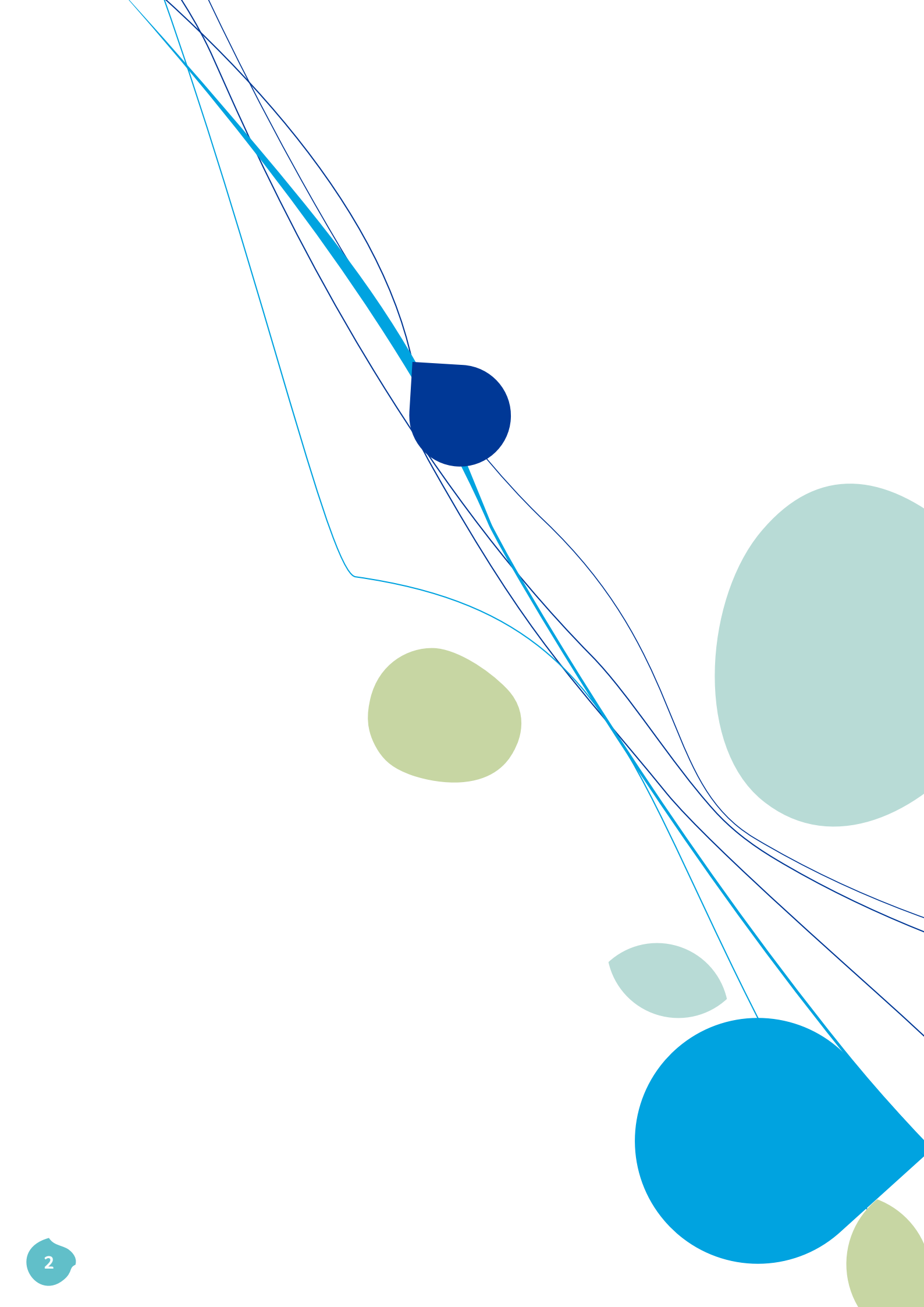


The background features an abstract graphic design. It includes a large, dark blue, irregular shape on the left side. To its right is a smaller, light green circle, and further right is a tiny dark blue circle. Several thin, flowing lines in shades of blue and green sweep across the right side of the page, creating a sense of movement and depth. The overall aesthetic is clean and modern.

Radiografía de la Pyme 2011



Índice

● Introducción	5
● Ficha técnica	6
● Infraestructura tecnológica	10
● Canales de comunicación	16
● Usos de internet para el negocio	22
● Soluciones de gestión empresarial	28
● Gestión y estrategia global	32
● La pyme ante la crisis	38
● Inversiones, subvenciones y financiación en 2010	44
● Entorno socioeconómico y sociopolítico	50
● Previsiones de inversión para 2011	56
● Anexo 1. Sage Business Index 2010	62



Introducción

El estudio más completo de las Pymes y Autónomos en España

Una vez más, y fieles a nuestro compromiso por ayudar y estar cerca de los autónomos, empresas y emprendedores de este país, Sage vuelve a asumir su papel de altavoz del tejido empresarial a través de la realización y publicación de la segunda edición del estudio “Radiografía de la pyme española”.

Este estudio, junto al recientemente presentado “Radiografía de la empresa Edelweiss 2010”, y la “Radiografía del Emprendedor 2011”, cuya publicación está prevista para los próximos meses, se enmarcan dentro del Observatorio Sage de la pyme española.

Trabajar cada día con miles de autónomos y pequeñas empresas nos permite disponer de una amplia visión de conjunto y una posición privilegiada sobre las inquietudes y retos de un colectivo que supone más del 95% del tejido empresarial del país.

Esta segunda edición aumenta el número de áreas estudiadas, hasta un total de 9, lo que permite profundizar en los aspectos más relevantes para las pymes relacionados con la implantación y uso de las nuevas tecnologías, aspectos estratégicos de la gestión del negocio, cómo le ha afectado el entorno económico y sociopolítico, así como sus previsiones.

Presentamos asimismo las principales conclusiones del “Sage Business Index”, un observatorio internacional que Sage ha puesto en marcha en 2010 para conocer el comportamiento de las empresas en algunos de los países más relevantes en los que la compañía está presente, como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania o Francia.

Si hubiera que destacar alguna conclusión del estudio sería la de la situación de pesimismo, más acusada que el pasado año. Más del 80% de las pymes tiene como objetivo prioritario para 2011 la supervivencia. Este hecho supone una llamada de atención que nos tiene que hacer reflexionar profundamente, pero sobre todo actuar con rapidez. Desde la Administración Pública y desde la iniciativa privada, todos juntos, tenemos la obligación de remar en la misma dirección para llevar al país a la senda de la recuperación, y hacer que las pymes y autónomos de este país recuperen su protagonismo como motor de crecimiento de nuestra economía.



Rosa Díaz
*Directora General de Pymes, Autónomos y Formación
Sage España*

Ficha técnica

Universo 2011: Autónomos, microempresas y pequeñas empresas de entre 1-50 empleados, de todos los sectores de actividad

Muestra: 300.000 autónomos y Pymes

Ámbito Geográfico: Península, Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla

Técnica: Envío de cuestionario por correo electrónico y situado en el panel de gestión

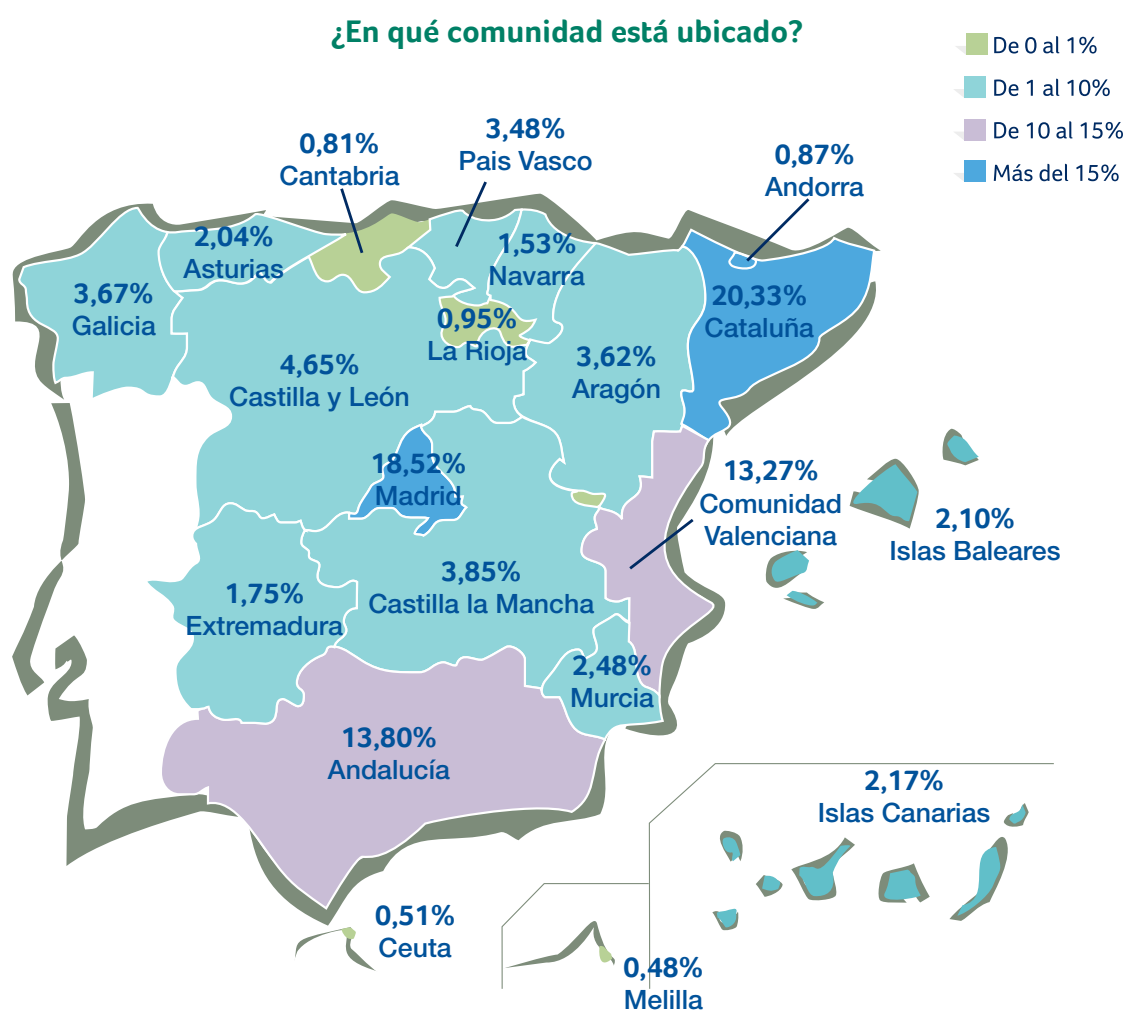
Diseño muestral: Aleatorio simple

Tamaño y error muestral: 5892 cuestionarios completos, con un error muestral del 1,3 al 95% de confianza

Tipo de Cuestionario: Basado en su gran mayoría por variables dicotómicas

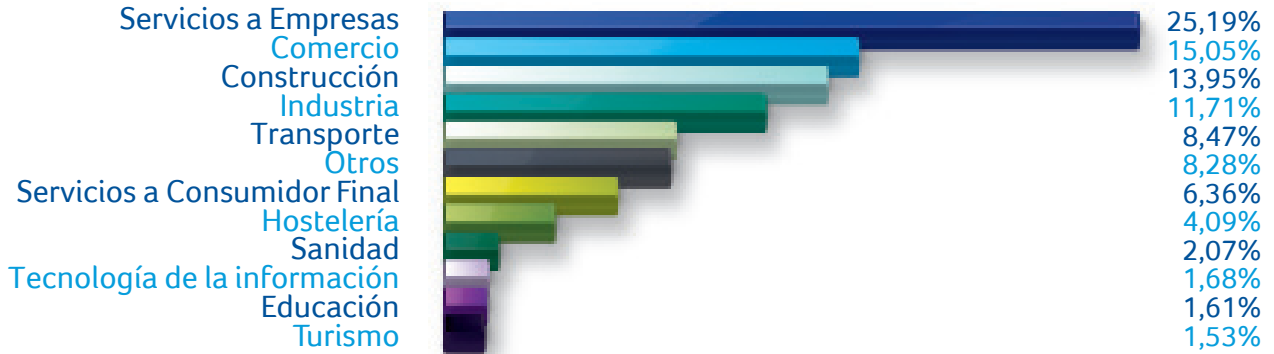
Trabajo de Campo: Del 1 al 31 de Diciembre de 2010

Datos generales de población

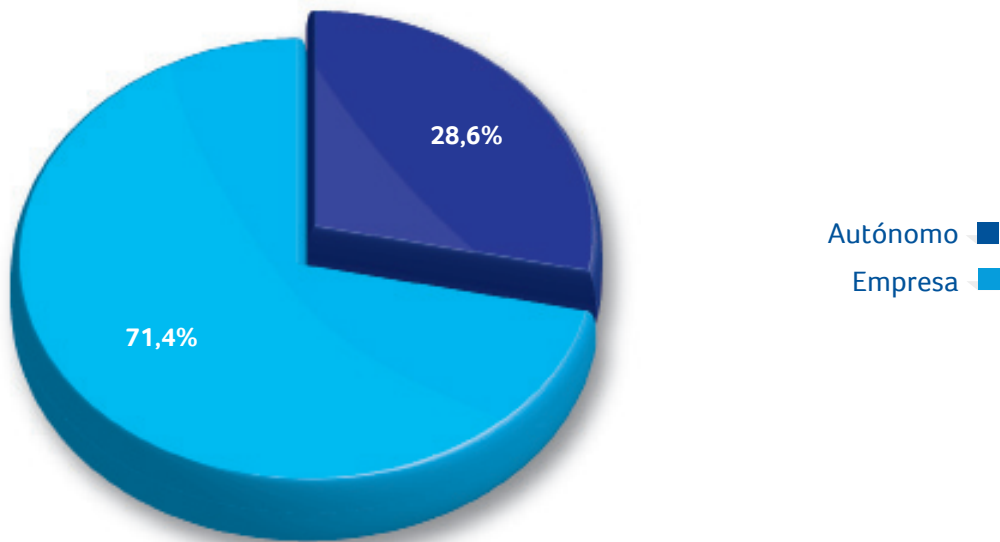


Datos generales de población

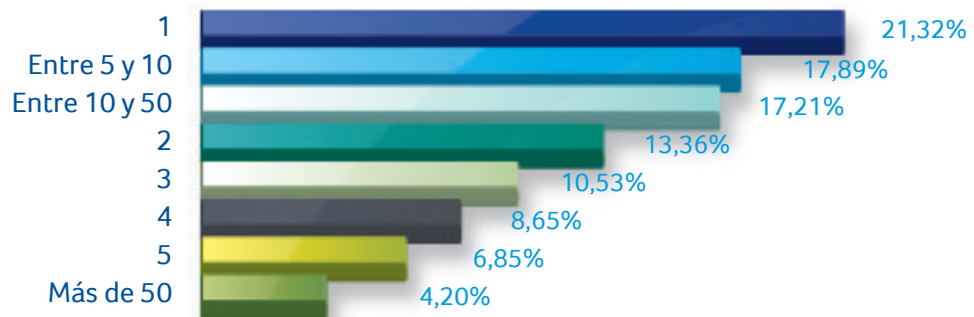
¿En qué sector desarrolla su actividad?



¿Es usted autónomo o empresa?



Número de empleados en su organización





Resultados

I. Infraestructura tecnológica

Resultados

La relación proporcional existente entre el número de ordenadores, el 65,9% de las pymes tiene entre 1 y 4, y el tamaño de empresa (el 53,84% tiene entre 1 y 4 empleados), es positiva.

El uso que se hace de la web no está aún orientado a la generación de venta. Las pymes todavía no perciben el potencial del e-commerce ya que sólo el 9,1% de ellas incorporan tienda on-line en sus portales. Del 90,9% restante, el 46,5% la utiliza con fines corporativos, para comunicar la actividad de la empresa y un significativo y preocupante 44,4% declara no tener web de ningún tipo.

Al preguntar por el uso de dispositivos móviles, el 65,6% de las pymes utiliza terminales considerados “tradicionales”. Sin embargo un significativo 27% cuenta con dispositivos móviles más complejos a nivel funcional, del tipo “Smartphone”.

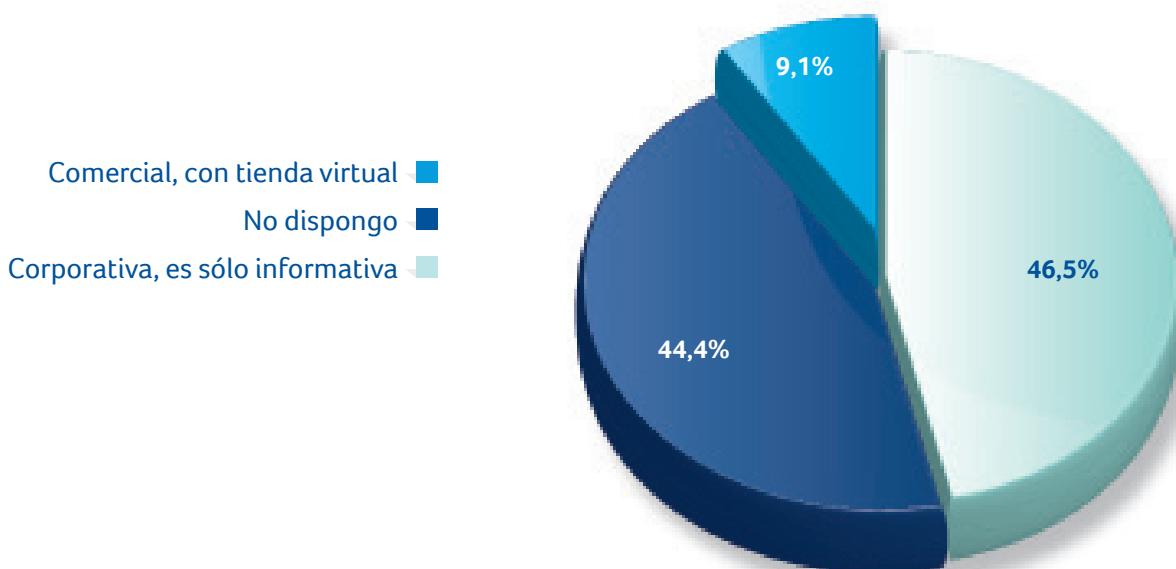
Relacionado con lo anterior, el uso que se le da al dispositivo móvil es aún muy tradicional. El 71,2% lo utiliza para realizar y recibir llamadas. El 24,3% gestiona el correo y accede a internet a través de los dispositivos más avanzados y sólo el 1% lo utiliza para acceder a redes sociales. También se ha detectado una baja utilización, un 2,4%, para el acceso a aplicaciones de gestión integradas en los dispositivos.



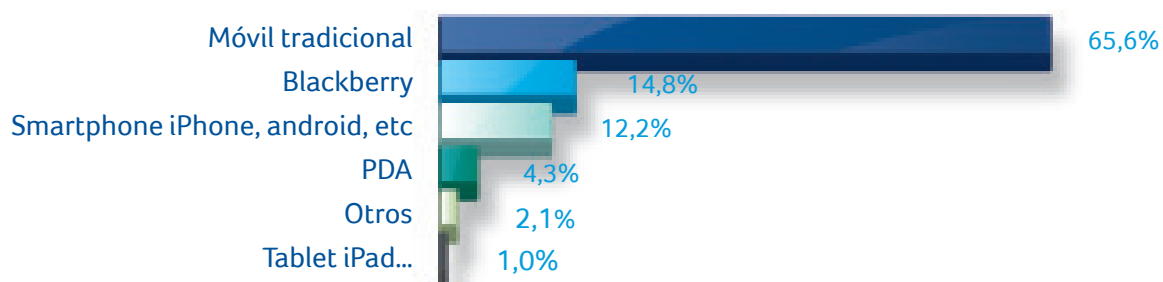
¿Cuántos ordenadores tiene su empresa?



