comercial, tecnológico o productivo. *Vid.*, al respecto, SANCHEZ PRESEDO, A.: «Opciones jurídicas de las Centrales y Grupos de Compra», *op. cit.*, páginas 15 - 17.

(15) *Vid.*, CUERVO GARCIA, A. (1997): «La empresa española en la Unión Europea», *La economía española ante la Unión Monetaria Europea*, Economía, Serie Actualidad, Editorial Síntesis, Madrid, página 90.

ellas mediante, por ejemplo, la toma de participaciones; es requisito previo imprescindible que no existan impedimentos a las aportaciones de capitales que puedan efectuarse por una empresa en otra distinta.

En definitiva, se puede señalar que la libre movilidad de los capitales constituye un mecanismo de primer orden para conseguir la colaboración interempresarial. Lo que viene corroborado por la constatación práctica de que los operadores que antes competían han unido sus fuerzas para reforzar su capacidad de negociación (16). Y es que, se ha dicho que no hay otra salida que fortalecer la empresa o desaparecer, lo que, si resulta aplicable a las grandes empresas, en mayor medida lo será para las pequeñas y medianas.

Pero, por otro lado, también resulta interesante para las Pymes la liberalización de los pagos en el marco de una transacción relativa a intercambios de mercancías o a prestaciones de servicios. A este respecto, es posible imaginar que a una mediana empresa dedicada, por ejemplo, a la compraventa de materiales de construcción o a una pequeña empresa, por ejemplo, una clínica dental, podría convenirles que, tanto los sujetos situados en el país donde estén establecidas dichas empresas, como los sujetos de cualquier otro Estado estuvieran en condiciones de poder adquirir los bienes o recibir los servicios de aquéllas. Lo que, en cualquier caso, pasa por permitir la libre circulación de los pagos corrientes, sobre todo, cuando éstos se realizan desde un Estado a otro distinto como consecuencia de un intercambio comercial. Y es que, se comprende que para las Pymes es importante ampliar el alcance de su mercado, consiguiendo que sus bienes o servicios puedan ser adquiridos por cualquier

sujeto, con independencia del país en el que se encuentre.

Por consiguiente, de la combinación adecuada entre la cooperación interempresarial, como medio para redimensionar la Pyme; y la ampliación de las posibilidades de negocio más allá de las estrictas fronteras nacionales, se podrá conseguir el aumento de la competitividad de las Pymes. Lo que, sin duda, constituye una herramienta fundamental para hacer frente a las limitaciones derivadas de las reducidas dimensiones de aquéllas. Aunque, con ello, no se agota el catálogo de los instrumentos que las Pymes pueden utilizar, con el fin de reducir sus carencias y lograr hacerse más fuertes en el nuevo mercado de referencia mundial.

#### 4. La calidad

La calidad, en tanto que instrumento estratégico de la gestión global de las empresas, constituye una filosofía nueva basada en la participación conjunta de la dirección y de los empleados para la consecución de una mejora continua, cuya finalidad es la satisfacción de los clientes, en todas las fases del ciclo de vida del producto y en todos los sectores de la empresa. Dicho de otro modo, la calidad se configura como una útil herramienta que, a través de un análisis de todas las actividades desarrolladas por una organización empresarial, en un entorno en el que la dirección, los mandos intermedios y el resto del personal trabajan conjuntamente, consigue identificar procesos de gestión que facilitan la mejora continua. Todo ello para alcanzar una serie de finalidades, cualitativas y cuantitativas, tales como un mayor perfeccionamiento de la calidad de productos y servicios, un refuerzo de la imagen de la empresa, un aumento de la productividad y un incremento de la competitividad; que tengan siempre como objetivo último la satisfacción del cliente, considerado en su doble faceta de consumidor final y de persona o grupo de personas que recibe el resultado del trabajo de otra u otras en la fase siguiente del proceso (17). En



COLABORACIONES

(16) Teniendo en cuenta que entre los factores que más influyen en las decisiones de ubicación sectorial y geográfica de los proyectos de inversión directa por parte de los países desarrollados están: la ventaja tecnológica del país inversor, el tamaño y profundidad del mercado, la oferta de infraestructuras de transporte y la disponibilidad de mano de obra cualificada que posea el receptor. Asimismo, se confirma la idea de que la proximidad geográfica favorece la realización de operaciones de inversión directa. En este sentido, *vid.* «España ante la economía global», *Papeles de Economía Española*, número 66, 1996, página XI.

