

El acceso de las pymes a los mercados en el marco de la



Small Business Act

[Hemera]/Thinkstock.

«Pensar primero a pequeña escala» es el principio rector de la iniciativa europea Small Business Act, concebida para apoyar la creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas europeas y, con ello, favorecer la innovación, la competitividad y, por supuesto, la creación de empleo. El apoyo previsto encuentra en el acceso a los mercados un ámbito prioritario de actuación para conseguir los objetivos deseados.

Ana Domínguez Viana

LA INICIATIVA *SMALL BUSINESS ACT*

Más del 98% del tejido empresarial europeo está integrado por pequeñas y medianas empresas (pymes¹), cuyo universo se sitúa en torno a los 23 millones de negocios. Las pymes son responsables de alrededor del 80% de los puestos de trabajo creados en el último

lustro y son, por tanto, clave para garantizar la recuperación económica en la Unión Europea, como afirmaba el vicepresidente de la Comisión Europea y comisario de Empresa e Industria, Antonio Tajani, quien justificaba en este hecho la necesidad de proveer del máximo apoyo posible a las pymes. Y es

¹ Se consideran pymes las empresas con menos de 250 empleados, que no dependen de empresas de mayor dimensión y que cuentan con un volumen anual de negocios igual o inferior a 50 millones de euros y un balance general no superior a los 43 millones.

que apoyarlas para que puedan crear empleo es vital de cara a alcanzar una tasa de ocupación del 75% en la UE, fijada como objetivo para 2020.

Con la finalidad de establecer un marco político global de apoyo a las pequeñas y medianas empresas europeas, en 2008, la Comisión Europea lanzó la iniciativa Small Business Act para Europa (SBA), que se rige por el principio fundamental de «pensar primero a pequeña escala». En particular, la SBA busca impulsar el emprendimiento y fomentar la competitividad y el crecimiento sostenibles de las pymes permitiendo la superación de aquellos obstáculos que limitan su potencial.

A pesar de que, desde el punto de vista jurídico, la SBA no es vinculante, existe un compromiso de la Comisión Europea y de los 27 Estados miembros para poner en marcha las medidas oportunas que permitan ayudar a las pymes y mejorar el entorno en el que desarrollan sus actividades. De hecho, la implementación de la SBA conlleva la articulación de iniciativas y medidas de apoyo basadas en 10 principios fundamentales que deben guiar el diseño e implementación de políticas a nivel europeo y de cada uno de los Estados miembros.

Posición destacada de las pymes dentro de la agenda política comunitaria

Tras el lanzamiento de la SBA, un primer informe de seguimiento se publicó a finales de 2009 y, en marzo de 2011, se realizó una nueva revisión fijando medidas encaminadas a dar respuesta a los nuevos retos surgidos con la crisis económica -mayores dificultades en el acceso a financiación y a los mercados- y propuestas para mejorar su implementación alineándose al proceso de consecución de los objetivos marcados por la Estrategia Europa 2020.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA SBA

- I. Establecer un marco en el que empresarios y empresas familiares puedan prosperar y en el que se recompense el espíritu empresarial.
- II. Garantizar que los empresarios honestos que hayan hecho frente a una quiebra tengan rápidamente una segunda oportunidad.
- III. Elaborar normas conforme al principio de «pensar primero a pequeña escala».
- IV. Hacer a las Administraciones públicas permeables a las necesidades de las pymes.
- V. Adaptar los instrumentos de los poderes públicos a las necesidades de la pyme: facilitar la participación de las pymes en la contratación pública y utilizar mejor las posibilidades de ayuda estatal ofrecidas a las pymes.
- VI. Facilitar el acceso de las pymes a la financiación y desarrollar un marco jurídico y empresarial que propicie la puntualidad de los pagos en las transacciones comerciales.
- VII. Ayudar a las pymes a beneficiarse más de las oportunidades que ofrece el mercado único.
- VIII. Promover la actualización de las cualificaciones en las pymes y toda forma de innovación.
- IX. Permitir que las pymes conviertan los desafíos medioambientales en oportunidades.
- X. Animar y ayudar a las pymes a beneficiarse del crecimiento de los mercados.

Fuente: Comisión Europea.