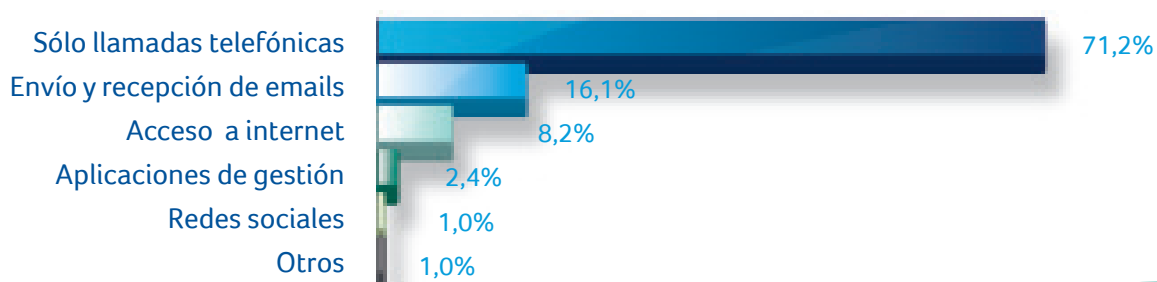
¿Qué tipo de Web tiene su empresa, si dispone de ella?



¿Con qué tipo de dispositivos móviles cuentan sus empleados?



¿Qué usos le da a su teléfono móvil en su negocio?



Me he preocupado de que la empresa tenga un buen nivel de informatización a nivel de hardware

Estamos desaprovechando claramente el potencial de internet. Tenemos que abrir una tienda on-line cuanto antes

Con dispositivos móviles más avanzados podríamos gestionar algunas tareas rutinarias desde cualquier parte y mejoraríamos la productividad





II. Canales de comunicación

Resultados

Al preguntar a las pymes por el uso de las redes sociales, sólo el 26,35% declara su presencia en dichas plataformas, frente a un 73,6% que responde no estar presente.

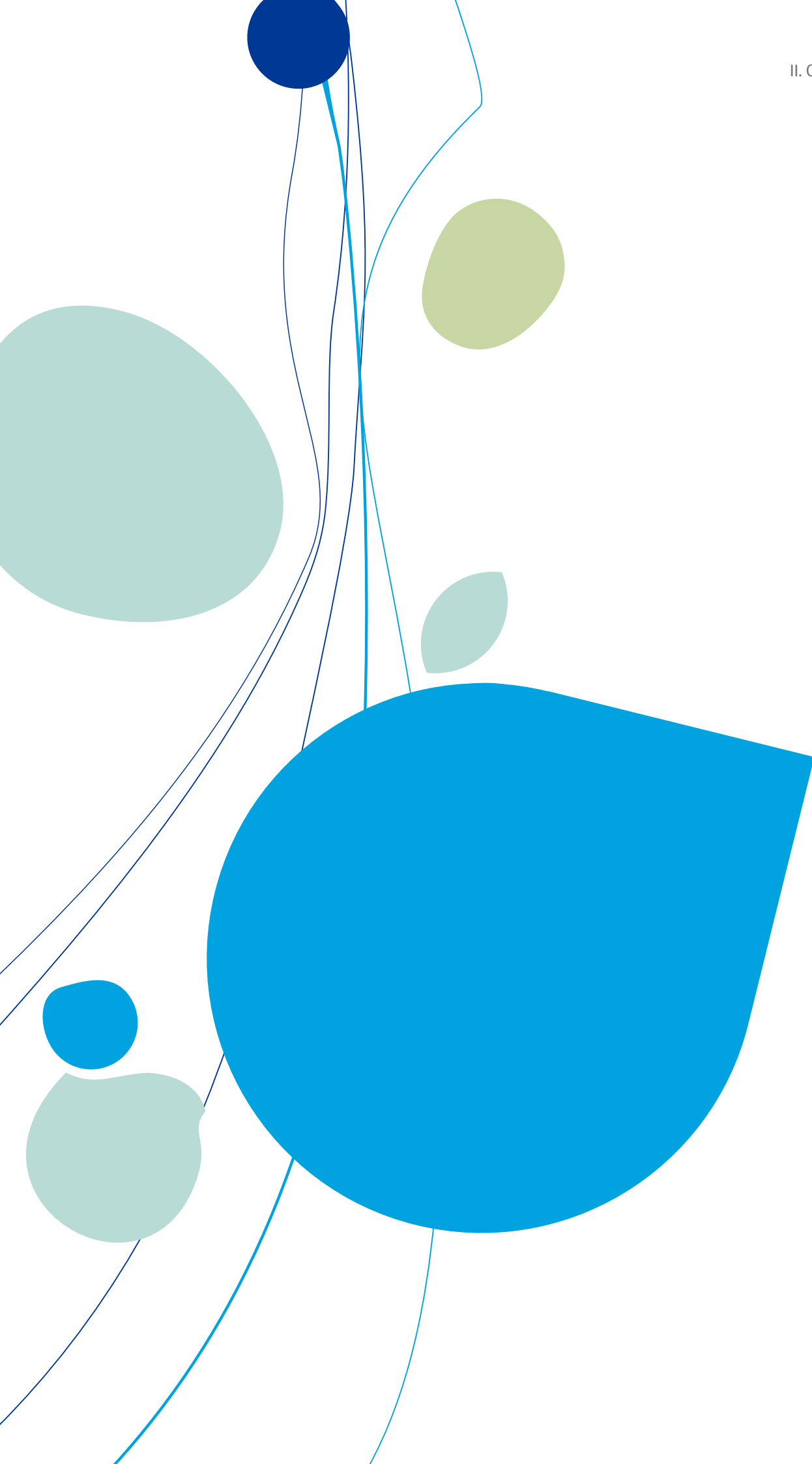
Haciendo zoom sobre las empresas que están presentes y al preguntarles por el ámbito de utilización, sólo el 29,6% las utiliza para dar a conocer el negocio y generación de oportunidades. El uso más destacado es el personal, con un 37,4%, pero es muy significativo que un 33,50% las utilice desde la doble óptica profesional/personal.

La red social más utilizada es Facebook, donde están presentes el 70,22% de las pymes que declaran tener presencia en el social media, muy lejos del 12,36% de LinkedIn, totalmente profesional, o Twitter, con el 10,11%.

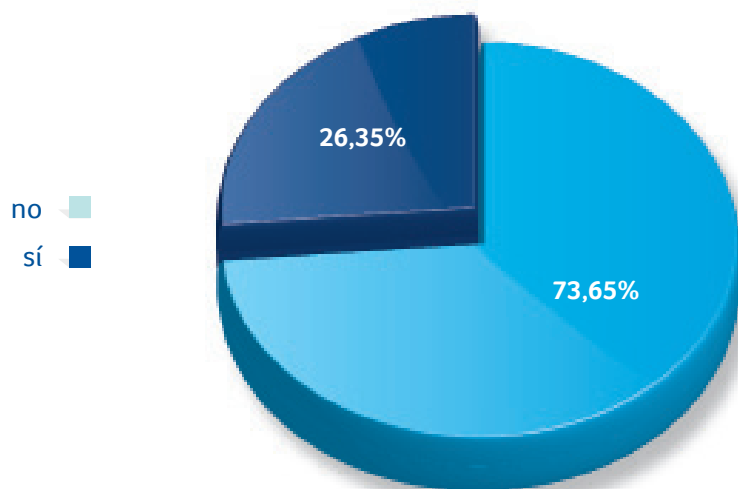
Cuando hablamos sobre el tipo de herramientas de fidelización de clientes existe un equilibrio ya que un 46,79% afirman que sí cuenta con ellas frente al 53,21% que no. Lo realmente interesante es la identificación de la herramienta utilizada para fidelizar: Más del 83,9% identifican como herramientas de fidelización el teléfono (27,46%), el e-mail (26,23%), la visita presencial (19,95%) y el correo postal (14,04%). Sólo el 1,48% menciona el CRM o la web (el 0,25%)

Cuando hablamos del acceso a las aplicaciones de gestión del negocio vía internet, de nuevo surge el equilibrio entre las empresas que lo ven positivo, 51,35%, frente a las reticentes, el 48,65%. Estos datos quedan corroborados al preguntar por el grado de acuerdo con las tendencias planteadas en relación al acceso en remoto a los datos de gestión de la empresa: El mayor grado de acuerdo, 6 sobre 10, es el que hace alusión al acceso a datos e información del negocio vía web.

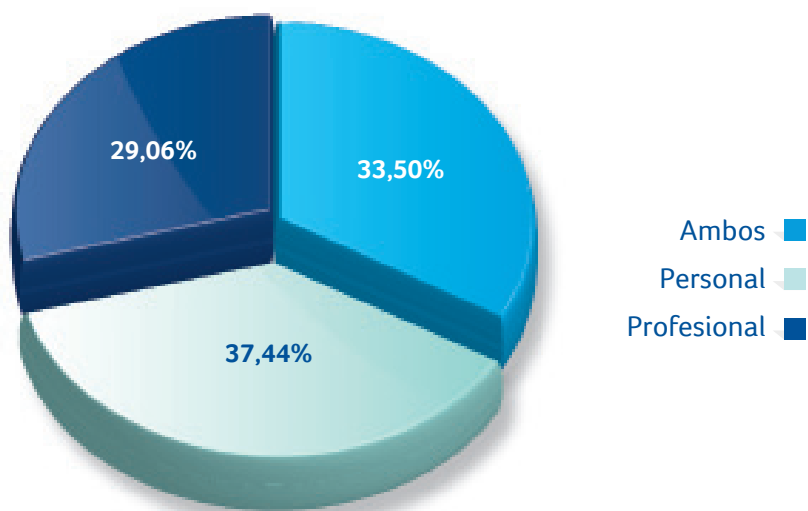
Al hablar de los canales de venta que utiliza la empresa, para el 86,82%, el teléfono no es el canal prioritario. Al profundizar vemos que la tradicional visita presencial, con un 68,15%, es el canal más utilizado por las pymes, muy lejos de la venta a través de distribuidores, con un 15,92%, y de internet, 10,45%. Por eso al 56,76% de las pymes no les interesa abrir este último canal a la venta.



¿Hace uso de las redes sociales?



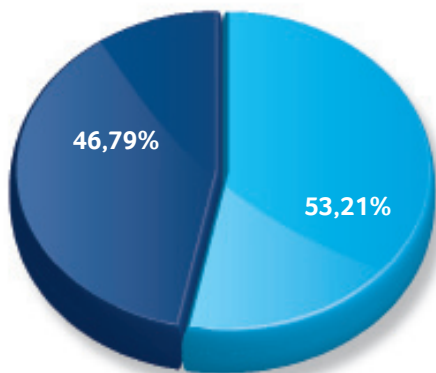
Ámbito de utilización



¿En cuáles de las siguientes redes sociales está su empresa?

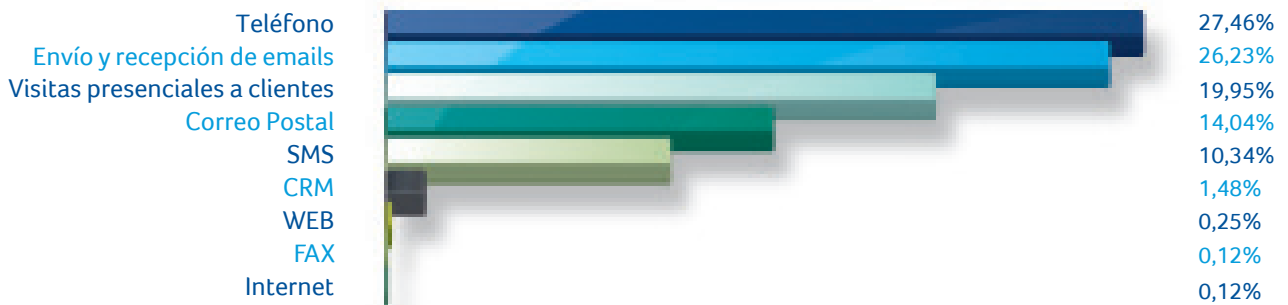


¿Dispone de herramientas que le permitan comunicarse y fidelizar a sus clientes?

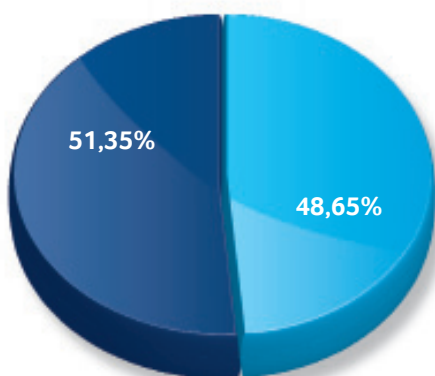


no
sí

¿Qué herramientas utiliza para fidelizar a sus clientes?

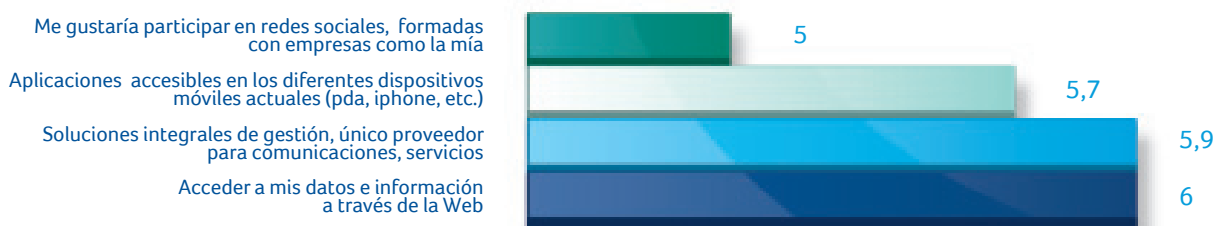


¿Le gustaría trabajar con aplicaciones de gestión relativas a su negocio a través de Internet?

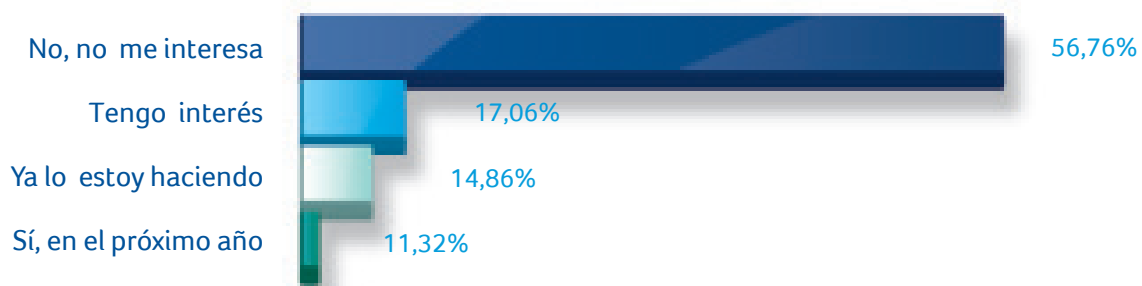


no
sí

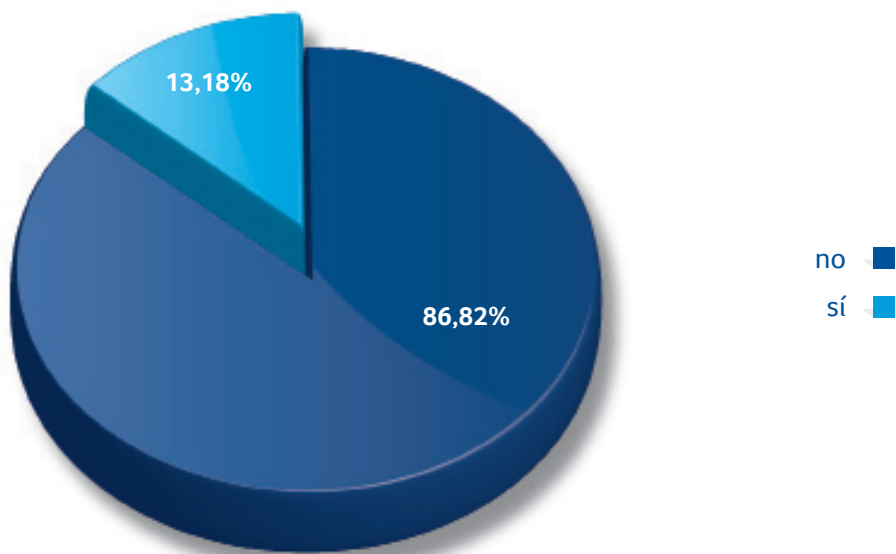
Valoración de tendencia (de 1 a 10 con el grado de acuerdo)



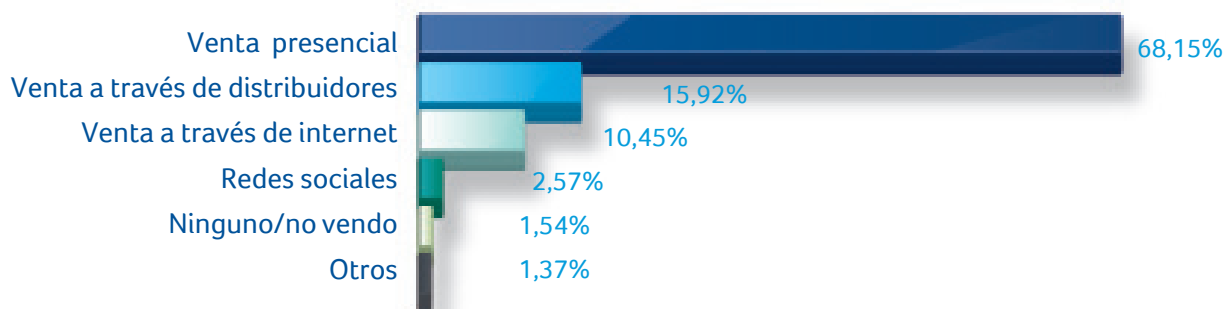
¿En el próximo año, está usted interesado en vender por Internet?



¿Utiliza el teléfono como canal de venta preferente?



Canal de venta



Sólo utilizo las redes sociales para temas personales ya que no encuentro qué beneficio tienen para el negocio

No hay mejor herramienta para fidelizar a un cliente que llamarle por teléfono y hablar con él

Viajo bastante y no estaría mal poder acceder a los datos del negocio desde internet pero me da cierto miedo, son datos muy sensibles

Mi canal de venta preferido, sin duda la visita presencial, es más personal y menos fría que el teléfono o internet



III. Usos de internet para el negocio

Resultados

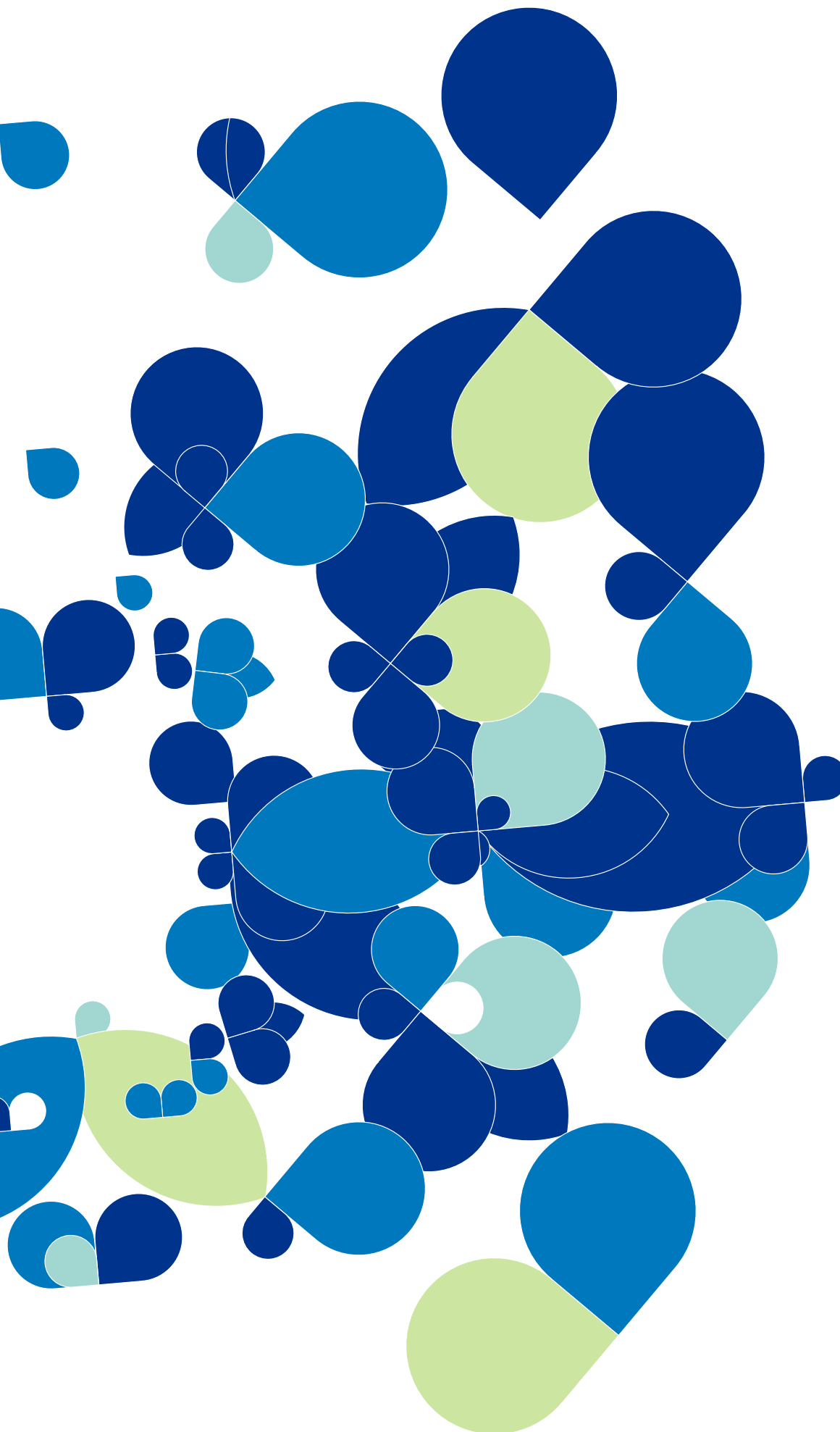
En 2010, el 53,54% de las pymes han realizado compras por Internet.