(17) *Vid.* MORENO BLESA, L. (1996): «El desafío empresarial de la calidad en el contexto del mercado interior eléctrico y la

definitiva, el objetivo de una moderna gestión de calidad será el de conseguir una organización eficaz que realice las cosas bien al primer intento, evitando todos los costes por causa del trabajo mal hecho, que se recogen bajo el concepto de «costes de no calidad», que se pueden definir de forma sencilla como la diferencia de coste entre una situación ideal, en la que todas las cosas se hacen bien al primer intento, y la situación real del día a día (18).

Desde la órbita comunitaria, la primera vez que la calidad parece tener una acogida expresa en este ámbito se produce con la sentencia del Tribunal de Justicia de 20 de febrero de 1979, en el asunto «Cassis de Dijon» (19). En este caso, se planteaba la validez de una normativa alemana que impedía el acceso al mercado alemán de bebidas espirituosas con una tasa de alcohol inferior al 25 por 100. Y ello, porque se había denegado la entrada de un licor francés, conocido con el nombre de «Cassis de Dijon», que presentaba un contenido de alcohol de entre el 15 y el 20 por 100. Como consecuencia, el Tribunal de Justicia dijo que el principio de libre circulación de mercancías del Tratado CE se oponía a todas las medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas a la importación, tal y como se recoge en el art. 30 del Tratado. Por lo tanto, cualquier producto legalmente fabricado y comercializado en la Comunidad podría moverse sin obstáculos por todo el territorio comunitario, a condición de respetar las exigencias fundamentales de carácter fiscal, de protección pública de la salud, de justicia en las transacciones comerciales y de defensa del consumidor. Lo que llevó al Tribunal de Justicia a considerar que la fijación de una tasa mínima de alcohol por la legislación alemana podía catalogarse como una medida de efecto equivalente a una restricción cuantitativa a la importación y, por lo tanto, prohibida por el art. 30 del

Tratado CE. Máxime, cuando se trataba, en este caso, de la importación de bebidas alcohólicas legalmente fabricadas y comercializadas en la Comunidad.

En definitiva, que la fijación de límites en relación con el contenido de alcohol en las bebidas podría conducir a la estandarización de los productos situados en el mercado y de sus denominaciones, en interés de una mayor transparencia de las relaciones comerciales y de las ofertas de venta dirigidas al público. Pero nunca dichos límites deberían representar trabas a los intercambios, sobre todo, respecto de productos que acrediten una determinada calidad (20).

Con posterioridad al asunto «Cassis de Dijon», la Comunidad volvió a referirse a la calidad en los textos normativos que se exponen a continuación. En primer lugar, se destaca el Libro Blanco sobre «crecimiento, competitividad y empleo» (21), en el cual se señala que la industria comunitaria necesita elevar su competitividad, mediante la implantación de una calidad global, para reducir los impactos que supone el fenómeno actual de mercados abiertos tanto a escala europea como mundial. A su vez, en otra comunicación relativa a «una política de competitividad industrial para la Unión Europea» (22), se alude igualmente a la importancia de impulsar la competitividad industrial en las empresas de la Unión Europea, de manera que se obtenga el máximo beneficio de la progresiva comunitarización e internacionalización de los mercados. Para lograrlo, una de las actuaciones prioritarias que se detallan en el documento, consiste en promover la inversión inmateral en medidas tales como la calidad. Y por su parte, en la resolución del Consejo «sobre el fortalecimiento de



COLABORACIONES

libre competencia», *Calidad total*, Endesa, número 9, diciembre, páginas 26 y 27.