Fruto de dicha revisión, se establecen como prioritarios ámbitos tales como el acceso a financiación, la existencia de una normativa inteligente, el uso eficiente de los recursos, la promoción del emprendimiento -la creación de empleo y el crecimiento inclusivo-, así como el acceso de las pymes a los mercados.

APLICACIÓN EN ESPAÑA DE LA SBA

En España, el papel que desempeñan las pymes es si cabe mayor que para el conjunto de Europa, ya que el 99,9% de las empresas españolas son pymes y generadoras del 68% del VAB y del 78% del empleo. Por esto, desde las instituciones españolas, se ha adquirido un

compromiso firme para con la aplicación de la iniciativa Small Business Act.

Entre 2009 y 2011, se pusieron a disposición de emprendedores y pymes españolas cerca de 100.000 millones de euros, en más de cien programas, y acciones de diversa índole: financieras, fiscales, de promoción del espíritu emprendedor, de simplificación administrativa, de facilitación de la participación en contratos públicos o de aprovechamiento de los beneficios del Mercado Único, entre otros.

El informe de revisión de la SBA de 2011 destaca a España como referencia de buenas prácticas en aspectos tales como el cumplimiento de la duración máxima de los procesos jurídicos de liquidación de una empresa en concurso no fraudulento, la facilidad de acceso a financiación mediante el apoyo de esquemas públicos de garantías, la adopción de medidas para reducir las demoras en los pagos, la existencia de ventanillas únicas operativas, los trámites administrativos *online*, la concesión de financiación de capital riesgo y capital semilla a empresas innovadoras, el suministro de servicios

de asesoramiento sobre ahorro de costes y oportunidades de negocio en materia de eficiencia energética y el apoyo a la internacionalización empresarial.

Aunque todavía queda camino por recorrer, el balance de la aplicación de la iniciativa SBA en España, en el período 2009-2011, da señales positivas en el avance hacia un marco operativo más favorable para las pymes.

ACCESO A LOS MERCADOS

Uno de los ámbitos considerados actualmente prioritarios en materia de apoyo a las pymes es el relativo a la mejora del acceso a los mercados. En este sentido, en el marco de la SBA, se apela a la implicación de la Comisión Europea y de los Estados miembros para el aprovechamiento del mercado único y del crecimiento de presencia en mercados terceros.

Las conclusiones del estudio de la Comisión Europea (2010) *Internationalisation of European SMEs* indicaban que un 25% de las pymes comunitarias son exportadoras (o, al menos, han exportado en los tres últimos años), de las que el 13% exporta a terceros países fuera de la UE, si bien sólo en-

tre el 7-10% venden a los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), mercados de alto potencial.

Son diversas las trabas que enfrentan las pymes europeas a la hora de vender sus productos y servicios fuera de sus mercados domésticos y que se refieren a aspectos administrativos, técnicos, legales, financieros y otros. La salida al exterior para las empresas de menor dimensión no siempre es fácil y hechos como, por ejemplo, que, en el seno de la UE, más del 60% de las deudas comerciales entre Estados miembros (transfronterizas) resulten impagadas alimentan el contexto de dificultades. Por esto, la SBA plantea medidas que permitan asegurar unas condiciones óptimas para las pymes tanto en el acceso al mercado único como a terceros países.

Aprovechamiento del mercado único

En relación con el mercado único, formado por unos 500 millones de consumidores, las acciones que la Comisión Europea llevará a cabo se refieren a (i) diseño de un procedimiento uniforme que simplifique el cobro de deudas transfronterizas, (ii) análisis de prácticas comerciales abusivas en



la UE, (iii) propuesta de la base consolidada común del impuesto de sociedades, (iv) formulación de una nueva estrategia relativa al IVA, (v) suministro de información sobre el etiquetado de origen y sobre mecanismos de protección de los intereses de las pymes y (vi) revisión del sistema europeo de normalización.

Precisamente, en el ámbito de la normalización, dadas las necesidades en materia de conocimiento del marco normativo europeo por parte de las pymes, existe hoy una web, «Reglas del mercado de la UE»², con información específica y, además, se está construyendo un portal sobre normalización.

Asimismo, la Comisión aboga por mejorar las capacidades de operativa electrónica dentro del mercado único con el reconocimiento, entre todos los Estados miembros, de la identificación y la autenticación electrónicas (como recoge el *Acta del mercado único*) y la revisión de la directiva sobre la firma electrónica.