Tan sólo el 14,29% de las empresas utilizan la factura electrónica en sus negocios. El 47,43% de ellas no la usa, fundamentalmente, porque sus proveedores/clientes no utilizan este sistema o porque no consideran que sea “aplicable a su negocio”.

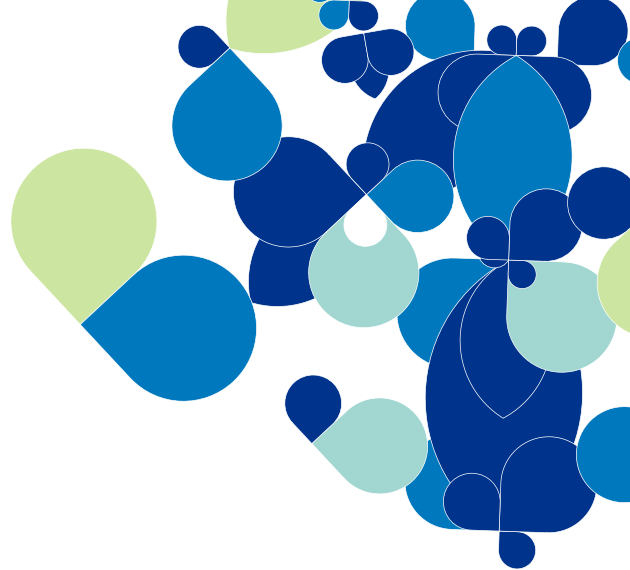
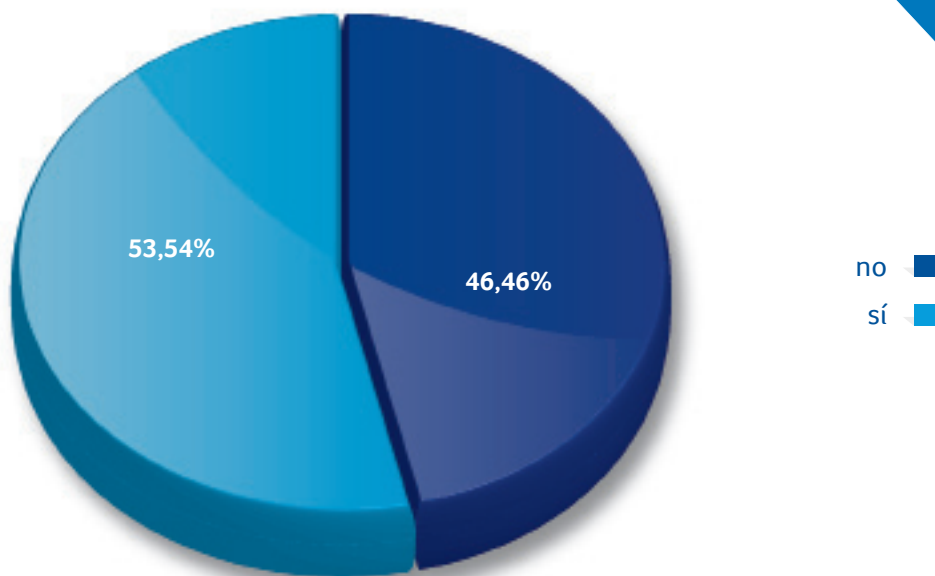
Sin embargo, un 38,28% no la usan actualmente pero tienen pensado ponerlo en marcha en el futuro.

Destaca que el 65,50% de los empresarios aún no tengan DNI electrónico, aunque los que sí lo poseen lo utilizan para realizar trámites con la administración (49,70%) o trámites personales (31,95%).

La tecnología tiene una gran importancia a la hora de presentar documentación a la administración, ya que un 48,27% entrega sus modelos telemáticamente. También se confía en los asesores en un 42,44% de los casos y son muy pocos (9,29%) los que aún recurren a la entrega de documentación en soporte papel en ventanilla.

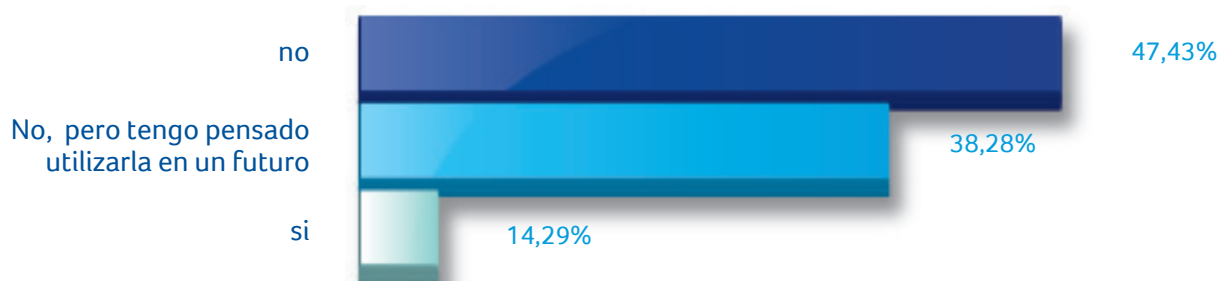


¿Ha comprado usted en el año 2010 algo para su empresa a través de la Web?

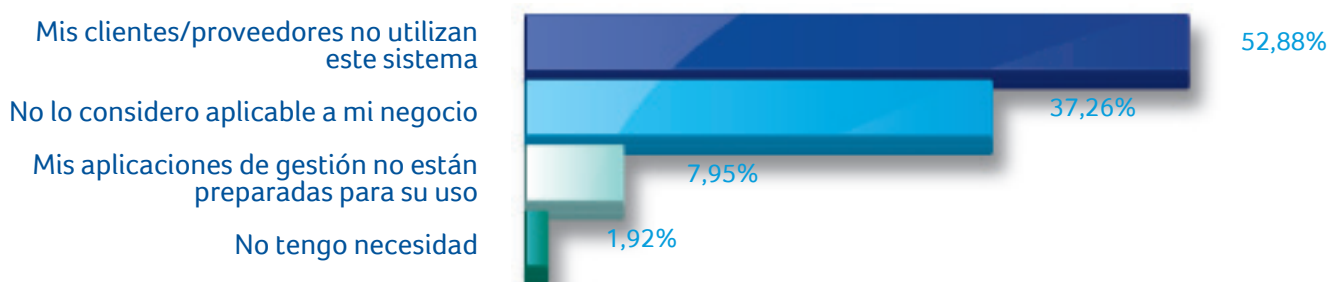


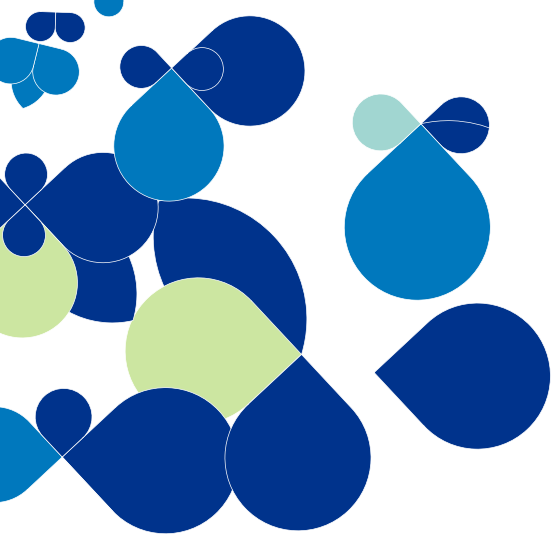
no ■
sí ■

¿Utiliza factura electrónica en su negocio?

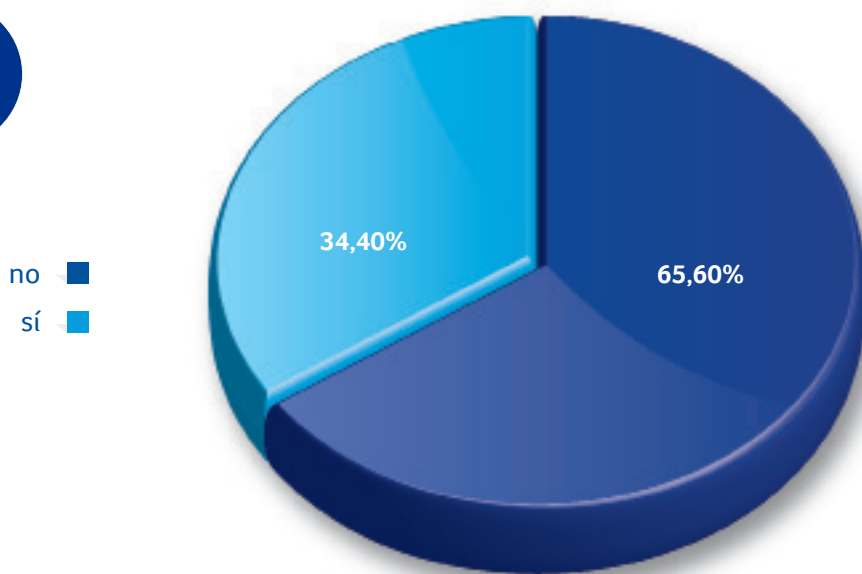


En caso negativo, ¿No utiliza la factura electrónica por que..?

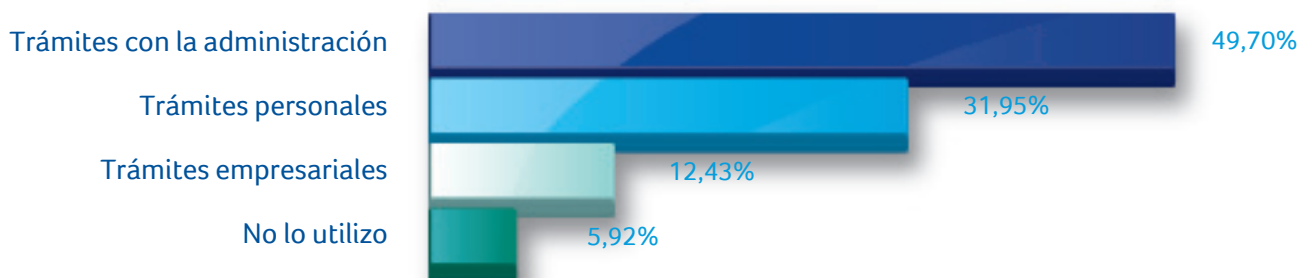




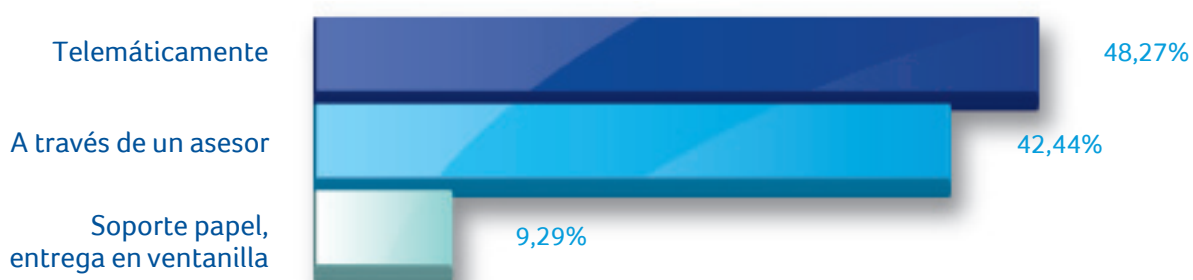
¿Posee DNI electrónico?

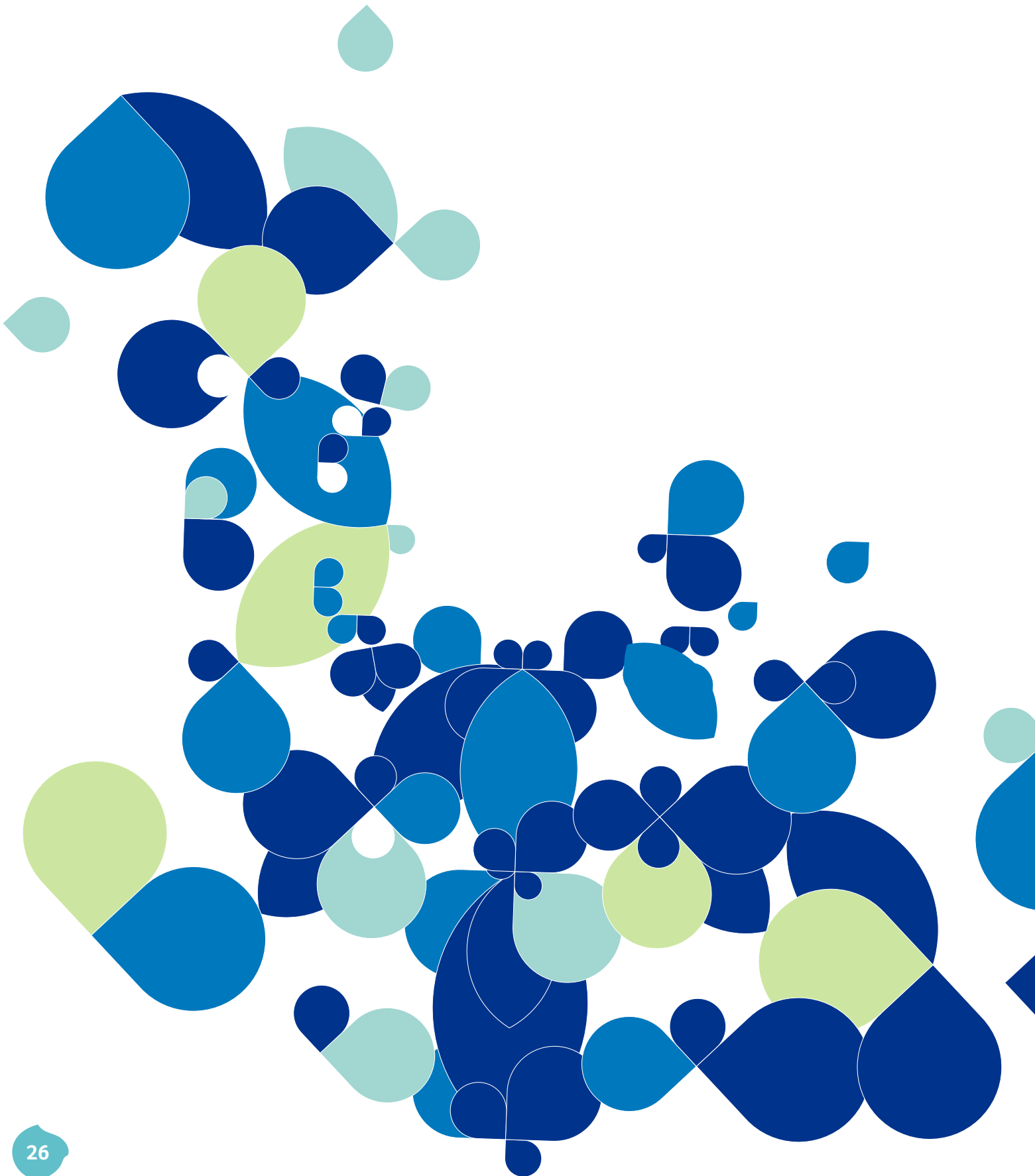


En caso positivo, ¿Qué uso le da?



¿Qué medios emplea para la presentación de sus modelos oficiales con la admistración?





No utilizo la facturación electrónica porque mis proveedores y clientes no la utilizan, aunque tengo pensado implantarla más adelante

Tengo el DNle, pero sólo lo uso para hacer trámites con la administración o temas personales

Prefiero entregar mi documentación por vía telemática para ahorrar tiempo, aunque muchos empresarios que conozco lo hacen a través de un asesor.



IV. Soluciones de gestión empresarial

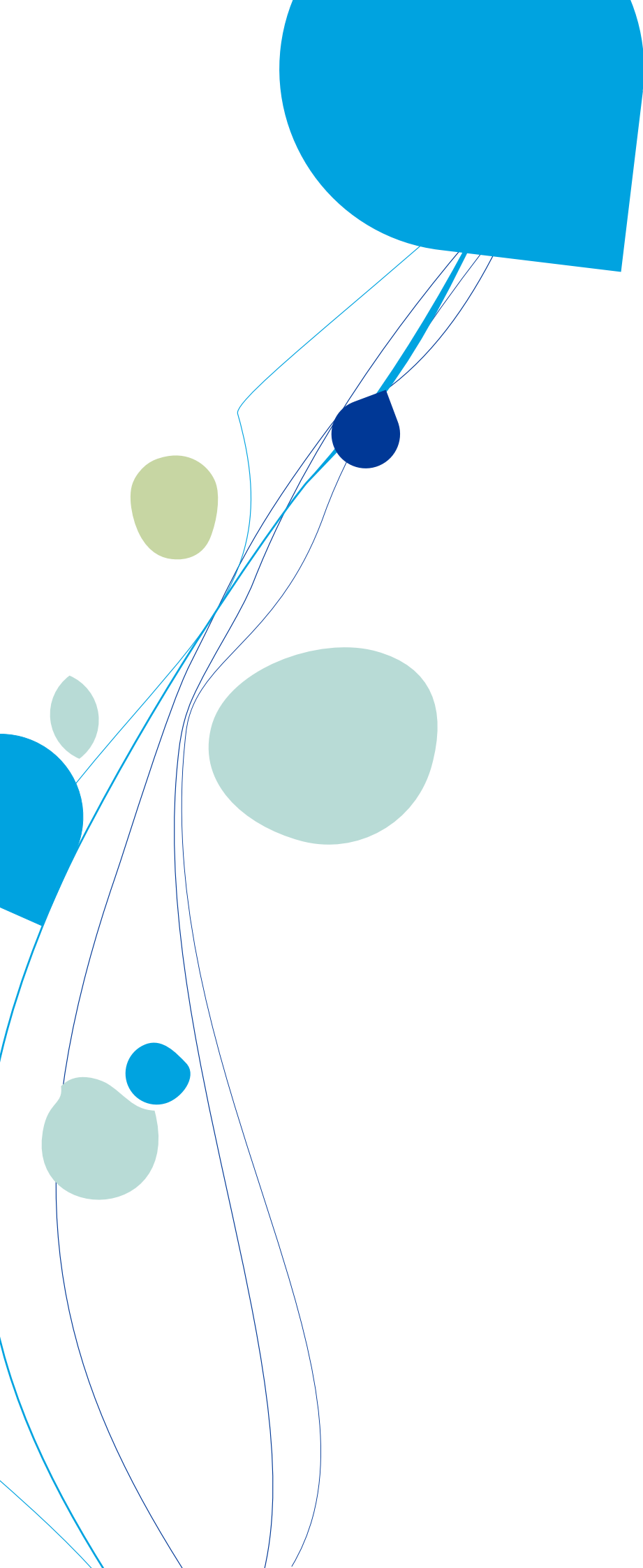
Resultados

La pyme española considera que las soluciones de gestión son imprescindibles para su negocio y que la tecnología es más importante para ellos que en 2010. De hecho, más del 34% cuenta con un software de gestión contable y ésta es la principal herramienta que las empresas tienen previsto adquirir en el próximo año (35,9%).

La gestión de la facturación y las herramientas de seguridad también son tenidas muy en cuenta por estas empresas, y las tienen implantadas el 21,73% y el 18,21% respectivamente.

En general, las pequeñas y medianas empresas de nuestro país utilizan soluciones de gestión para una o varias áreas de su negocio ya que les ahorra tiempo y dinero en el desarrollo de sus actividades diarias (7,5 sobre 10) y les ayuda a realizar una rápida, fiable y eficaz toma de decisiones (7,3 sobre 10).

