

TAMAÑO Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS

Posted on 23/02/2010 by Naider



En un contexto de demanda interna débil, una de las palancas de la recuperación económica de España pasa por el sector exterior, aprovechando tanto la recuperación de los países de entorno como el empuje de los países emergentes. En este sentido, entre las prioridades marcadas en el anteproyecto de Ley de Economía Sostenible está facilitar que las empresas ganen tamaño y avancen en capacidad de competir en los mercados mundiales, de forma que avancen en su internacionalización.

Tradicionalmente, España ha sido uno de los países de la UE con mayor peso relativo de las pymes. El 82% del empleo corresponde a pymes, diez puntos más que la media europea y distanciada de países como Reino Unido y Alemania, con el 37% y 33%, respectivamente.

Sin embargo, conforme aumenta el tamaño de la empresa aumenta también su grado de internacionalización. Mientras el 42% de las empresas medianas realizan comercio exterior, este porcentaje es del 91% para las grandes. Así, grandes empresas como Abengoa, Iberdrola o Gamesa están aprovechando las oportunidades de negocio generadas en la apuesta de Estados Unidos por las energías renovables. Para avanzar en competitividad e internacionalización, la pyme española debe, por tanto, aumentar en tamaño.

En el contexto europeo, algunos países han obtenido excelentes resultados en este proceso. Así, Suecia cuenta con una economía fuertemente enfocada a la exportación, con los sectores tecnológico e industrial soportando el 50% de las exportaciones y grupos multinacionales como Ericsson, Electrolux o Sandvik. Igualmente, Dinamarca es exportador neto con los sectores agroalimentario, farmacéutico y energía como principales sectores, con empresas multinacionales como Vestas, Lundbeck o Novo Nordisk.

El Fondo de Economía Social, principal instrumento financiero previsto en la LES, contempla la financiación de proyectos que contribuyan a la internacionalización de las empresas, desarrollo de nuevas actividades económicas y mejora de la sostenibilidad de las actividades tradicionales. En este sentido, en materia de apoyo público a internacionalización, debe avanzarse en la armonización de planes de acción, con una visión integrada y priorizando sectores del nuevo modelo y mercados con mayor potencial para las empresas españolas.

Además, es necesario seguir incidiendo en la formación de especialistas, incorporando los ejes sectores y mercados geográficos prioritarios. También, debe reforzarse el apoyo financiero a la creación de grupos de exportación, procesos de integración de empresas, en los sectores del nuevo modelo, así como el desarrollo de empresas globales de nueva creación.

En materia de fiscalidad, conviene avanzar en nuevos acuerdos de doble imposición, priorizando los mercados con mayor potencial. Adicionalmente, la revisión de la fiscalidad de plusvalías reinvertidas en proyectos de pymes de expansión internacional puede resultar un importante apoyo. Igualmente, en los sectores tradicionales en los que la dimensión constituya un factor de competitividad, pueden plantearse medidas de apoyo fiscal a los procesos de integración de empresas. Por último, estimular fiscalmente la formación de fondos de capital privado para inversión en empresas globales de nueva creación puede suponer un impulso.

There are no comments yet.