(18) ARROYO, Luis y CASTILLO FRAILE, Miguel del: «La tecnología y la empresa», *Europa y la competitividad de la economía española*, op. cit., páginas 316 y 317.

(19) Sentencia de 20 de febrero de 1979, asunto 120/78, *Rewe-Zentral AG contra Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*, Rec. 1979, página 649.

(20) Se trata, por lo tanto, de asegurar la libre circulación sobre el mercado de productos seguros por la vía de una verdadera legislación de seguridad europea, y de productos de calidad a través de la dinamización de los aspectos positivos de la competitividad industrial y de la liberalización del potencial de las empresas. Vid. McMILLAN, J. (1997): «Une politique Européenne pour la promotion de la qualité», *RMC*, número 411, septiembre-octubre, páginas 521 y 522.

(21) COM (93) 700 final, *Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Bruselas, 5 de diciembre de 1993.

(22) COM (94) 319 final, *Una política de competitividad industrial para la Unión Europea*, Bruselas, 14 de septiembre de 1994.

la competitividad de la industria comunitaria» (23) se reitera la utilización de inversiones no físicas, para estimular a la industria comunitaria a que adopte principios de calidad. Lo que dará lugar a que sea más competitiva e innovadora, en un mercado que se orienta hacia su total liberalización y, por ende, hacia una competencia generalizada.

Por último, en una comunicación relativa a «La comparación de resultados (*benchmarking*) de la industria europea en materia de competitividad» (24) se ofrece un análisis actualizado de la situación de la competitividad industrial europea. A este respecto, se señalan una serie de aspectos que determinan el rendimiento competitivo de las empresas. Así, en primer lugar, aparecen mencionados la productividad y el empleo como los principales indicadores de competitividad. Siendo la situación de Europa muy inferior a la de Estados Unidos y Japón, tanto en la productividad de la mano de obra como en el porcentaje de población en edad laboral que ocupa un empleo. En segundo lugar, se encuentra el crecimiento de la industria, donde en la mayoría de los sectores, los Estados Unidos siguen estando por delante de Europa en presencia en los mercados de exportación. En tercer lugar, figuran los costes de los factores de producción, respecto de los cuales, para una empresa industrial, las compras de bienes y servicios componen el 60 por 100 de los costes, seguidas de la mano de obra con el 30 por 100 de los costes y la financiación el resto. Pues bien, en general, los precios de los factores de producción siguen siendo en Europa más elevados que los de sus principales competidores. A lo que se une, el hecho de que las grandes empresas tienen acceso a un importante fondo de ahorro internacional y a complejos instrumentos financieros, además de disponer de sofisticados medios de tesorería. Pueden así financiar sus inversiones en condiciones favorables, mientras que la mayor parte de las pequeñas empresas no cotizan en bolsa, suelen

tener un alcance local y dependen para sus inversiones de fuentes de financiación tradicionales, es decir, dependen mayoritariamente de los beneficios no distribuidos, que están sometidos a una elevada carga fiscal, y de los préstamos bancarios. Y junto a ello, hay que tener en cuenta que más del 99,8 por 100 de los 17,9 millones de empresas que existen en la Unión Europea son Pymes. Finalmente, se pone de manifiesto que las mejoras de la productividad dependen en gran medida de las inversiones. Así, por ejemplo, la inversión en instalaciones y equipos no sólo aumenta la capacidad productiva, sino que también permite incorporar los avances técnicos. Pero si las inversiones japonesas en instalaciones y equipos registraron un alza considerable que culminó a principios de la presente década en un nivel tres veces superior al de principios de los 70; la inversión en equipos en Estados Unidos y en Europa siguió una evolución paralela hasta 1990, fecha en la que empezó a aumentar a gran velocidad en Estados Unidos.