En relación con el interés por las nuevas herramientas tecnológicas que se presentan para la gestión de sus negocios, y valorando esta preocupación con un máximo de diez puntos, la mayoría de las empresas considera que tiene un alto grado de interés por conocerlas y saber cómo aplicarlas (7,1).



¿Para cuáles de las siguientes áreas de su empresa dispone usted de una aplicación informática?



Valore de 1 a 10 su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones

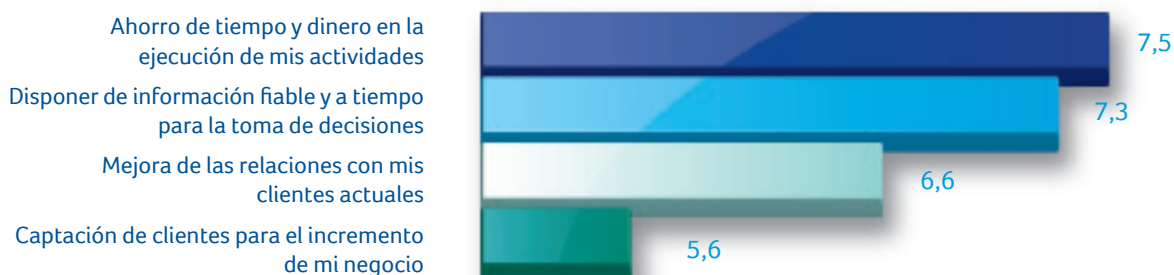
Las soluciones tecnológicas de las que dispongo son imprescindibles para la gestión de mi negocio



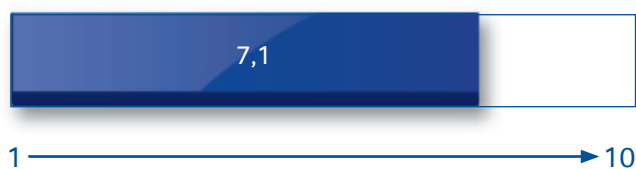
La tecnología es para mi más importante que en años anteriores



El principal beneficio del uso de las tecnologías es:



Me preocupa y estoy al tanto de todas las novedades tecnológicas asociadas a la gestión de mi negocio (grado de acuerdo con la afirmación, de 1 a 10)



¿En qué tipo de aplicaciones de gestión piensa invertir el año que viene?



En mi negocio es imprescindible utilizar el software de contabilidad y facturación porque ahorramos tiempo y dinero

Me interesa conocer las nuevas herramientas tecnológicas que se puedan adaptar a mi negocio



V. Gestión y estrategia global

Resultados

El 35,78% de las pymes considera que la crisis es una oportunidad.

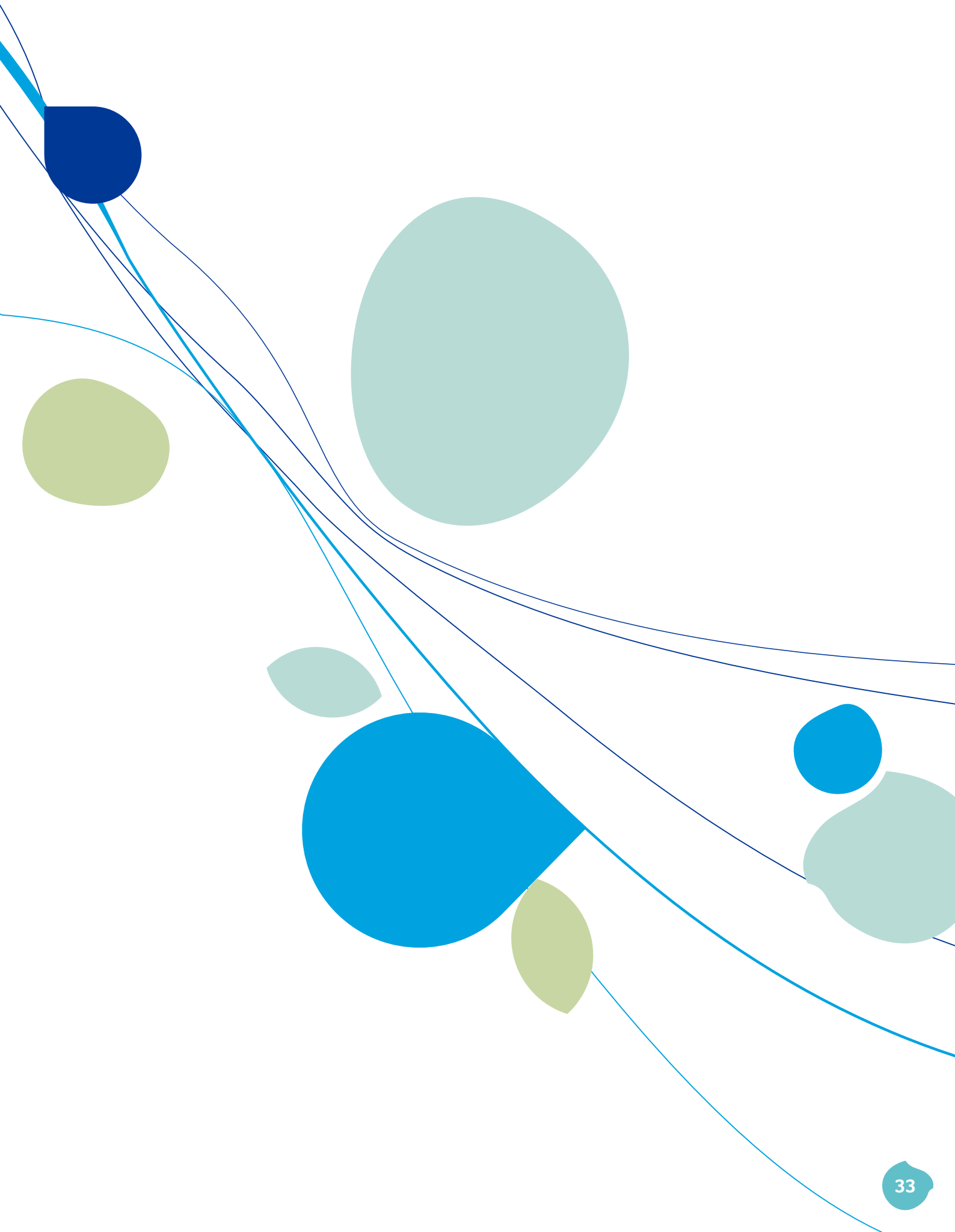
El 68,41% considera que hay muchas dificultades y requerimientos administrativos difíciles de solventar a la hora de crear una empresa. La principal barrera en este sentido es, para el 64,5% de las empresas, la falta de financiación seguida del miedo al fracaso, con un 15,74%.

En términos generales, cuando se pregunta sobre la principal preocupación del empresario sobre el negocio, el 50,79% responde que la morosidad, seguido de la capacidad de afrontar el pago de las nóminas de los empleados, con un 15,53%.

En el apartado correspondiente al uso de fuentes de información para estar al día de los temas que afectan al negocio, los canales más valorados son los medios tradicionales (5,86 sobre 10) y digitales (5,95 sobre 10). Los asesores y consultores, ferias, eventos, etc. son también importantes. En último lugar quedan las redes sociales (4,25 sobre 10).

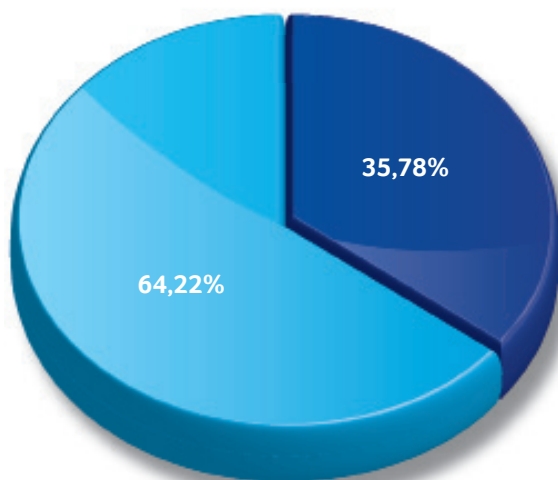
Al preguntar por el grado de influencia sobre una elección de compra de un determinado producto o servicio, las pymes confían en primer lugar en los expertos (7 sobre 10) y en las opiniones del entorno más cercano (6,62 sobre 10). La información de la empresa que comercializa el producto, vía agente comercial o en internet es valorada con un 5,66 sobre 10. De nuevo las opiniones en foros y en redes sociales son las menos valoradas, (4,67).

Por último los medios utilizados para contactar con un potencial proveedor de la empresa son el teléfono (41,89% de las empresas) y el e-mail (25,66%).



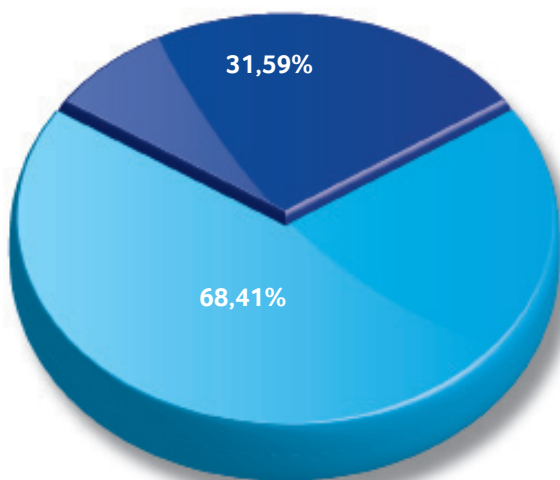
¿Considera que la crisis es una oportunidad?

no ■
sí ■

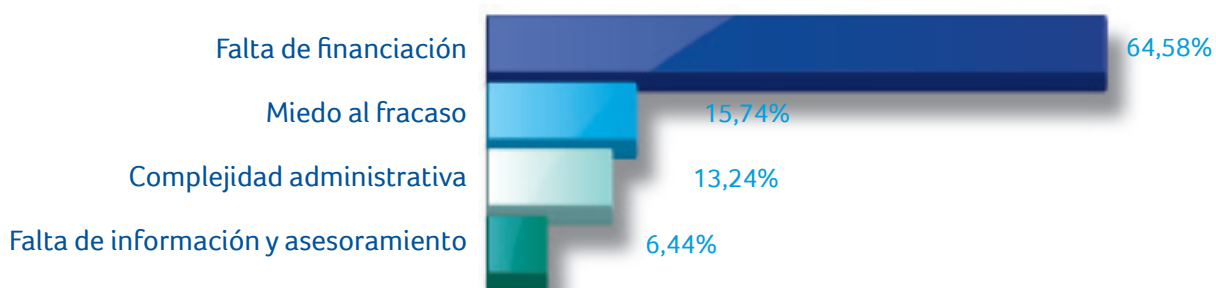


¿Considera fáciles de solventar los requerimientos administrativos necesarios para la creación de una nueva empresa?

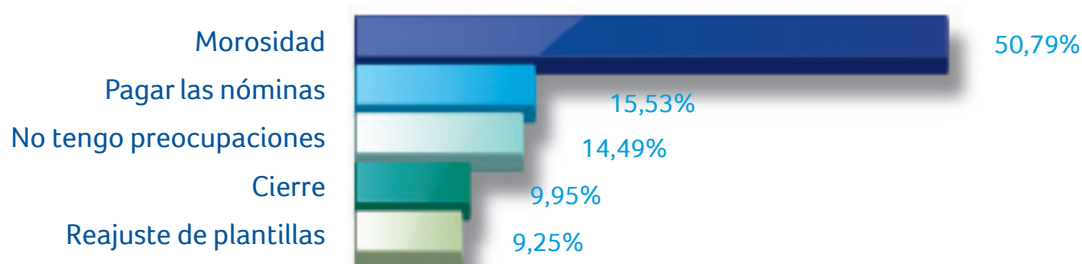
no ■
sí ■



A su juicio, ¿cuál de las siguientes opciones es la principal barrera para la creación de empresas?



Con respecto a su negocio, ¿cuál es su principal preocupación en estos momentos?



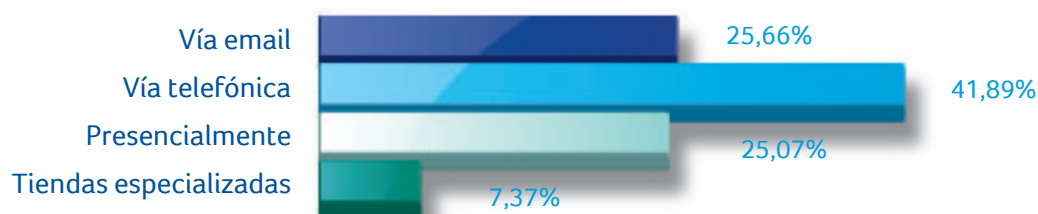
Valoración, de 1-10 de la importancia que tienen los siguientes medios que utiliza para estar al día de su negocio



Valoración, de 1-10 del grado de influencia con respecto a la decisión de compra



¿Cómo realiza su primer contacto con un proveedor de su empresa?



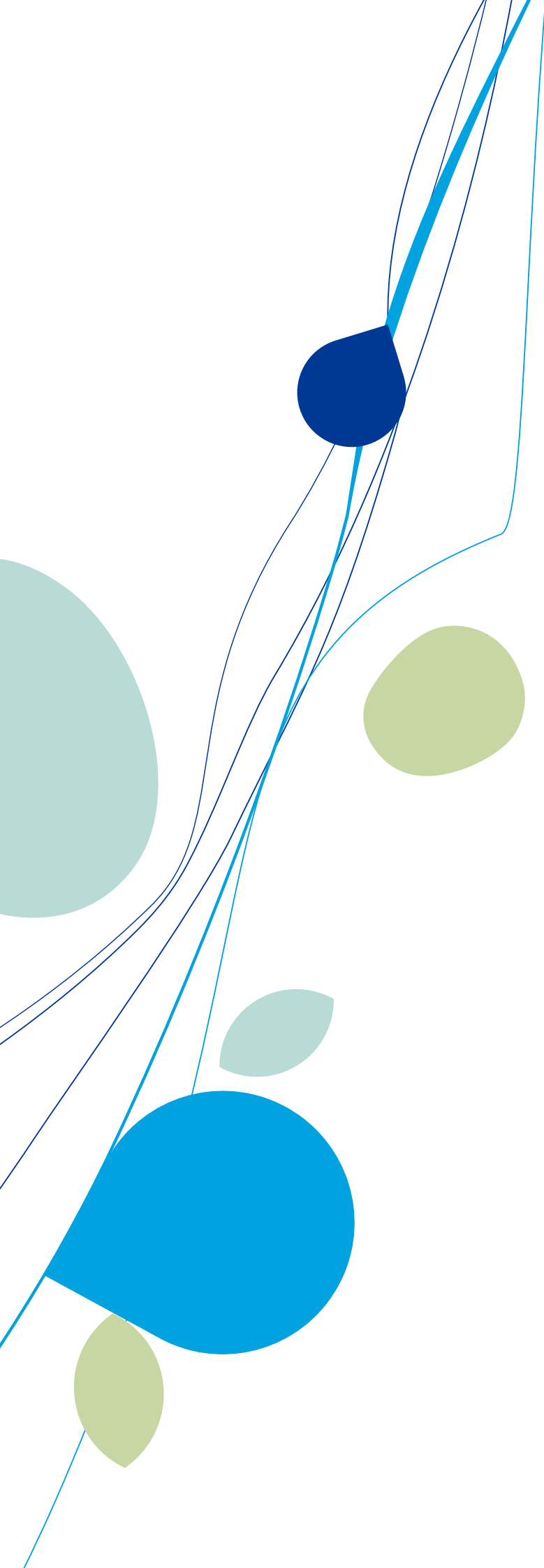
Sigo pensando que la crisis puede ser una oportunidad para la reflexión y la mejora

De todas formas cuesta mucho poner en marcha un negocio, sobre todo por la falta de financiación y los excesivos trámites burocráticos.

Me gusta estar al día de lo que pueda afectar al negocio pero no termino de fiarme de las opiniones de los foros

Lo mismo me ocurre a la hora de tomar una decisión de compra, es muy importante para mí lo que opinan mis amigos antes que lo que se comenta en las redes sociales





VI. La pyme ante la crisis

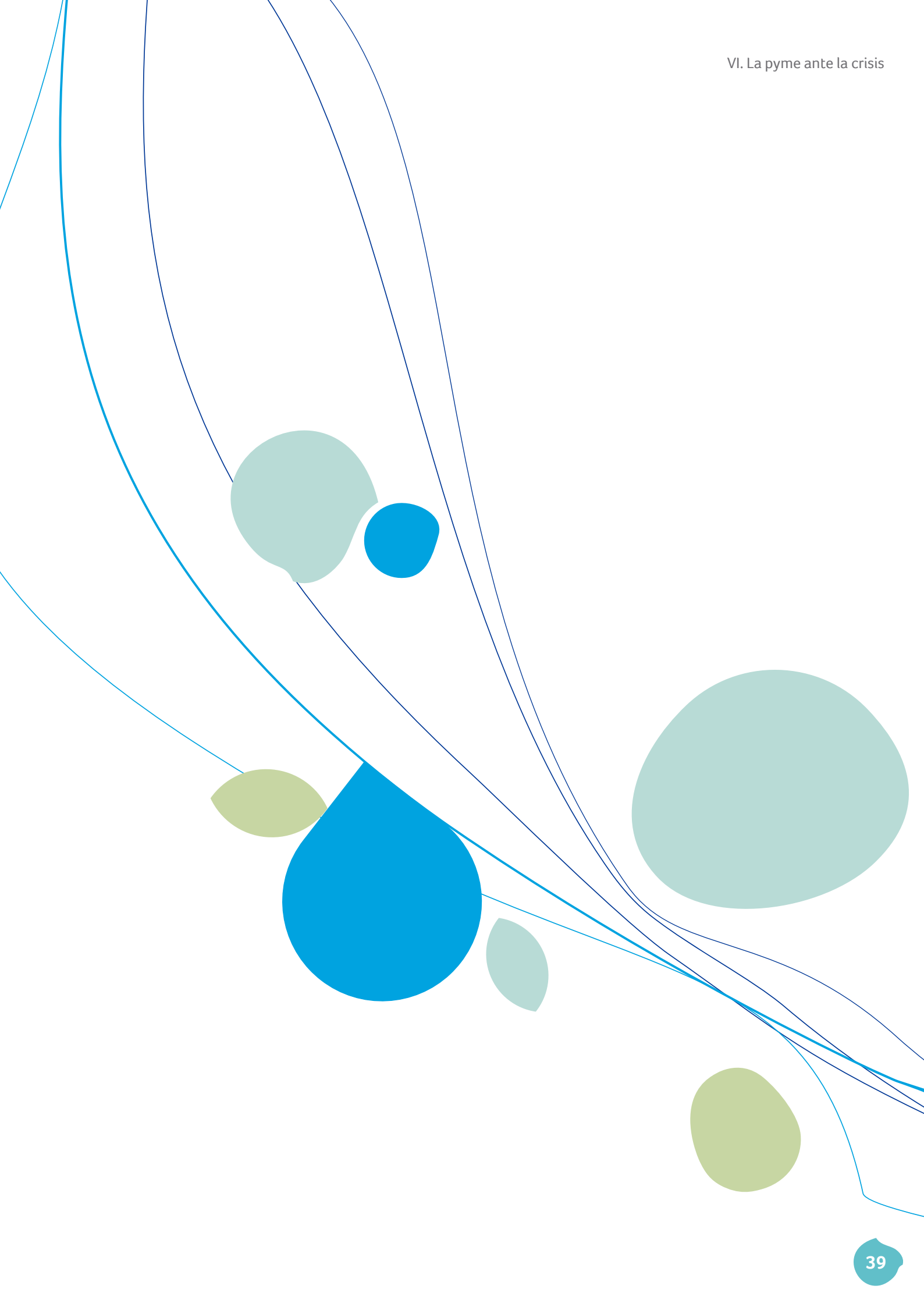
Resultados

La crisis económica ha afectado de lleno a la pyme en 2010. Más de un 88% ha sufrido de un modo u otro los efectos de la recesión en España.

