



Internacionalización, la puerta al futuro de las pymes

El tejido empresarial español está compuesto por un 99,9% de pymes, según los datos de Eurostat en 2013, que aportan alrededor del 65% del valor añadido de la economía española. La crisis ha hecho mella en estas entidades que, además, tienen que enfrentarse a otros problemas, como la dificultad del acceso a la financiación o la falta de liquidez. Una puerta al futuro se abre con la internacionalización.

Si comparamos los datos con el resto de países de nuestro entorno económico (ver tabla), se observa que la radiografía empresarial de Italia, Francia y Portugal es muy parecida a la española: las microempresas superan el 93% del total; las pequeñas se sitúan en torno al 5%; y las medianas suponen entre un 0,5% y un 0,9%, en el mejor de los casos. En cambio en Alemania y Reino Unido, el porcentaje

de las microempresas es inferior, y crece el número de pequeñas entidades y medianas, que se sitúan en conjunto en un 16,3% y un 10%, respectivamente.

En diciembre del pasado año, el número de pymes inscritas en la Seguridad Social fue de 1.154.147, con una tasa de variación interanual del -1,16% y del -0,79%, respecto al mes de noviembre. Por lo

general, estas compañías están especializadas en el sector "Servicios" y se ubican en Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia. También se caracterizan por una fuerte concentración de la mano de obra (6,9 millones de trabajadores, a finales de 2013, alrededor de un 70% del total) y su significativa aportación al valor añadido de la economía (284.000 millones, en 2012).

Principales dificultades: pagos y financiación

El último informe de la Comisión Europea sobre la pequeña y mediana empresa, dado a conocer el pasado noviembre, alerta del fuerte desgaste que la crisis económica está provocando en estas compañías, auténtico motor de la economía española. Junto a los efectos devastadores de la recesión, los pequeños y medianos empresarios españoles tienen que hacer frente a dificultades (como el retraso en el pago de las facturas) que agudizan sus problemas de liquidez.

La Comisión da la bienvenida a la iniciativa del Gobierno para corregir esta situación con el Plan de Pago a Proveedores, con un montante asignado de 27.000 millones y que ha ayudado, aproximadamente, a 30.000 empresas proveedoras de Gobiernos regionales y unas 115.000 proveedoras de administraciones locales.

El otro gran lastre para las pymes españolas es la restricción del crédito bancario, que pone en peligro sus perspectivas de crecimiento. Las autoridades europeas que han analizado el mercado español constatan que las condiciones se han endurecido en los últimos años y que "la proporción de préstamos denegados ha aumentado del 16% al 21%".

Ampliando fronteras: exportaciones

En un contexto de demanda nacional en retroceso, las autoridades europeas sostienen que las pymes españolas deben ampliar sus fronteras como fuente de crecimiento. Durante los diez primeros meses de 2013, las exportaciones han continuado con una dinámica al alza, al registrar un avance interanual del 6,2%, hasta alcanzar 196.608,2 millones de euros, según datos del Ministerio de Economía y Competitividad.

El esfuerzo de las pequeñas y medianas empresas españolas ha sido importante si tenemos en cuenta que otros países han reducido sus exportaciones (Francia, -1,7%; Alemania, -0,7%; o Italia, -0,2%). El número de pymes exportadoras ha crecido un 40% entre 2007 y 2012; pero solo un 5% de ellas ha emprendido el camino de la internacionalización, lo que nos da idea del tremendo potencial.

Exportar es la puerta al futuro, pero también una tarea compleja por la distancia, el desconocimiento de los países de destino y la incertidumbre en la garantía de cobro de las operaciones comerciales. El Seguro de Crédito se ha convertido en una herramienta eficaz que protege al empresario frente a impagos, proporcionándole al mismo tiempo servicios de información de mercados y hasta el recobro de la deuda, convirtiéndose, así, en el socio ideal para minimizar los riesgos de la exportación.

Radiografía empresarial en Europa

Nº empresas (% sobre total)	España	Alemania	Francia	Italia	Portugal	Reino Unido
Micro (de 0-9)	93,8%	83,2%	93,0%	94,6%	94,1%	89,6%
Pequeñas (de 10-49)	5,4%	13,7%	5,9%	4,8%	5,0%	8,5%
Medianas (de 50-249)	0,7%	2,6%	0,9%	0,5%	0,7%	1,5%
Grandes (más de 150)	0,1%	0,5%	0,2%	0,1%	0,1%	0,4%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Eurostat 2013



Jesús Terciado presidente de CEPYME*

“La internacionalización puede ayudar a desarrollar muy positivamente el negocio y a mejorar la competitividad de las empresas”

En general, ¿cuál es la situación de las pymes españolas en estos momentos?

Las pymes se encuentran en una situación de extrema debilidad. Pese a los ligeros síntomas de reactivación económica que permiten pensar que estamos en la antesala de la recuperación, lo cierto es que esta mejora tarda en trasladarse a la economía del día a día, y las pymes y los autónomos siguen padeciendo una situación angustiosa, derivada de la falta de demanda y la restricción de la financiación, lo que sigue colocando a muchas de nuestras empresas al borde del precipicio.

¿Cómo afrontan el ejercicio actual? ¿Cuáles son las perspectivas de crecimiento de estas empresas para 2014?

Los pequeños empresarios estamos esperanzados ante este cambio de tendencia, pero somos prudentes, porque la recuperación no será fácil ni rápida. En CEOE y CEPYME esperamos un crecimiento de la economía en torno al 0'9% para este ejercicio y confiamos en que este aumento se refleje en la mejora de la actividad de las pymes y en la creación de empleo.

¿Qué significa la exportación para las pymes?

En momentos de crisis económica como el actual, exportar es una alternativa para muchas empresas que no encuentran un mercado lo suficientemente robusto a nivel nacional. Pero, además, es una tendencia general de las empresas, porque ya operan realmente en un mercado global. La internacionalización puede ayudar a desarrollar muy positivamente el negocio y a mejorar la competitividad de las empresas.

¿Qué necesitan estas empresas para dar el salto definitivo al exterior?

En el caso de las pymes, las dificultades se derivan de su propia dimensión. Dar el salto al exterior requiere un esfuerzo inversor y un asesoramiento que muchas veces no está al alcance de las empresas más pequeñas, especialmente en las circunstancias económicas actuales. No siempre es fácil obtener apoyo y conocer las vías más adecuadas para internacionalizarse. Es preciso conocer el mercado de destino y realizar todos los estudios técnicos pertinentes. Un buen plan de exportación es fundamental.

*La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) es una organización profesional de ámbito nacional, creada en 1977, para la defensa, representación y fomento de los intereses de la pequeña y mediana empresa y del empresario autónomo. Representa el 99% de las asociaciones de pymes existentes.