Pues bien, a la vista de estos resultados poco alentadores, el documento que analizamos presenta como uno de los factores determinantes para incrementar la competitividad de la industria europea a la calidad. Y es que, el recurso a factores inmateriales, tales como la calidad, es seguro que conduce a las empresas a una mayor eficacia y flexibilidad, tanto en la satisfacción de las necesidades del mercado existentes, como en su capacidad de adaptación al cambio estructural que supone una economía más abierta. Por consiguiente, ante este panorama se pueden deducir las siguientes consecuencias. Primeramente, que con la eliminación de fronteras a los intercambios, se concede a las empresas la posibilidad de acceder más fácilmente a los mercados de otros Estados, anteriormente cautivos. Pero, al mismo tiempo, la promoción de la competitividad en la industria se convierte en materia de referencia obligada a la que han de recurrir las empresas si no quieren ver mermada su cuota de mercado por la potencial entrada de competidores en sus ámbitos de actividad. Lo que se traduce en incentivar la inversión de las empresas en factores de competencia inmateriales, de entre los que es posible resaltar la calidad por su contribución inestimable a la mejo-



COLABORACIONES

(23) Resolución del Consejo, de 21 de noviembre de 1994, *Sobre el fortalecimiento de la competitividad de la industria comunitaria*, DOCE n° C 343/01, de 6 de diciembre de 1994.

(24) COM (96) 463 final, *Comparación de resultados (benchmarking) de la industria europea en materia de competitividad*, Bruselas, 09 de octubre de 1996.

ra sustancial de todos los aspectos estructurales, productivos, organizativos, etcétera, de las empresas, que expuestas a una creciente competencia, precisan de estos cambios optimizadores para adaptarse a la evolución de los mercados. Lo que, si bien es predicable para cualquier tipo de empresa, se convierte en esencial para las Pymes de cara a superar las deficiencias de organización, gestión y recursos humanos, financieros y tecnológicos que habitualmente se producen en las mismas.

En otro orden de cosas, la calidad también podría definirse como el conjunto de atributos que hacen de un producto que sea adecuado para el uso para el que ha sido concebido, siendo estos atributos distintos para un producto u otro, en función del fin para el que han sido diseñados (25). Y en este sentido, ha sido objeto de atención por parte de la legislación española. Así, desde la óptica de la competencia desleal, la Ley 3/1991, de 10 de enero, considera actos de engaño, en su art. 7, la utilización o difusión de indicaciones incorrectas o falsas, la omisión de las verdaderas y cualquier otro tipo de práctica que, por las circunstancias en que tenga lugar, sea susceptible de inducir a error a las personas a las que se dirige o alcanza, sobre... la calidad de los productos. Funciona el precepto, pues, como cláusula general, en tanto en cuanto, reprime cualesquiera actos de utilización o difusión de indicaciones falsas o incorrectas u omisión de las verdaderas aun cuando no consistan en una actividad publicitaria (v.gr. falsa o errónea composición de un producto indicada en su etiquetado; indicaciones incorrectas o falsas acerca del manejo de un producto indicadas en su libro de instrucciones, etcétera). Siendo la finalidad de esta norma la de servir de instrumento de ordenación y control de las conductas en el mercado. Es decir, para que un acto de engaño pueda ser reputado desleal es necesario que se trate de un acto de competencia, esto es, de un acto realizado en el mercado y con fines concurrentiales. A estos efectos, se presume que un acto tiene finalidad