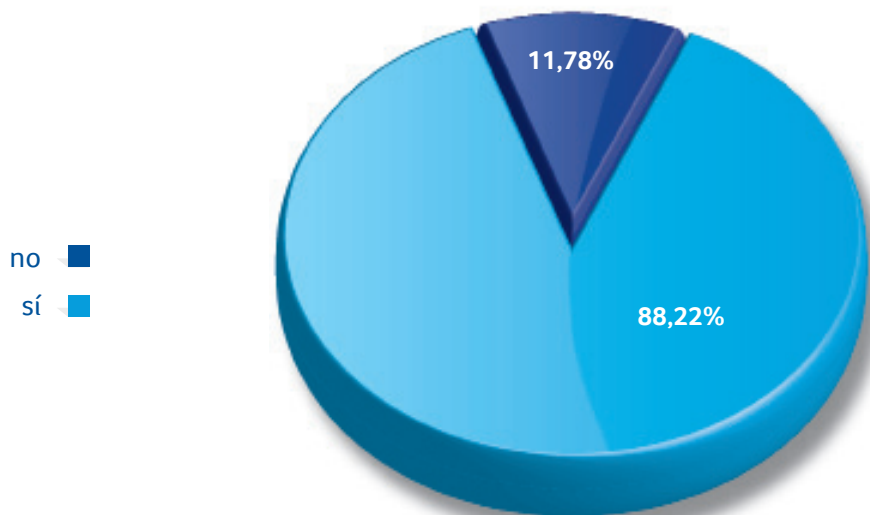
En este sentido, en la mayoría de los casos las empresas han descendido en ventas (72,89%), en beneficios (76,75%), o en número de clientes (60,5%). Y en muy pocos casos (menos de un 20%) crecieron las ventas, su beneficio (16,4%) o sus clientes (31,7%).

Preguntados por la fecha en la que consideran que saldremos de la crisis, cabe destacar que más del 50% apuntan a que esto ocurrirá entre 2014 y 2020, y un 40% estiman que será entre 2012 y 2013.

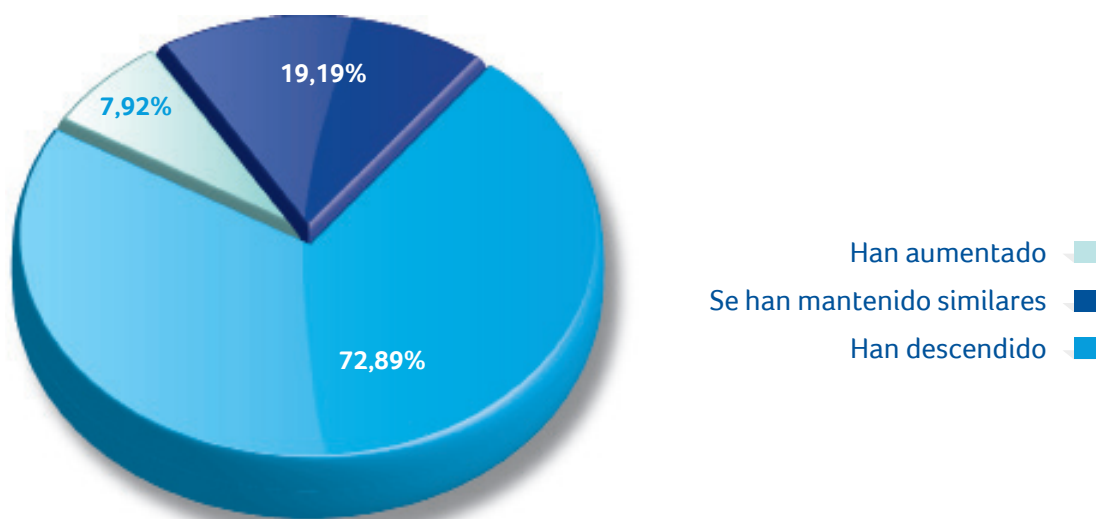
Sólo un 4,37% indica que 2011 será el año en que España empiece a recuperarse.



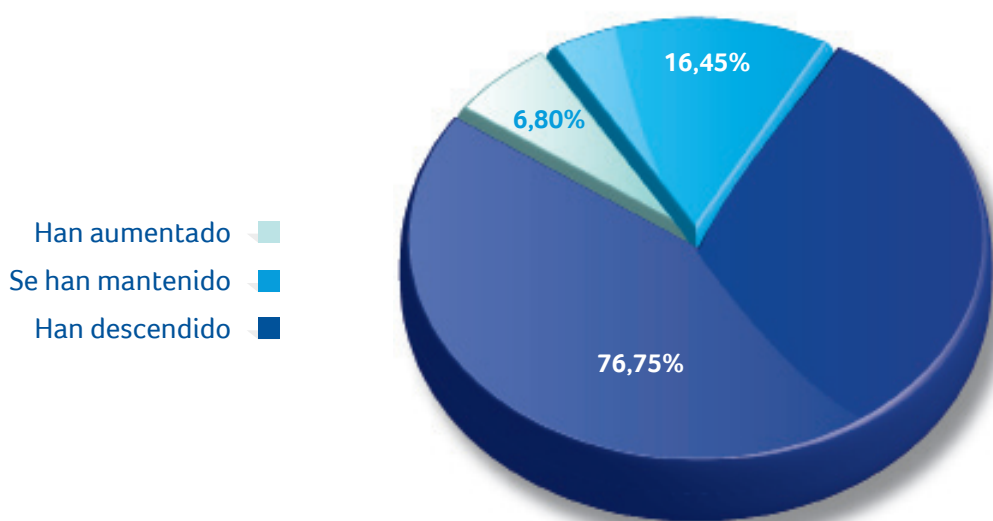
¿Le ha afectado la crisis a su negocio en 2010?



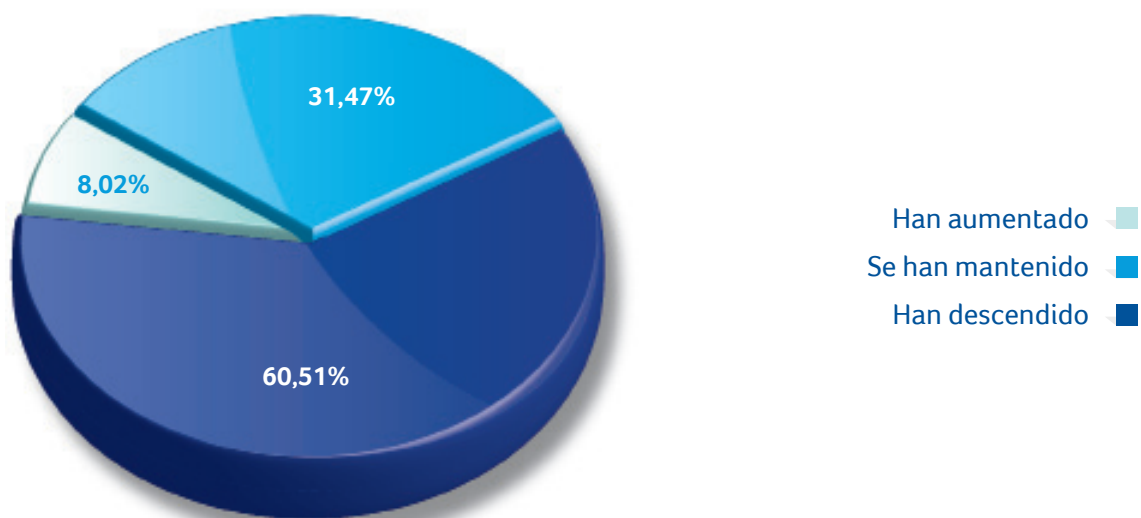
¿En 2010 sus ventas..?



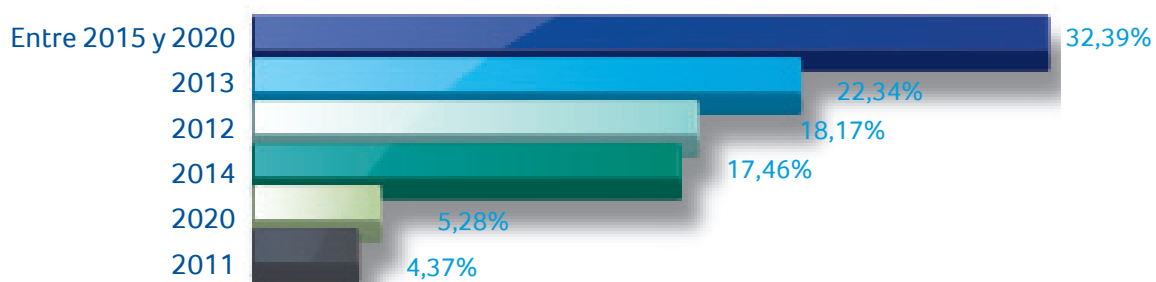
¿En 2010 sus beneficios..?



¿En 2010 su número de clientes..?



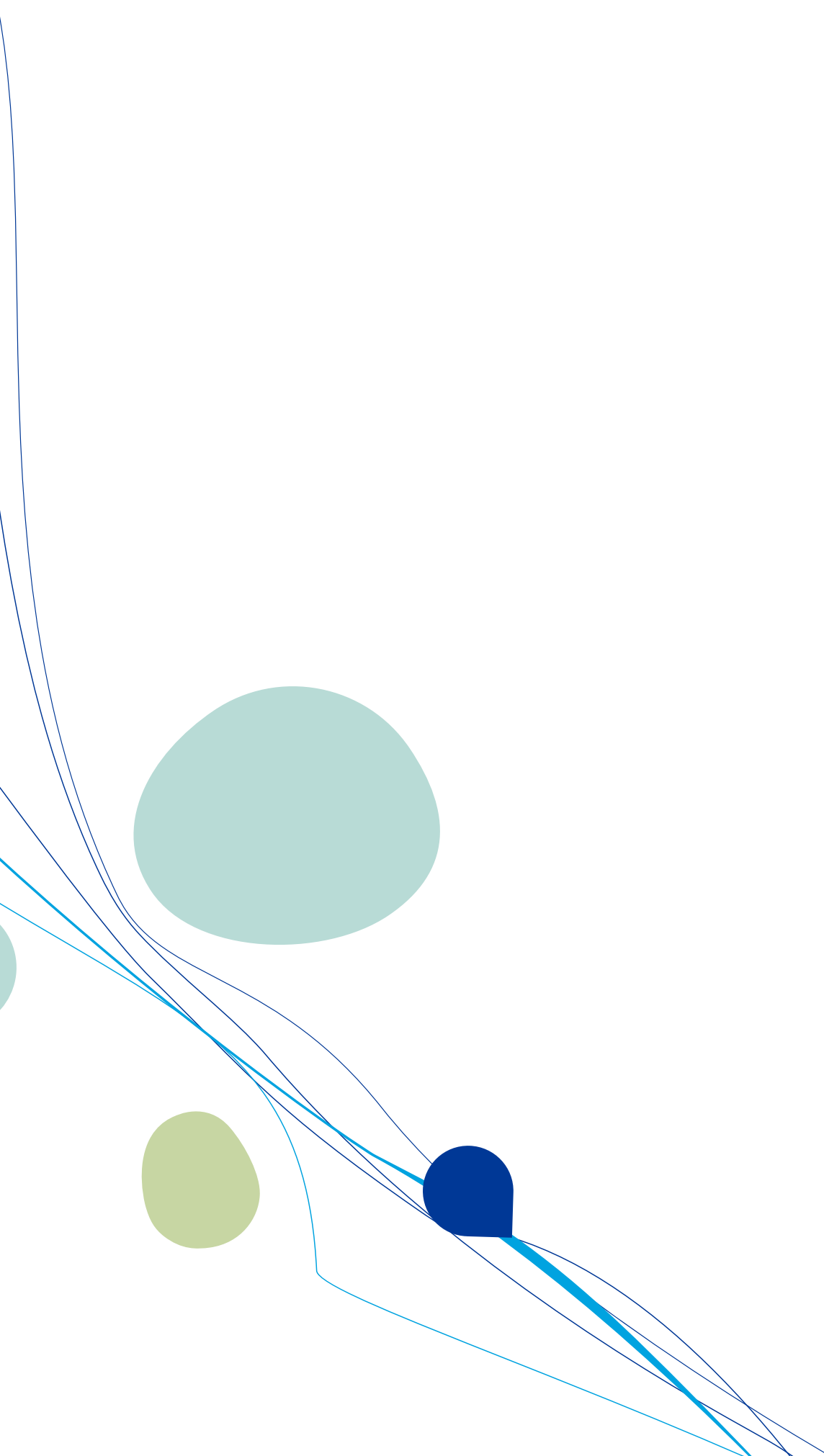
¿En qué año cree que saldremos de la crisis?



La crisis ha afectado a mi negocio, que ha descendido en ventas, beneficios y clientes

Tal y como está la situación, creo que saldremos de la crisis a partir de 2014-2015





VII. Inversiones, subvenciones y financiación en 2010

Resultados

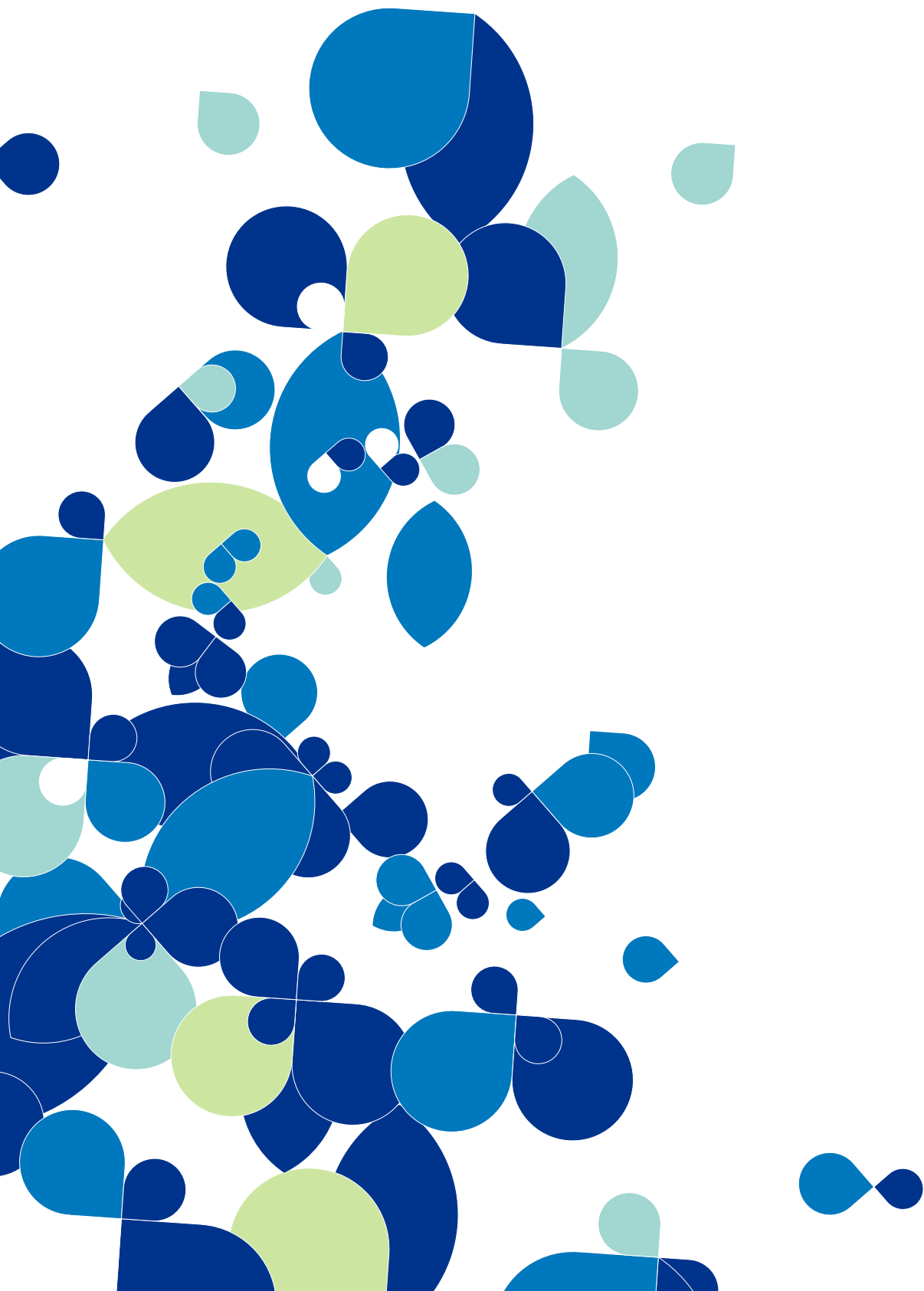
A pesar de la situación que están viviendo las pymes, cerca de un 44% de ellas ha adquirido en 2010 algún equipo informático, predominando los PC (45,3%) y los ordenadores portátiles (33,4%).

Algunos menos (39%) decidieron invertir en software de gestión, preferentemente en contabilidad (34,9%) y seguridad (24,2%).

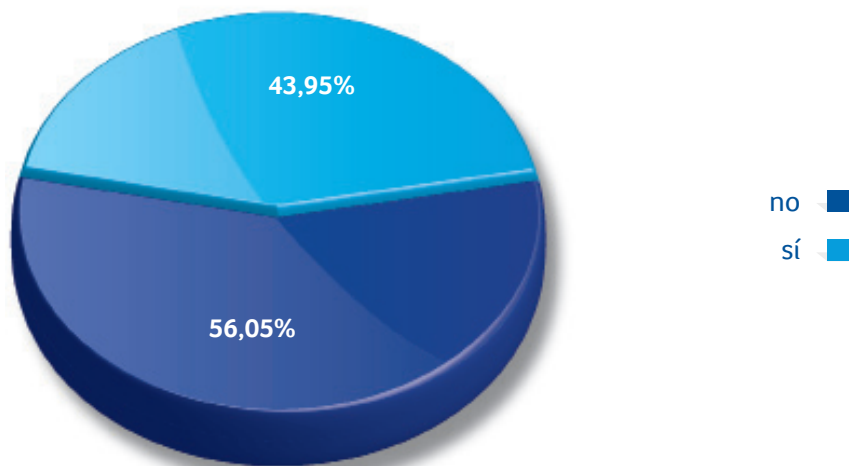
El 78,5% de las empresas, además, no han solicitado nunca una subvención para la compra de productos y servicios informáticos, fundamentalmente porque desconocen su existencia (53,7%), y a más de un 83% no le han concedido nunca una de estas ayudas.

Sin embargo, del 16,8% de las empresas que sí consiguieron una subvención para estos fines, más del 51% lograron ayudas autonómicas (51,6%) y estatales (33,6%).

Más del 65% no han conseguido que su entidad bancaria les concediera un crédito en 2010.



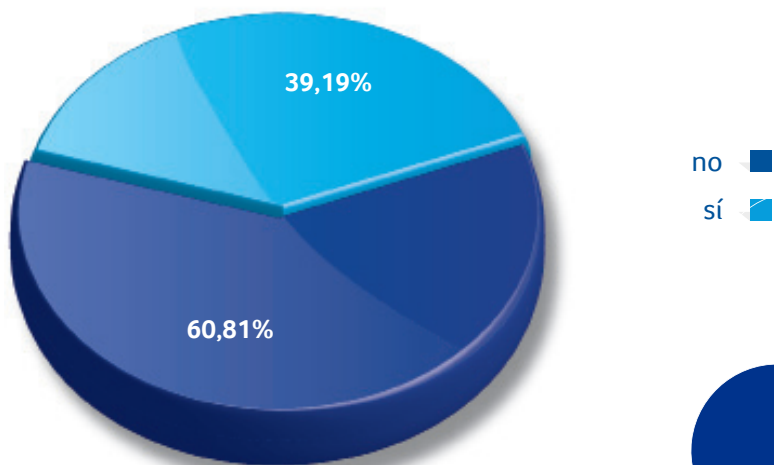
¿Ha adquirido en 2010 algún equipo informático para su empresa?



Tipo de equipo informático adquirido



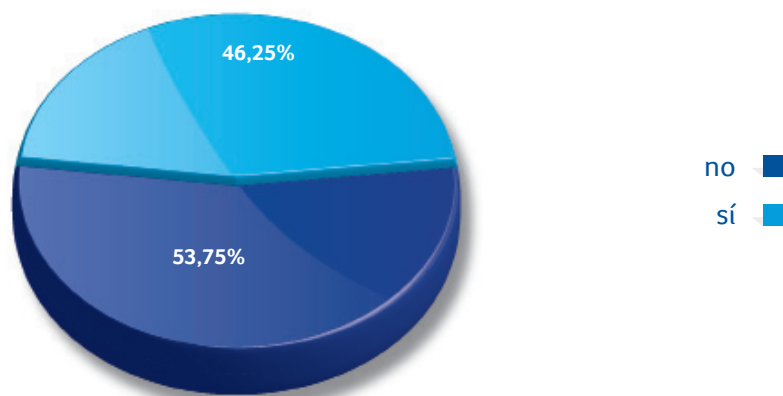
¿Ha adquirido en 2010 alguna aplicación informática para su empresa?



