

Gestión Empresarial Foro Pymes

Amador G. Ayora, Ana Martínez, Ignacio Marqués del Pecho, Felipe Luengo, Raúl Blanco, Carolina Andérez, Ana M. Pacheco, Rafael Ruiz-Villar, Mariano Arnaiz, Eduarzo Azanza, Francesc Pons, Emilio Sánchez Escámez y Juan Carlos Lozano. NACHO MARTÍN



Las pymes reclaman más apoyos para salir al exterior y digitalizarse

Las pequeñas empresas españolas necesitan aumentar su tamaño para poder ser más competitivas

elEconomista MADRID.

Las pymes españolas juegan un papel fundamental para la economía nacional. Sin embargo, por su pequeño tamaño, tienen el crecimiento como uno de sus principales retos. Ganar volumen es clave para poder acceder a mejor tecnología, facilitar la financiación, tener más recursos o contar con personal más cualificado.

Dos de las patas con las que cuentan estas pequeñas empresas para aumentar su tamaño son la internacionalización y la digitalización, que fueron precisamente dos de los temas que se trataron durante el Foro Pymes, evento organizado por *elEconomista*, y que ha contado con el patrocinio de CESCE.

El evento fue inaugurado por Raúl Blanco, secretario general de Industria y Pymes, que ha querido poner en valor la transformación de la internacionalización de

la economía española. “Las empresas, ante la situación del mercado local, buscaron soluciones en el exterior, y han logrado cambiar nuestra balanza por cuenta corriente respecto a lo que teníamos en

décadas anteriores”, ha destacado.

También ha señalado la nueva amenaza que se cierne sobre este sector, que es la incertidumbre que han generado las sanciones económicas que ha impuesto Estados Uni-

dos. “Hace cuatro años, con Obama de presidente, nadie hubiera imaginado que EEUU pudiera entrar en esta dinámica de proteccionismo”, ha destacado.

Por último, Blanco ha insistido en la importancia de que las pymes ganen tamaño. “Las empresas medianas y grandes son más competitivas y flexibles que las de otros países de nuestro entorno; conforme vayamos ganando tamaño, mejor nos irá en los diversos sectores industriales”, ha concluido.

cionarlo, ni una política fiscal, ni financiera... tenemos un problema y nadie hace nada para facilitar la fusión entre empresas o impulsar el crecimiento”, ha finalizado.

Otro problema es que la pyme española, tradicionalmente, no ha mirado al exterior. “Pero con la crisis económica fueron muchas las que tuvieron que dar ese paso hacia la internacionalización”, ha recordado Carolina Andérez, jefa de Unidad de Asesoría Jurídica Cuenta del Estado de CESCE.

“Pero la internacionalización sigue sonando a chino”, ha señalado Ruiz-Villar: “No hay una política de Estado sobre este tema, y tenemos que hacer una labor pedagógica”.

Y por si fuera poco, las pequeñas empresas se han encontrado un nuevo obstáculo en su proceso de internacionalización: las sanciones que apuntaba el secretario general. “Las sanciones internacionales suponen una traba y una complicación



“Las empresas tuvieron que buscar soluciones en el exterior”

Raúl Blanco
Secretario general de Industria y Pymes



“Hay compañías que ya nacen directamente globales”

Fernando Salazar
Presidente de CESCE

Gestión Empresarial

adicional para las pymes, y tenemos que ver qué instrumentos y con qué resquicios cuentan para poder salvar dichas sanciones”, ha destacado Ana M. Camacho, directora del Área Internacional de Lupicinio Internacional Law Firm.

“Antes las pymes operaban en países como Irak o Irán con un marco de sanciones tradicionales, pero ya no es así, cada vez es más complejo”, ha señalado Andréz. “Ahora las sanciones ya no son solo un listado de personas y bienes, pueden afectar a sectores concretos, y no siempre es fácil conocerlo”, ha dicho.

La culpa es de EEUU, que “ha aplicado una política expansiva y extraterritorial de sanciones”, ha insistido la experta, lo que se ha traducido en una inseguridad jurídica absoluta.