concurrential cuando, por las circunstancias en que se realice, se revele objetivamente idóneo para promover o asegurar la difusión en el mercado de las prestaciones propias o de un tercero. Por ejemplo, una empresa detentadora de un monopolio legal que lleva a cabo una campaña publicitaria engañosa; tal actividad habrá de reputarse desleal, aun cuando con ella no puedan perjudicarse los intereses de ningún competidor directo, en la medida en que tales competidores no existen. La deslealtad radicará en este caso en tratarse de un comportamiento concurrential perjudicial para los intereses de los consumidores y distorsionador del correcto funcionamiento del mercado. En este sentido, hay que tener en cuenta que la protección dispensada por la Ley de competencia desleal se hace portadora no sólo de los intereses privados de los empresarios en conflicto, sino también de los intereses colectivos del consumo. En suma, la legitimación activa para el ejercicio de las acciones contra la competencia desleal se otorga a cualquier persona que participe en el mercado y cuyos intereses económicos resulten directamente perjudicados o amenazados por el acto de competencia desleal. Aunque la deslealtad de los actos de engaño previstos en el art. 7 de la LCD radica, más bien, en la susceptibilidad de tales actos para distorsionar las decisiones de mercado de los consumidores. Teniendo en cuenta, también, que tales actos conllevan un perjuicio para los intereses de los empresarios competidores, pero que el daño causado a éstos proviene, en última instancia, de una maniobra engañosa que induce al consumidor a efectuar elecciones no fundadas en el principio de eficiencia de las prestaciones empresariales (26).

Además, la calidad aparece recogida en la legislación española, cuando con ésta se regula el régimen jurídico de las garantías de los productos y servicios. Se trata, en este caso, de establecer una serie de mecanismos preventivos destinados a proteger al consumidor, antes de la producción de un daño. En consecuencia, el punto de partida en esta materia lo constituye el art. 11 de la Ley



COLABORACIONES

(25) ARROYO, Luis y CASTILLO FRAILE, Miguel del: «La tecnología y la empresa», *Europa y la competitividad de la economía española*, op. cit., página 316.

(26) Vid., MIRANDA SERRANO, Luis M.º: «Competencia desleal y protección de los consumidores», *Curso de Derecho de los Consumidores*, en prensa.

26/1984, de 19 de julio, para la defensa de los consumidores y usuarios. Y es que, dicho precepto prevé expresamente que el consumidor o usuario pueda hacer efectivas las garantías de calidad de los productos y servicios. Entendiendo que el objetivo de esta garantía es asegurar la duración del bien adquirido, en condiciones de buen funcionamiento, por un plazo razonable que, sin embargo, no se especifica en el precepto referenciado. Para cubrir esta laguna temporal, hay que tener en cuenta el art. 12 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista que, respecto a la calidad de los productos, establece un plazo mínimo de garantía de seis meses, a contar desde la fecha de recepción del artículo de que se trate. Una vez agotado este período de tiempo, el comprador dispone de un plazo de quince años de prescripción para ejercitar su acción de reclamación en virtud del art. 1964 del C. civil. En suma, el contenido de la garantía abarca, o bien, la reparación totalmente gratuita de los vicios o defectos originarios y de los daños y perjuicios por ellos ocasionados; o bien, cuando la reparación efectuada no fuera satisfactoria, el titular de la garantía tendrá derecho a la sustitución del objeto adquirido por otro de idénticas características o a la devolución del precio pagado (27).

Por último, en el caso de que los daños causados por los defectos de los productos no se hayan podido evitar, los perjudicados, con independencia de que tengan o no la condición de consumidores en sentido estricto, podrán obtener de los fabricantes y los importadores la reparación de los menoscabos o deterioros sufridos, a través de la Ley 22/1994, de 6 de julio, de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos. En concreto, es la falta de calidad de un producto que lleve aparejada un daño la que puede dar lugar al resarcimiento. Teniendo en cuenta que el ámbito de protección de la Ley comprende los supuestos de muerte y las lesiones corporales, así como los daños causados en cosas distintas del propio producto defectuoso. Por lo

(27) Vid., BOTANA GARCIA, Gema A.: «Régimen de garantía y conformidad de los productos y servicios», *Curso de Derecho de los Consumidores*, en prensa.

tanto, la reparación del propio producto defectuoso en sí podrá depurarse a través del art. 11 de la Ley general para la defensa de los consumidores y usuarios, completado por el art. 12 de la Ley de ordenación del comercio minorista.