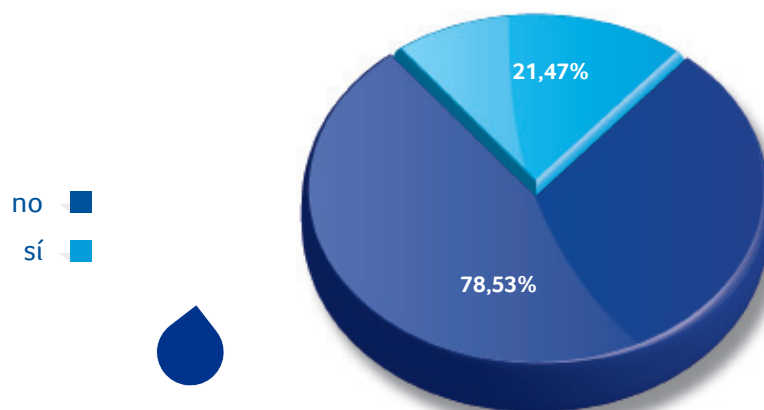
Tipo de aplicación informática adquirida



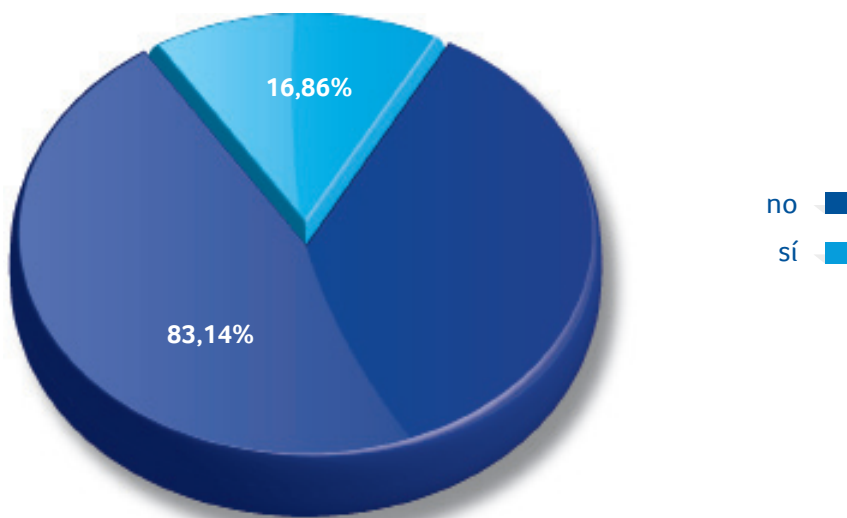
¿ Conoce la existencia de subvenciones para la inversión de productos y servicios informáticos?



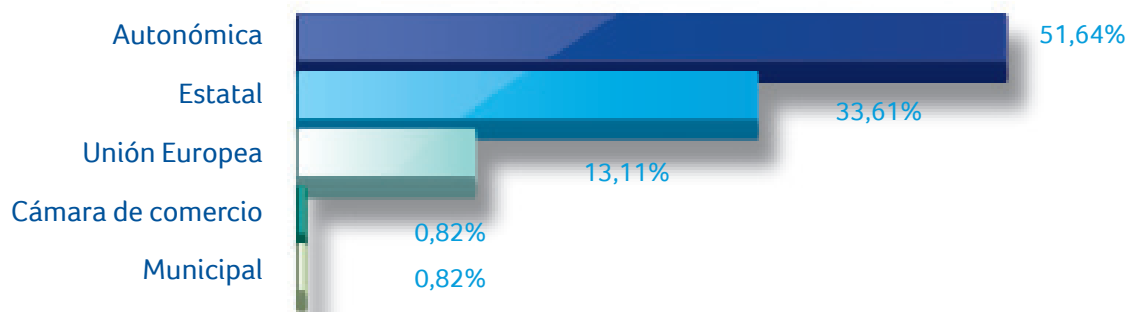
¿ Ha solicitado alguna vez alguna subvención para la compra de productos y servicios informáticos?



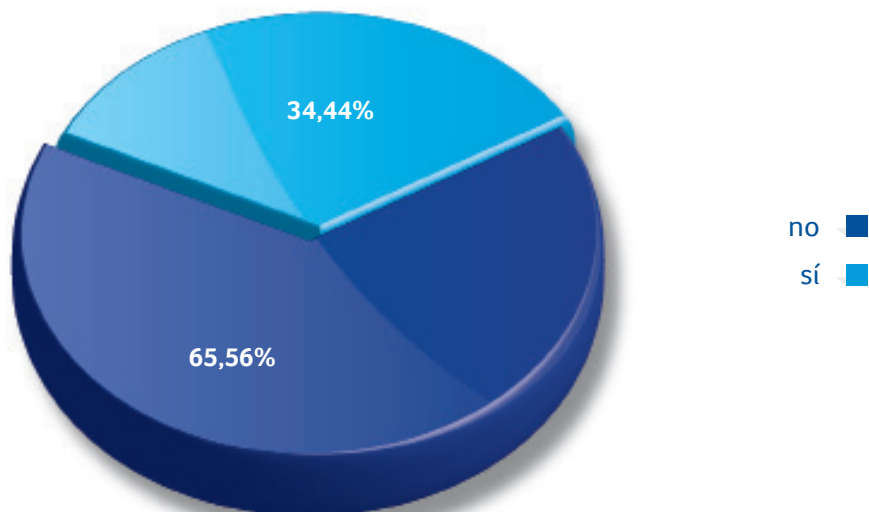
¿ Le han concedido alguna vez alguna subvención para la adquisición de productos y servicios informáticos?



La subvención concedida era..



¿Le ha concedido su entidad financiera un crédito durante 2010?



Este año he decidido invertir en ordenadores de sobremesa y software de contabilidad

No he solicitado ninguna subvención para la ayuda en la compra de productos y servicios informáticos porque desconocía su existencia

Tampoco mi banco me ha concedido el crédito que necesitaba



VIII. Entorno socioeconómico y sociopolítico

Resultados

Para el 39,5% de las pymes la economía mundial está comenzando a recuperarse levemente, frente al 35,20% que opina que está empeorando entre leve y significativamente.

Una opinión totalmente contraria cuando se les pregunta por la percepción en España. El 72% opina que la economía del país va a peor (de forma significativa para el 46,7% y levemente para el 25,3%).

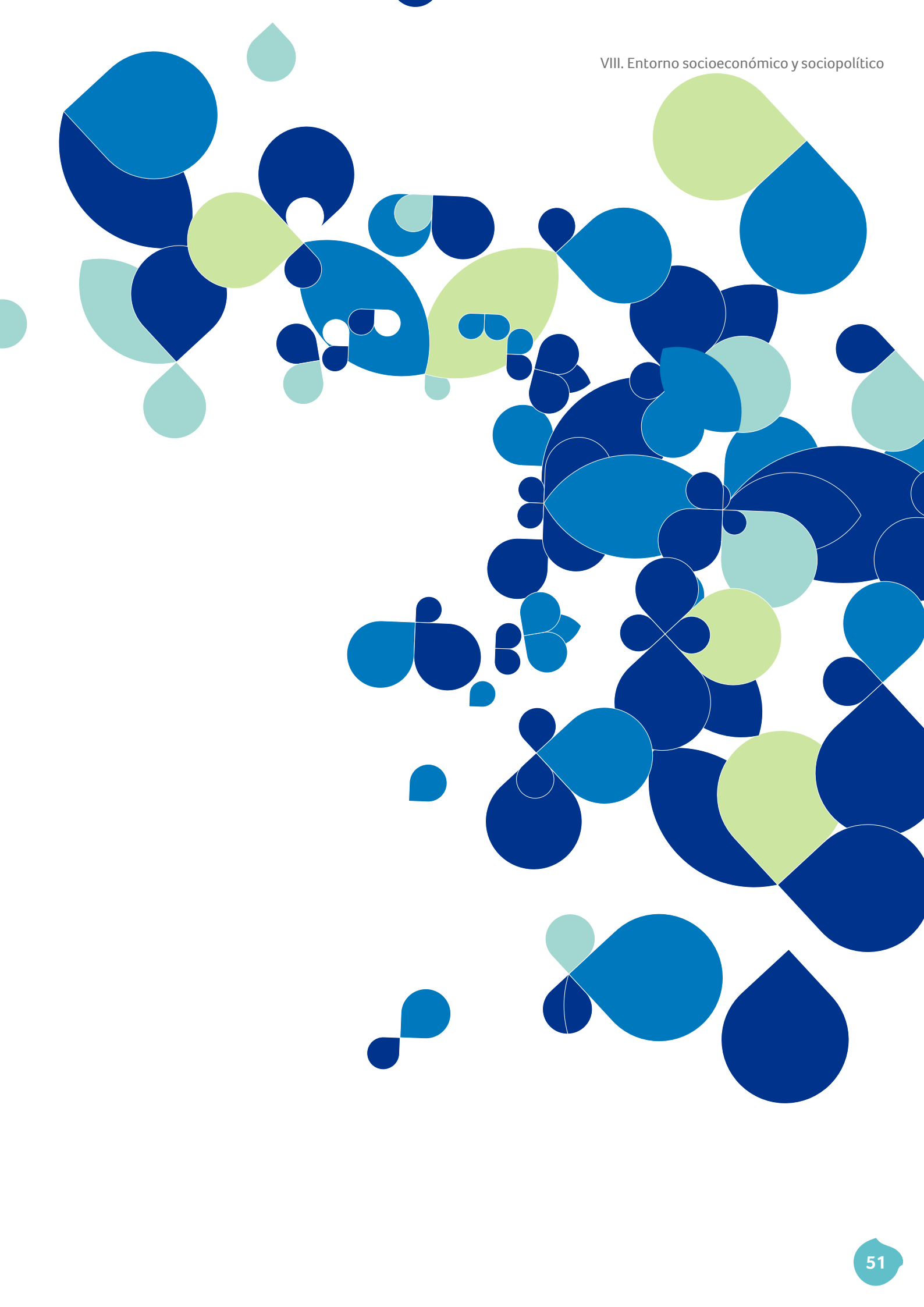
El 85,71% de las pymes considera que se ha perdido competitividad respecto al resto de países de la UE, y que entre los factores determinantes se encuentran la falta clara de inversiones en I+D (25,24%), la baja productividad de los trabajadores (23,52%) y la falta de formación y especialización (18,90%).

Sobre las medidas adoptadas por el gobierno para facilitar la salida de la crisis, el 87,86% de las pymes opinan que no son acertadas. Las más adecuadas a su juicio pasan por eliminar la duplicidad en las administraciones (37,3%), reducción de la presión fiscal (26%) y fomentar la contratación en la empresa (21,2%).

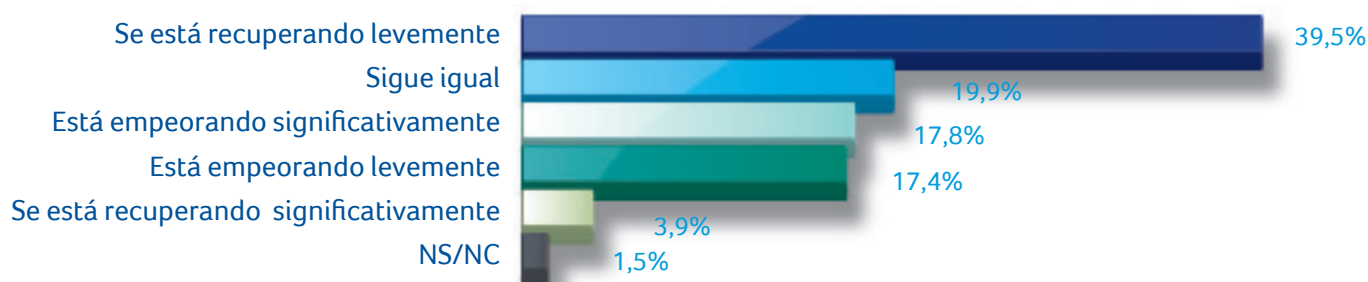
Sobre las medidas concretas aprobadas por el Gobierno, las pymes valoran su efectividad, de 1 a 10, de la siguiente forma: Nueva ley de medios de pago (4,2 sobre 10), reforma laboral (3,9 sobre 10) y reforma del IVA (3,1 sobre 10).

El 73,15% está de acuerdo en no subir la edad de jubilación más allá de los 65 años.

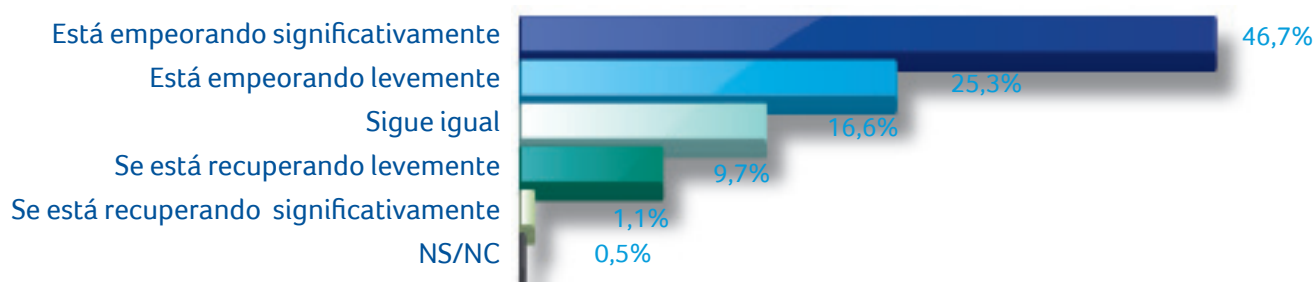
Por último, el 74% de las pymes reconoce que la crisis ha aumentado el nivel de estrés de los empleados.



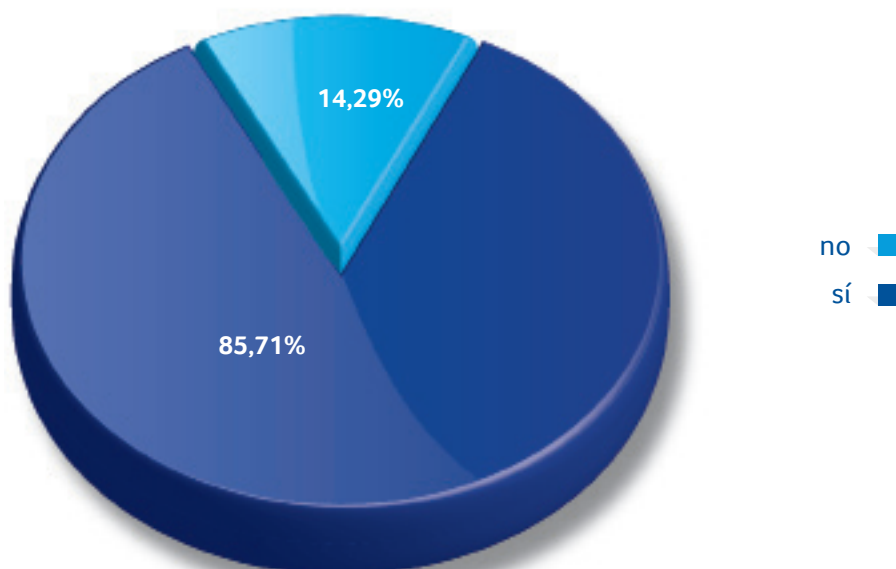
En comparación con el año 2009 ¿Piensa que la economía mundial se está recuperando o ha empeorado en el año 2010?



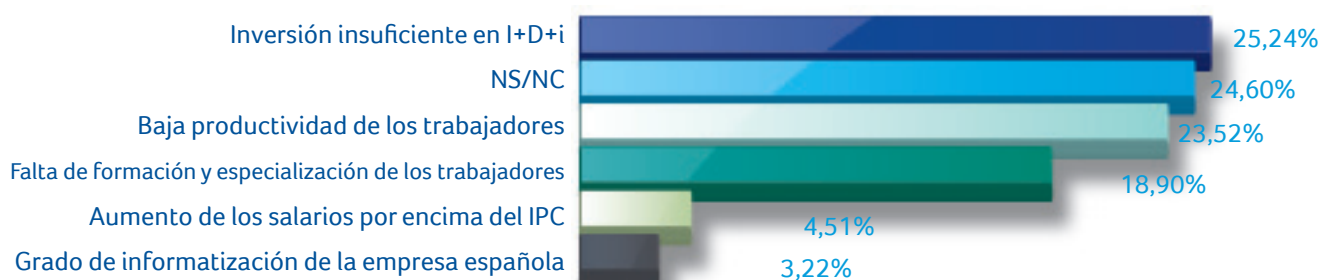
En comparación con el año 2009 ¿Piensa que la economía española se está recuperando o ha empeorado en el año 2010?



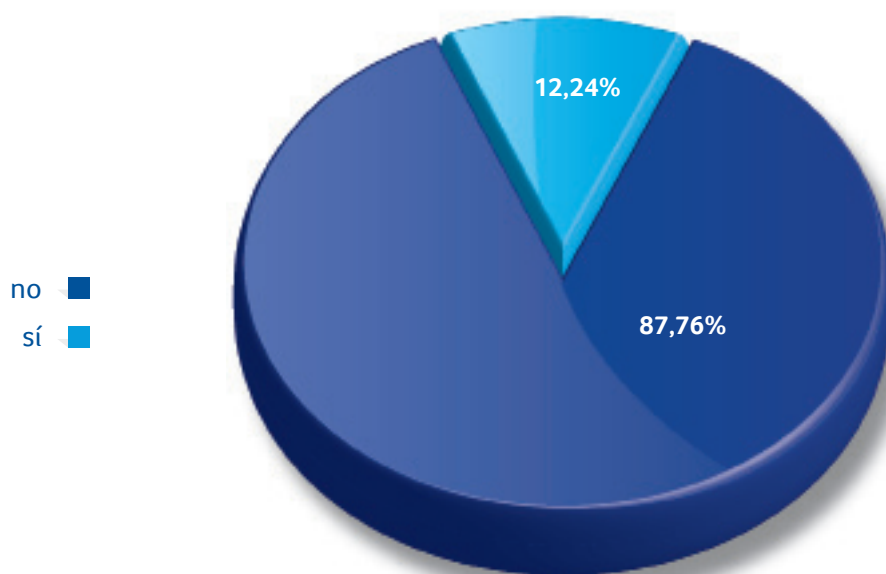
¿Considera que España ha perdido competitividad a raíz de la crisis económica respecto al resto de países que conforman la UE?



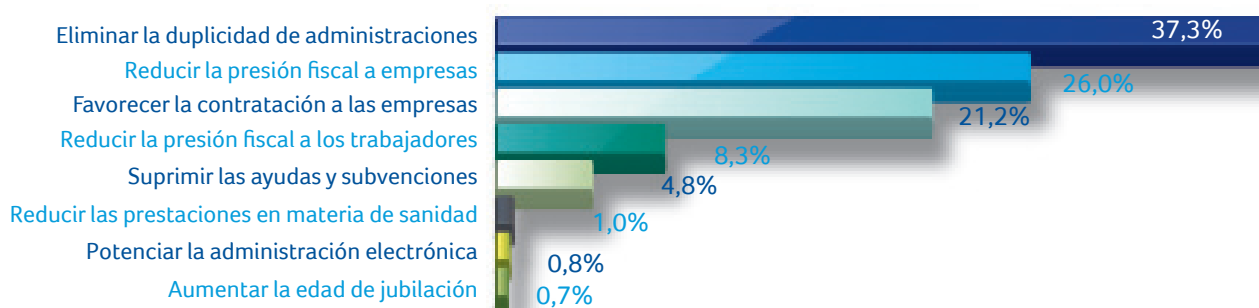
En su opinión, ¿Cuál de las siguientes opciones considera usted más relevante a la hora de justificar la pérdida de competitividad de la economía española?



¿Cree que las medidas tomadas por el gobierno son las adecuadas para una pronta recuperación y salida de la crisis?