Por su parte, la contribución de los 27 Estados se perfila en torno a dos grandes acciones. Por una parte, permitir que las pymes tengan acceso *online* a la normativa europea y sus modificaciones y, por otra, esforzarse en la aplicación del *Código europeo de buenas prácticas para facilitar el acceso de las pymes a los contratos públicos*. Cabe recordar que las pymes comunitarias son adjudicatarias de tan sólo un 34% de los contratos públicos de la Unión Europea.

Acceso a mercados de terceros países

Respecto a los mercados extracomunitarios, y teniendo en cuenta que, en el último trienio, sólo una de cada ocho pymes comunitarias ha realizado operaciones en mercados fuera de la UE, la necesidad de intensificar los apoyos para la internacionalización es patente,

de ahí que el compromiso de la Comisión Europea en la reciente revisión de la SBA incluya el diseño de nuevas estrategias tanto para el apoyo a las pymes comunitarias en los mercados exteriores como para la creación de *clusters* y redes empresariales internacionales. Además, continuará promoviendo la supresión de barreras no arancelarias en los acuerdos comerciales y de aquellas trabas que dificultan el acceso a materias primas ayudando, a su vez, a la aplicación de los derechos de propiedad intelectual. También está contemplado el aprovisionamiento de más información sobre los instrumentos de defensa comercial, así como facilitar el apoyo a la pyme en su utilización.

Favorecer el acceso de las pymes a los mercados exteriores es una de las prioridades de la SBA

En el contexto de los servicios de apoyo provistos por la UE, cabe hacer mención la Red Enterprise Europe, que engloba a más de 500 organizaciones (cámaras de comercio,

organizaciones empresariales, organismos de desarrollo regional, centros tecnológicos de universidades, además de otras redes europeas, como los centros europeos de información empresarial y los centros de enlace para la innovación) de 47 países, incluidos los 27 Estados miembros. A través de esta red, en el último bienio, se ofreció apoyo a más de dos millones de pymes con vocación internacional, apoyo que, a modo de ventanilla única, abarca el asesoramiento sobre actividades transfronterizas, aspectos legales, innovación y tecnología, acceso a financiación y cooperación empresarial, entre otros.

La base de datos de acceso a los mercados, los equipos de acceso a los mercados, el Centro Europeo de Empresas y Tecnología en India, el Centro de Apoyo a las Pymes Europeas en China (de más reciente creación) y, también en el mercado chino, el servicio de asistencia sobre derechos de propiedad intelectual (IPR-Helpdesk) son otros de los instrumentos a disposición de las pymes europeas ::

CENTRO DE APOYO A LAS PYMES EUROPEAS EN CHINA

El grado de intensificación que han experimentado los flujos comerciales entre la Unión Europea y China no tiene parangón en el contexto mundial. El mercado chino presenta una elevada complejidad legal y administrativa y no es sencillo su acceso por parte de empresas extranjeras, sobre todo de pymes. Es por esto por lo que la Unión Europea ha financiado con cinco millones de euros la creación del Centro de Apoyo a las Pymes Europeas en China.

Localizado en Beijing, entró en funcionamiento a principios de 2011 para promover las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y China ofreciendo ayuda a las pymes europeas que desean exportar o invertir en el gigante asiático, principalmente, en las fases iniciales de acceso al mercado.

Entre los servicios ofertados, con carácter gratuito, se incluyen el suministro de información de mercado, sobre proveedores de servicios, aspectos legales, así como el asesoramiento en materia de recursos humanos y formación, certificaciones y barreras administrativas y aquellos aspectos técnicos que afectan a la entrada de mercancías en China, entre otros. También se pone a disposición de las empresas, de forma temporal (hasta un mes), un espacio en las propias instalaciones del centro para que puedan realizar la oportuna prospección del mercado y explotar las oportunidades de negocio que hayan identificado.

El centro cuenta con una sala de conferencias y otra de encuentros y eventos formativos para albergar distintas acciones promocionales y formativas de interés empresarial. Toda su actividad se desarrolla en colaboración con los Estados miembros, cámaras de comercio europeas y asociaciones industriales.

² http://ec.europa.eu/small-business/most-of-market/rules/index_es.htm.