Sin embargo, las sanciones también ofrecen oportunidades para las pequeñas empresas. “Hay lugares del mundo en los que muchas grandes empresas han decidido no operar por las sanciones. Cuando la situación cambie y se revoquen las sanciones, las oportunidades de inversión o de exportación se van a disparar para las compañías que ahora estén estableciendo relaciones”, ha explicado la responsable de CESCE.

“Estar en los países complicados en momentos difíciles te da una posición privilegiada para hacer negocios cuando la situación mejora”, ha apuntado en la misma línea el representante del Club de Exportadores. “Pero hay que aguantar

Las sanciones internacionales han generado nuevas incertidumbres para la pequeña empresa

hasta que pase la sanción, y para eso hay que contar con pulmón financiero”, ha insistido.

Acceso a la financiación

El problema en este aspecto es que el acceso a la financiación se ha vuelto muy complejo, como se destacó en la segunda mesa de la jornada, dedicada a *La financiación de las pymes*. El mercado bancario, que sigue jugando un papel clave aún en este proceso, “ha cambiado mucho”, ha advertido Ignacio Marqués del Pecho, socio responsable Debt Advisory de PwC.

“Las empresas españolas han espabilado mucho, y las entidades financieras no tienen capacidad para acompañar a estas empresas, o para hacerlo de forma lo suficientemente rápida”, ha explicado el experto.

Un aspecto clave en este sentido para las pymes es la información sobre las distintas opciones que hay para financiarse. “Las fuentes de financiación alternativas, aunque crecen muy rápido, aún siguen siendo una opción minoritaria frente a



Ana M. Pacheco, Carolina Andréz, Juan Carlos Lozano y Rafael Ruiz-Villar. NACHO MARTÍN



Ignacio Marqués del Pecho, Felipe Luengo, Juan Carlos Lozano y Ana Martínez. NACHO MARTÍN



Eduarzo Azanza, Emilio Sánchez Escámez, Mariano Arnaiz y Francesc Pons. NACHO MARTÍN

la bancaria”, ha destacado Felipe Luengo, responsable de Unidad de Entidades Financieras de CESCE.

“Lo importante es que los empresarios conozcan todas las alternativas y los instrumentos de financiación, y que elijan el producto que mejor se adapte a sus necesidades”, ha explicado en el mismo sentido Ana Martínez, jefa de Mediación con las Entidades Financieras de ICO. Además, ha lanzado una advertencia: “Durante la crisis, muchas de las empresas abocadas al cierre fue por elegir un producto equivocado para financiarse”.

Otro aspecto destacado para mejorar el acceso a la financiación fue la importancia de limpiar los balances, para dar una mejor imagen de cara a los financiadores. “Las medianas y las grandes empresas lo hacen constantemente, ¿por qué no las pymes?”, ha dicho Luengo.

La tercera mesa de la jornada versó sobre la digitalización en las pymes a través de diversos casos de éxito. En ella participaron Eduardo Azanza, CEO y cofundador de DAS-NANO; Emilio Sánchez Escámez, CEO de Idea Ingeniería, y Francesc Pons, director de Proyectos y cofundador de Innsomnia. Todos ellos bajo la moderación de Mariano Arnaiz, director de Organización y Sistemas de CESCE.

Creación de empleo

La conclusión corrió a cargo de Fernando Salazar, presidente de CESCE, que ha recordado la importancia de las pymes para España y para

Los empresarios deben conocer todas las opciones de financiación disponibles

la generación de empleo y, por lo tanto, ha insistido en que la internacionalización es clave. Sin embargo, también ha advertido de los peligros de salir al exterior.

En la misma línea, ha recordado que los mercados ya no son locales, sino que se vende en todo el mundo. “Hay empresas que ya nacen directamente globales”, ha incidido. Pero para crecer y expandirse es necesario contar con dinero, con financiación. “Puede ser pública o privada, aunque la pública en este campo se mueve en una cifra modesta, de entre 7.000 y 8.000 millones”.

Para ponerlo en contexto, ha señalado que en España se exportan 300.000 millones, y el 80 por ciento del comercio exterior cuenta con financiación, de una forma u otra. “Hay unos 200.000 y pico millones de financiación moviéndose”, ha explicado. La ventaja de la financiación pública es que llega a donde no llega el mercado. “El mercado cruza el semáforo en verde, nosotros en ámbar. Y nadie debería hacerlo en rojo”, ha concluido.