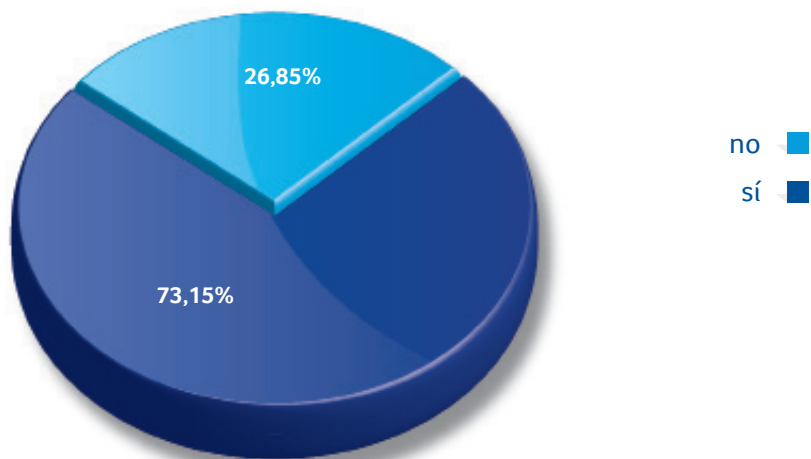
¿Qué medida considera más efectiva para salir de la crisis?



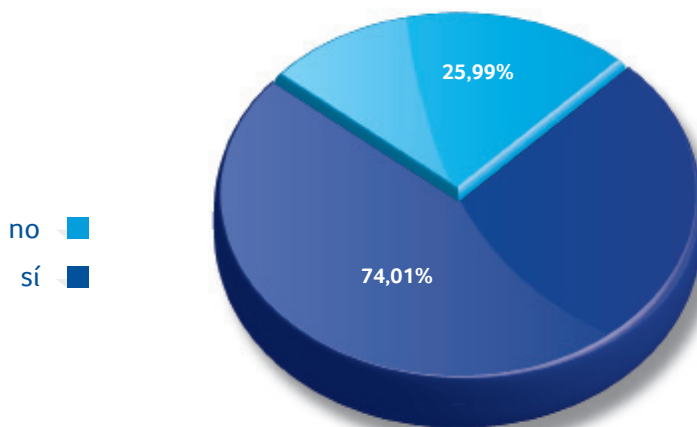
Valore de 1-10 el impacto de las siguientes medidas:



¿Está a favor de la edad de jubilación en los 65 años?



¿Ha aumentado la crisis el nivel de estrés de los empleados de su empresa?



Seremos los últimos de la UE en salir de la crisis

Hemos perdido mucha competitividad

Además las medidas adoptadas por el Gobierno no van a acelerar la recuperación

No veo claro el tema de retrasar la edad de jubilación. Lo que hay que hacer es mejorar más las políticas de contratación y facilitar la inserción laboral de los jóvenes



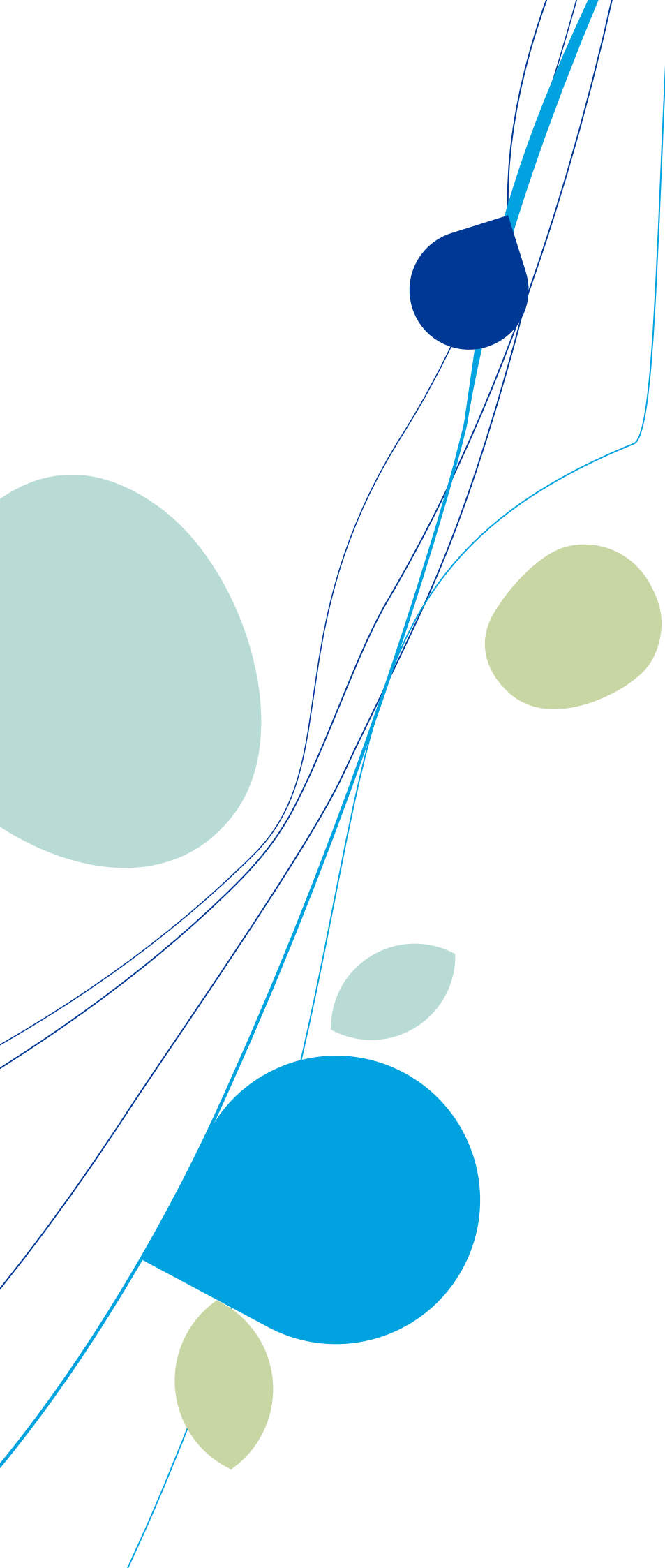
IX. Previsiones de inversión en 2011

Resultados

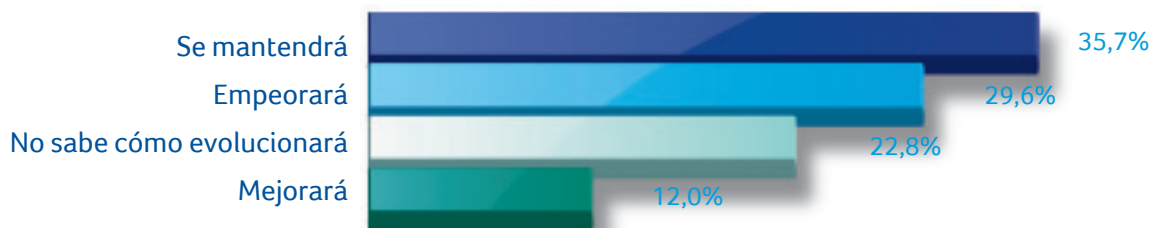
2011 se perfila como un año complicado para las pymes. Más de un 60% considera que la situación económica de su negocio se mantendrá o empeorará y sólo un 12% cree que mejorará. Y el 80,6% tiene como única meta sobrevivir.

Por ello, la mayoría no tiene previsto realizar ninguna inversión en hardware o infraestructuras tecnológicas (79,5%) ni en software (77,8%).

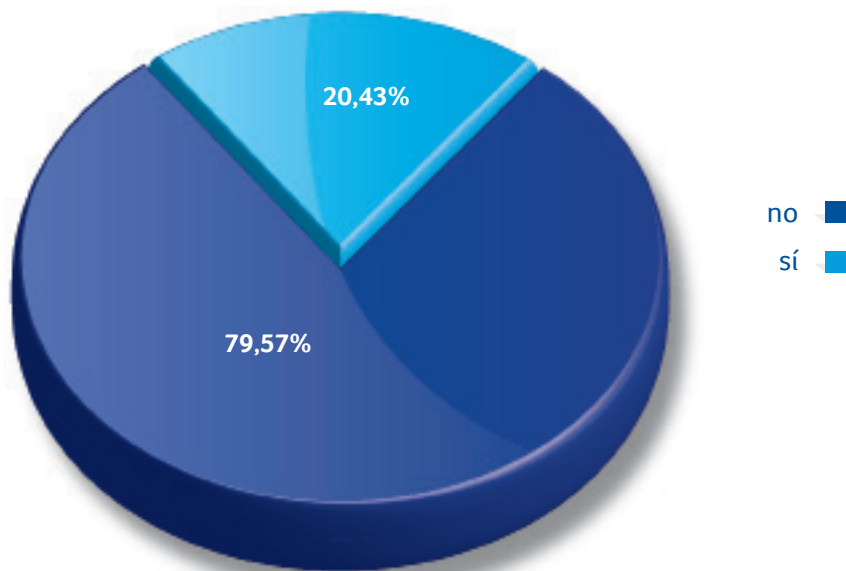
El 59% no invertirá en innovación aunque el 53% sí lo hará en formación. Tampoco contratarán nuevo personal (83,3%), no solicitarán créditos a entidades financieras (77%), ni invertirán en inmuebles (73%).



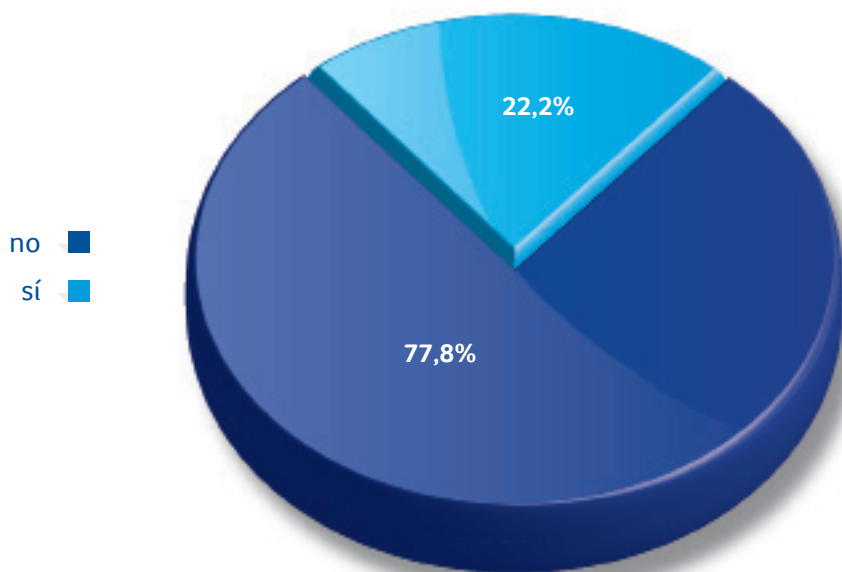
¿Considera que la situación económica para su negocio en 2011...?



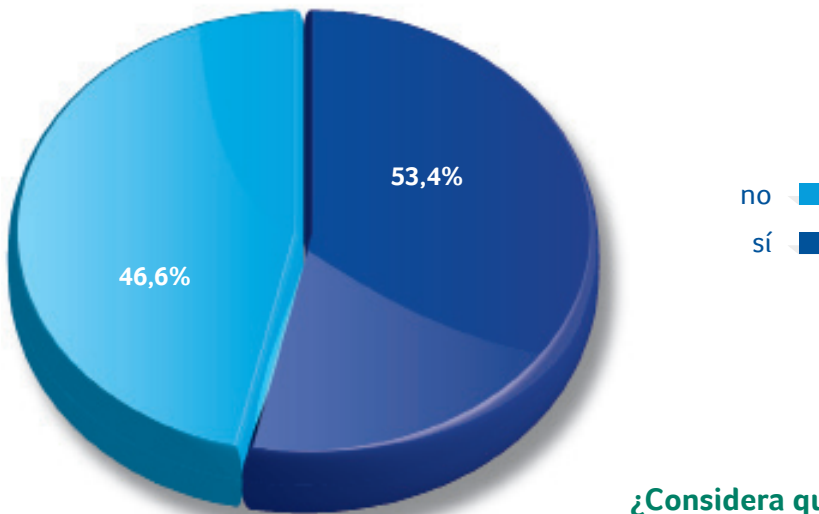
¿Considera que 2011 será un buen año para invertir en hardware e infraestructuras tecnológicas?



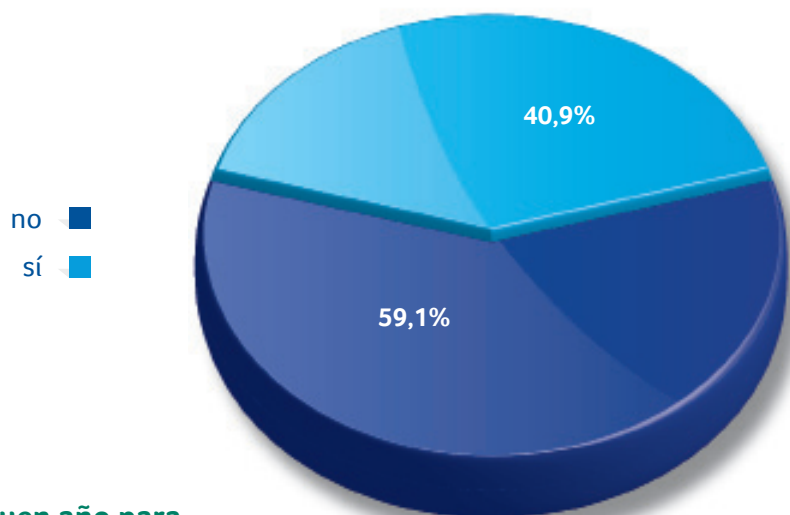
¿Considera que 2011 será un buen año para invertir en software?



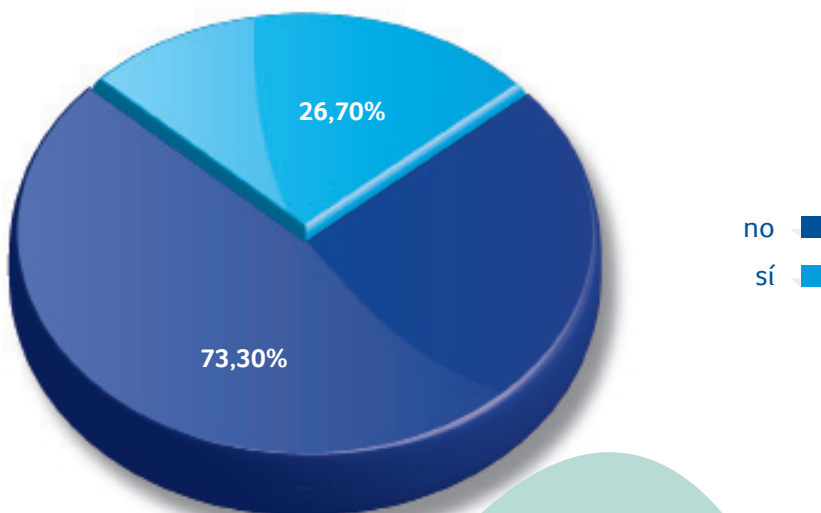
¿Considera que 2011 será un buen año para invertir en formación?



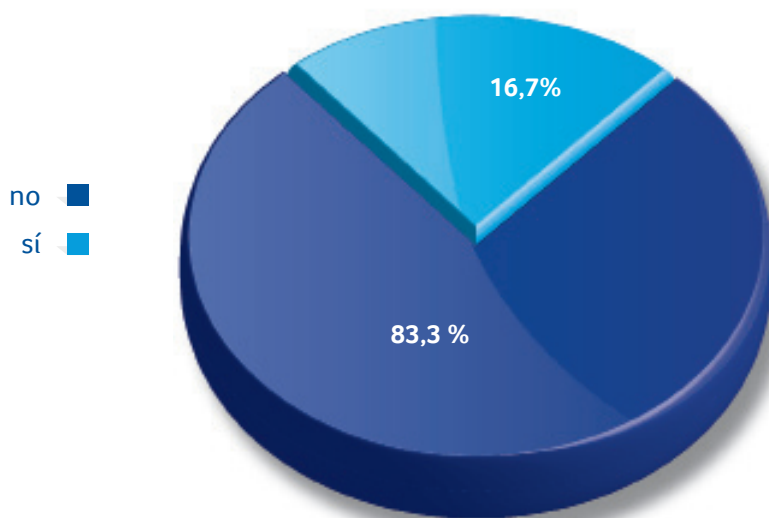
¿Considera que 2011 será un buen año para invertir en innovación?



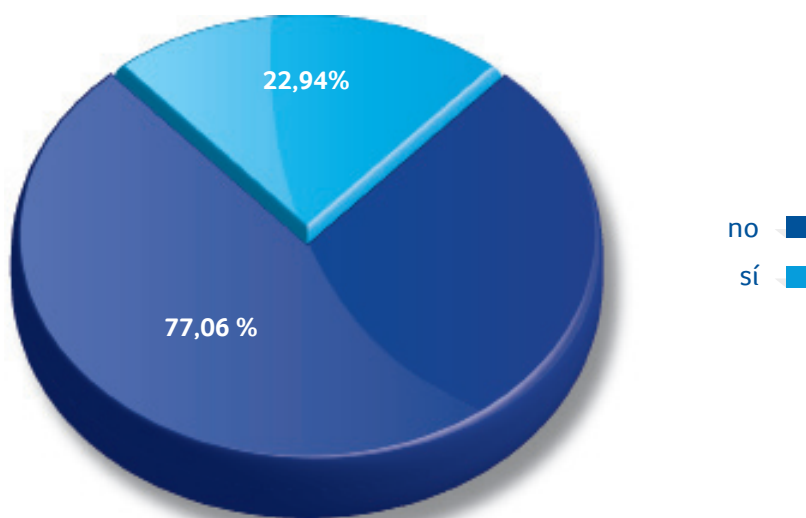
¿Considera que 2011 será un buen año para invertir en inmuebles?



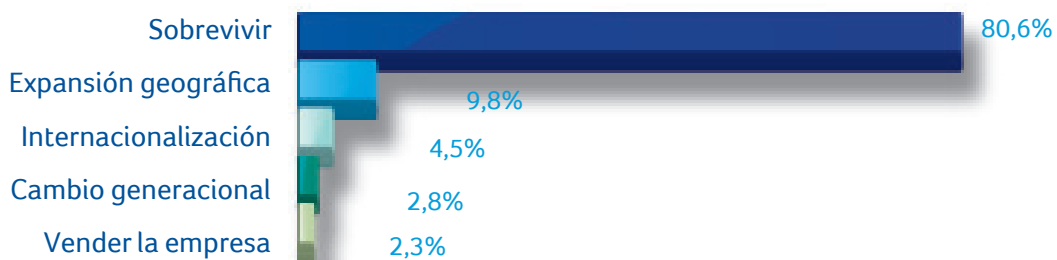
¿Considera que 2011 será un buen año para contratar personal?



¿Tiene previsto solicitar un crédito a una entidad financiera el próximo año?



¿Cuál es la principal meta que se plantea para su negocio a medio plazo?