Todo ello, se entiende que resulta de especial interés para las Pymes españolas, pues en nuestro parque empresarial el 99,5 por 100 de las empresas tienen plantillas inferiores a los 500 empleados y de éstas el 85 por 100 cuenta con plantillas inferiores a los 10 trabajadores. Además, hay que tener en cuenta que se trata de empresas familiares, con estilos de gestión tradicionales y que la escasa cooperación entre las mismas ha ocasionado estructuras empresariales deficientes (28). Al mismo tiempo que, tras nuestro ingreso en la UE, se ha puesto de manifiesto la incapacidad de nuestras empresas industriales para ofertar bienes en unas condiciones de calidad y precios mejores que las de sus competidores y, por consiguiente, para mantener y ganar cuotas de mercado nacional e internacional (29). Por consiguiente, se comprende que la calidad de los productos pueda representar para ellas un aspecto esencial de sus estrategias en el mercado, ya que cualquier error o defecto en el funcionamiento de un bien puede desencadenar todo un sistema de responsabilidades por competencia desleal, de garantías por mal funcionamiento o de resarcimiento por los daños ocasionados.

## 5. Consideraciones finales

La tendencia actual de la economía es conseguir la completa liberalización de los intercambios. Es decir, hoy día, el funcionamiento de los mercados se orienta hacia la supresión total de obstáculos al acceso a los mercados, con el fin de conseguir una mayor eficiencia en la satisfacción de las necesidades demandadas por la sociedad. No obstante, en este marco se observa la existencia de ciertas difi-

(28) Vid., TIRADO, C.; GRANGER, J. R. y NIETO, M. (1995): *La Pyme del siglo XXI. Tecnologías de la información, mercados y organización empresarial*, Fundesco, Madrid, página 197.

(29) Vid., FUENTES QUINTANA, E. (1995): *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Prensas Universitarias de Zaragoza, página 204.



COLABORACIONES

cultades de adaptación para las Pymes. Y ello, no sólo se deriva del tamaño reducido de éstas, sino también de sus fallos organizativos y falta de recursos. En consecuencia, las Pymes tendrán que superar sus debilidades y aumentar su competitividad para conseguir permanecer en el mercado.

A este respecto, la libre circulación de capitales puede convertirse en un factor esencial para las Pymes, al permitir a éstas dotarse de una dimensión adecuada mediante la cooperación interempresarial y encontrar nuevas oportunidades de negocio en la importación o exportación. Al mismo tiempo, la calidad puede contribuir a que las Pymes consigan detectar los factores clave de éxito de sus negocios, es decir, que lleguen a descubrir su fuente de ventaja competitiva y logren especializarse, a través de una estrategia de diferenciación de producto. Sin olvidar, por supuesto, que la calidad también puede obligar a las Pymes a responder por los actos engañosos de competencia desleal desplegados en el mercado, así como por los defectos de conformidad de los productos con las legítimas expectativas de buen funcionamiento que se esperaban de ellos y por los daños derivados de los productos defectuosos.



COLABORACIONES

En suma, las Pymes adolecen de falta de estructuras adecuadas para hacer frente a la globalización. Por lo tanto, la libre circulación de capitales y la calidad podrían contribuir a reforzar la posición competitiva de éstas y conseguir su permanencia en el mercado. Aunque aquéllos no son los únicos instrumentos que las Pymes pueden poner en marcha para evitar quedar desplazadas de los intercambios comerciales, ya que también es posible recurrir a los siguientes mecanismos:

- Aprovechar la simplicidad y la adaptabilidad de su organización, reduciendo canales intermedios como vía para competir.

- Acostumbrarse a buscar oportunidades de racionalización y mejora de la eficiencia en los procesos de aprovisionamiento, producción, comercialización y administración, etcétera.

En definitiva, las Pymes deberán conseguir adaptarse a los nuevos mercados abiertos e intentar reducir los efectos negativos que el aumento de competencia pueda tener sobre ellas, cambiando sus tradicionales esquemas por una nueva cultura basada en el incremento de la competitividad.