Creo que mi negocio empeorará en 2011, o por lo menos se mantendrá

Mi objetivo principal este nuevo año es Sobrevivir

No voy a realizar inversiones en personal, ni en innovación, hardware, software o infraestructuras. Tampoco pediré un crédito aunque tal vez sí invierta en formación



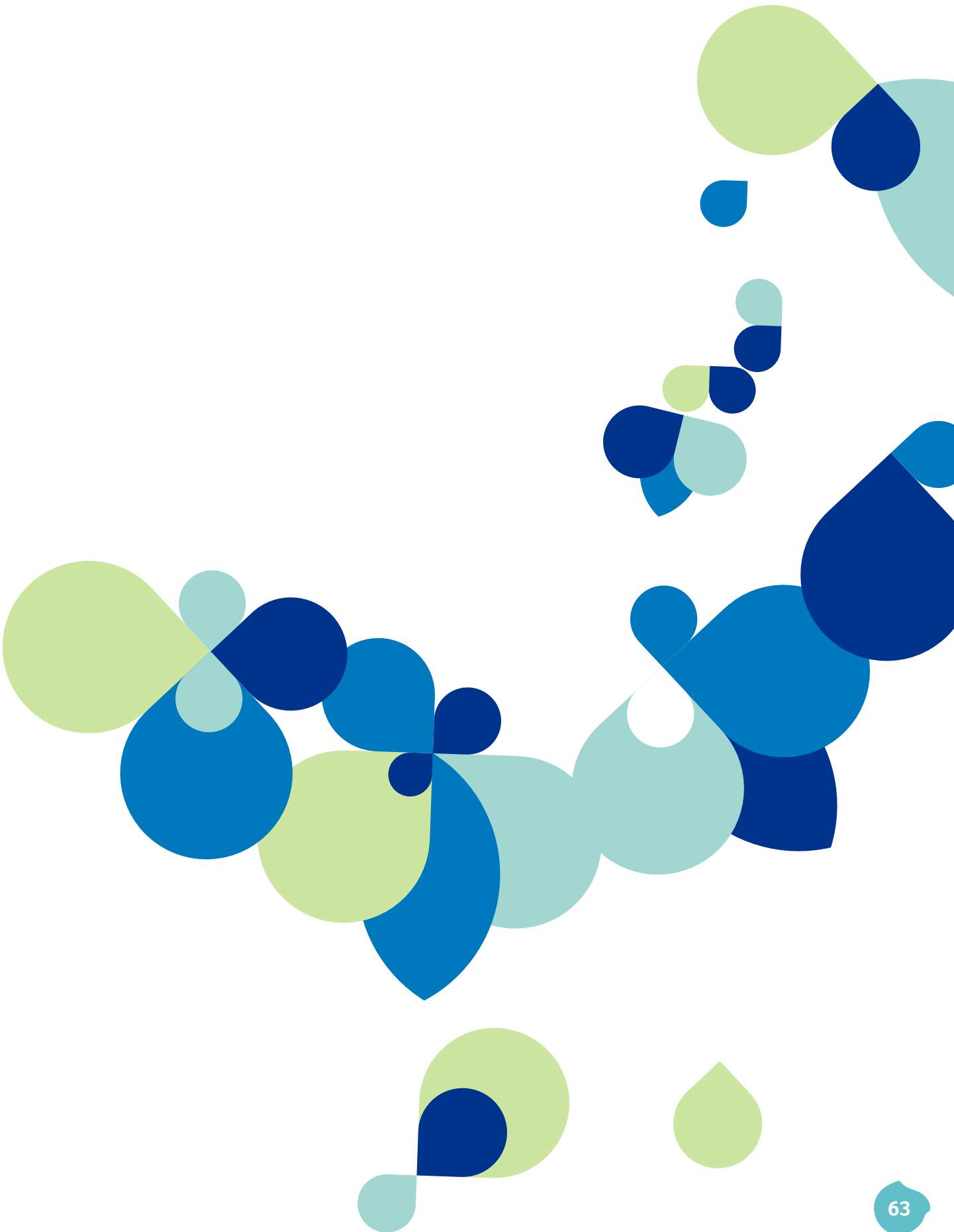
Anexo 1. Sage Business Index 2010

Resultados

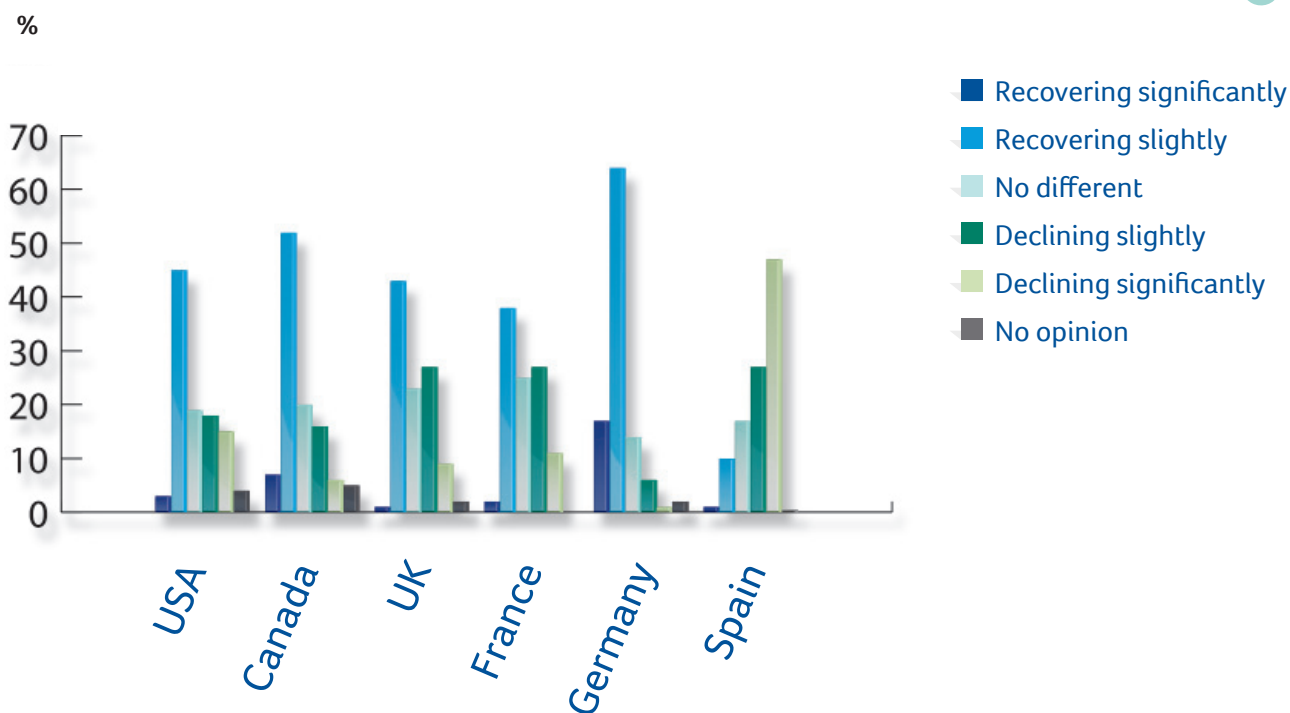
Sage ha realizado a nivel internacional el estudio denominado Sage Business Index, un informe sobre el comportamiento de la pyme en Reino Unido, Francia, Alemania, Estados Unidos, Canadá y España.

Algunos de los principales resultados:

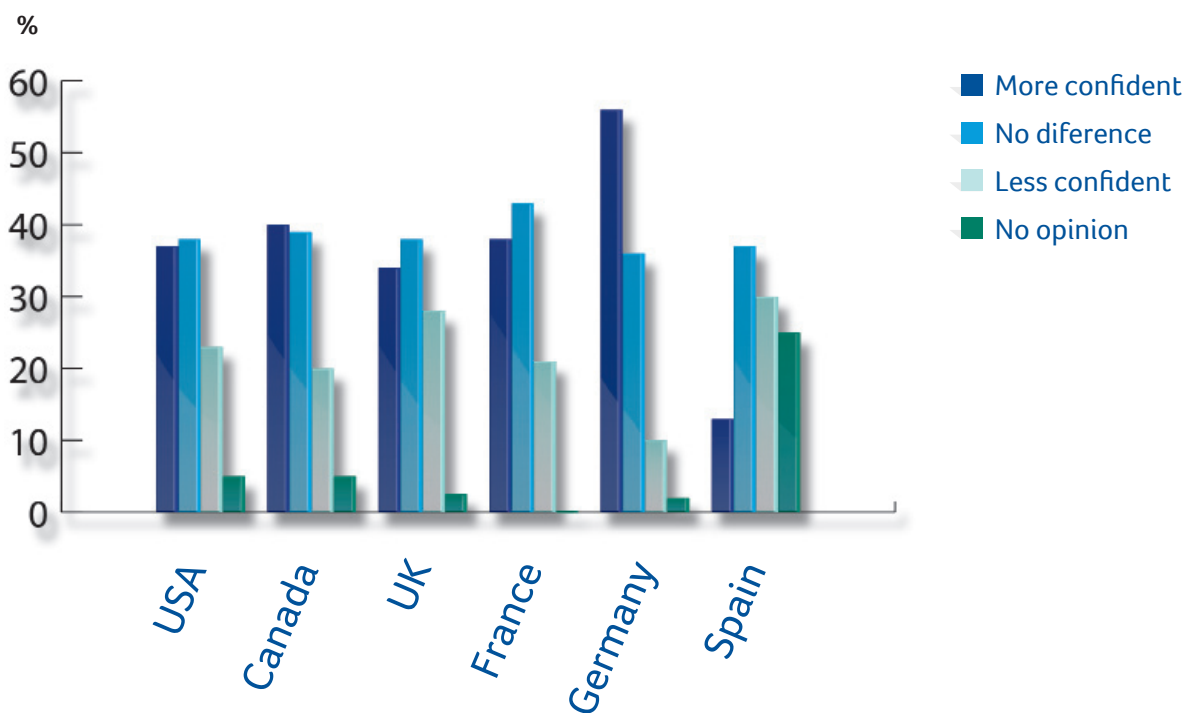
- El 53% de los encuestados piensan que la economía de su país se está recuperando, leve o significativamente. España es el único país que destaca mayoritariamente la tendencia opuesta (47%).
- Preguntados por los planes para el próximo año, España destaca su inversión en Formación (53%) y el lanzamiento de productos y servicios innovadores (41%). Sin embargo, el resto de países va a centrar sus esfuerzos en reducir sus gastos (alrededor del 50%) y en controlar mejor sus finanzas (entre el 35 y el 50%). También en el resto de países, a diferencia de España que no lo va a tener en cuenta, más del 30% de empresarios invertirá en marketing y ventas.
- En relación con las fuentes de información para poner en marcha sus negocios, se muestra una clara tendencia hacia los asesores como principal persona de contacto (más del 55% de respuestas en todos los países, excepto España, con un 18%). Francia (25%) y España (49%) cuentan con el consejo de amigos y familiares.
- La reducción de la burocracia con la administración (más del 50% de respuestas), y el menor pago de impuestos (más del 48% excepto Alemania con 32% y España con 21%) son los aspectos que, a juicio de los empresarios, deberían poner en marcha los gobiernos para ayudar a las empresas.



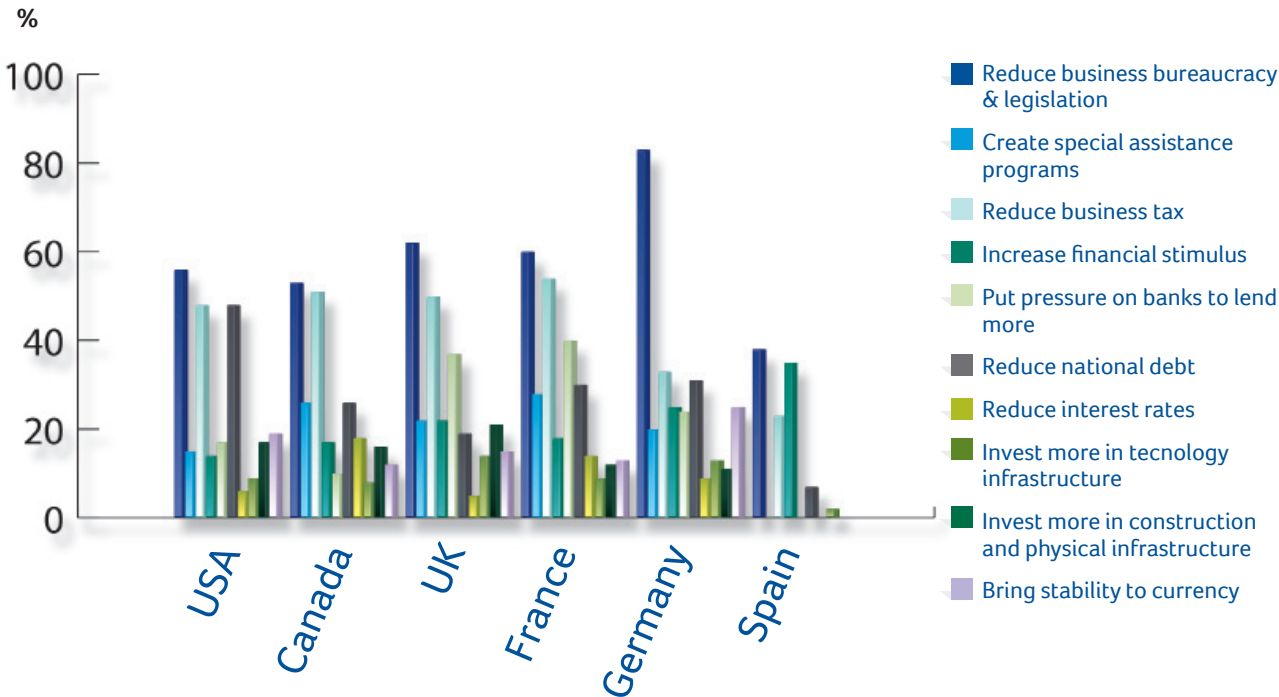
¿Crees que la economía de tu país se está recuperando o empeorando?



En comparación con el año pasado, ¿Cómo valoras la situación de tu negocio?

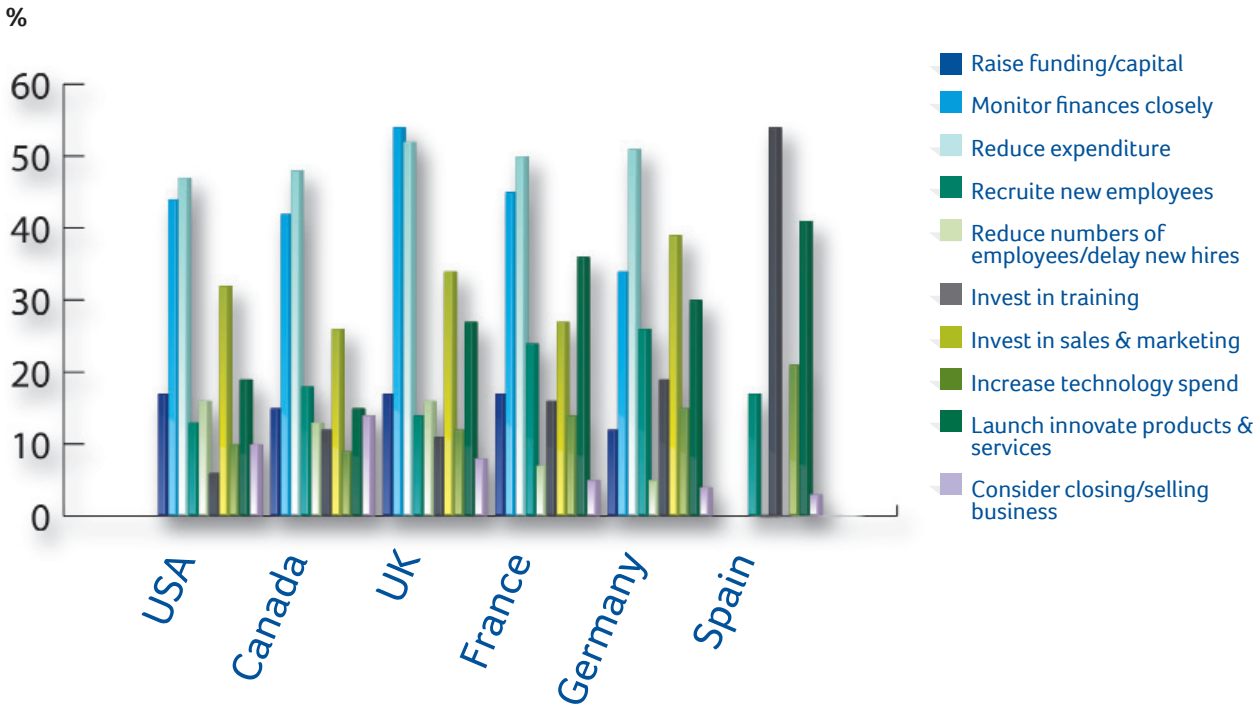


¿Qué crees que debería hacer el Gobierno para ayudar a tu negocio?*



* Respondents could give multiple answers to this question.

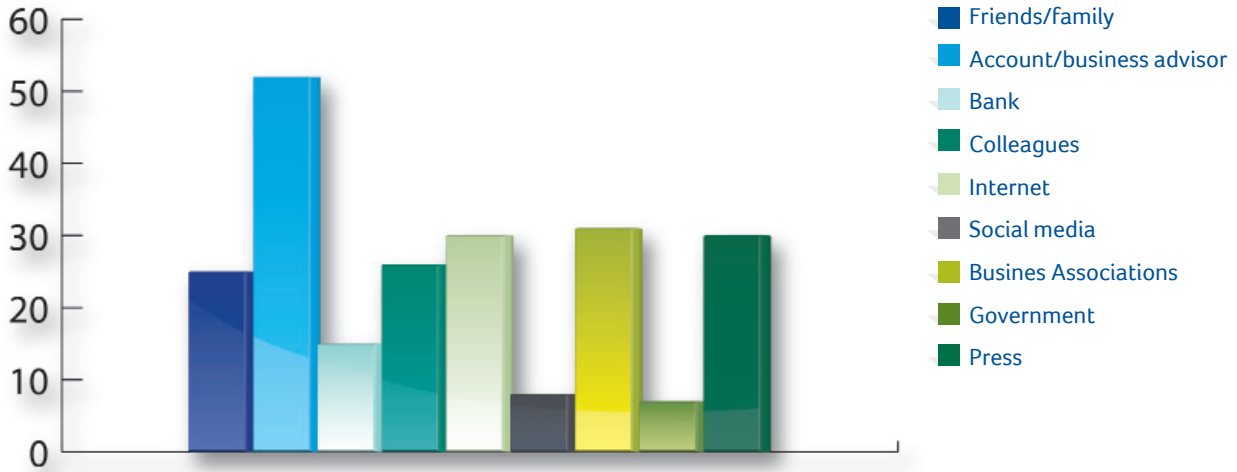
¿Cuál de las siguientes acciones tienes previsto realizar el año que viene?*



* Respondents could give multiple answers to this question.

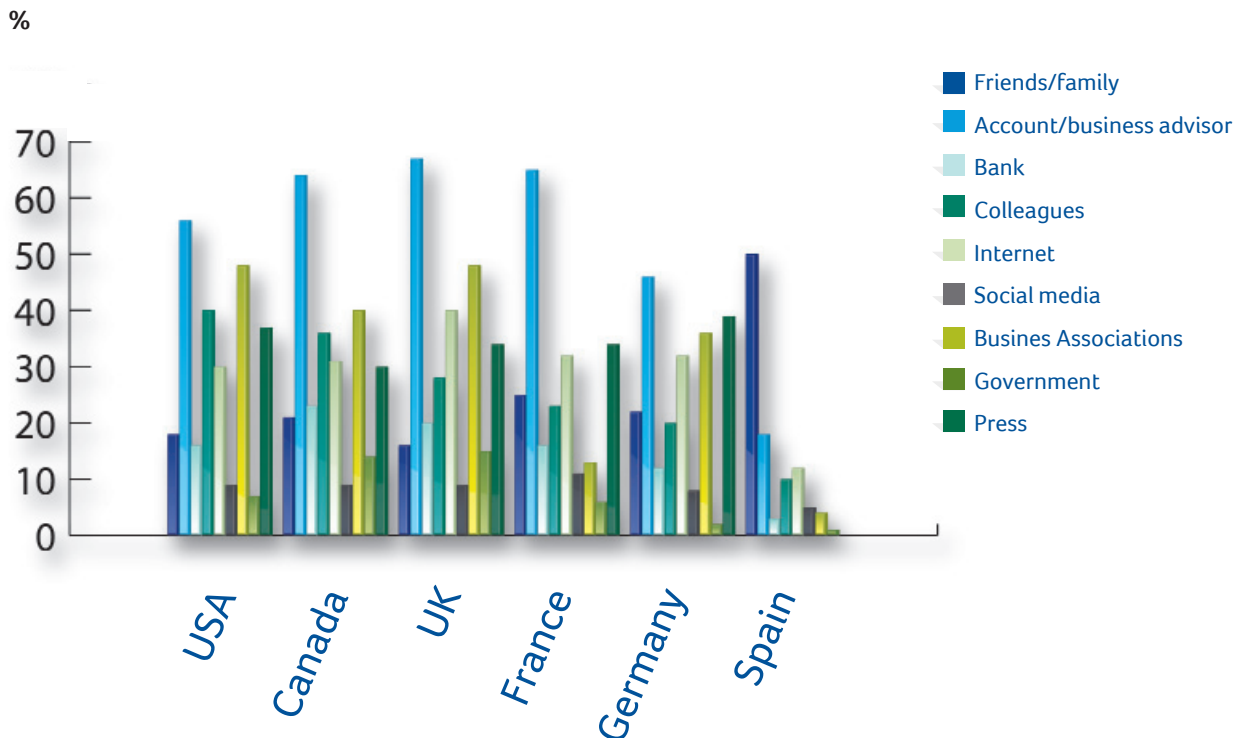
¿En quién confías a la hora de pedir información y consejo?*

Average % across countries



* Respondents could give multiple answers to this question. Includes Spanish data

¿En quién confías a la hora de pedir información y consejo?* Detallado por país



* Respondents could give multiple answers to this question.





sage

Pasión por el software



Sage España
Labastida 10-12
28034 Madrid
www.sage.es