

# GANAR LA BATALLA DE LA EXPORTACIÓN CON LAS PYMES

En 10 años, el número de Pymes francesas exportadoras se ha reducido alarmanamente. En su informe "Pymes y comercio exterior" de 11 de julio de 2007, el Consejo Económico y Social mostraba ya su inquietud por esta muy insuficiente presencia en los mercados exteriores y formulaba un cierto número de recomendaciones para permitir que nuestras Pymes se abrieran más a nivel internacional.

La tasa de las empresas exportadoras, en el conjunto de las Pymes, **se duplica dependiendo** de si tienen más o menos de **50 empleados**

Desde entonces los poderes públicos han venido tomando medidas voluntaristas en la línea de estas recomendaciones, aunque no han bastado para revertir la situación. Los malos resultados de nuestro comercio exterior se han agravado, con un déficit comercial que alcanzó en 2011 el nivel récord de 69.600 millones de €.

Tras un año de actividad, únicamente **la mitad de las empresas sobrevive** a nivel internacional **y sólo un cuarto de las mismas**

sigue teniendo presencia exterior más allá de los seis años

Ciertamente, la cultura empresarial francesa no lleva espontáneamente a las Pymes a proyectarse a nivel internacional, contrariamente a lo que prevalece en Alemania o Italia. Así pues, nuestra Asamblea considera que hay que actuar con mayor vigor para proporcionar a los directivos de las empresas la confianza y el deseo de desarrollar una actividad exportadora. A tales efectos, se identificaron cuatro ejes de acción prioritarios.



**Jean-François ROUBAUD**

Empresario  
PPresidente de la CGPME  
Miembro del Grupo de empresas  
Miembro de la Sección de Asuntos Europeos e Internacionales

## DESARROLLAR UNA ACCIÓN VOLUNTARISTA PARA DETECTAR LOS MERCADOS EN EXPANSIÓN Y LAS EMPRESAS POTENCIALMENTE EXPORTADORAS

### ➤ Mejorar la identificación de los mercados potenciales

**Proporcionar** a las Pymes una información estratégica sobre los sectores y mercados en crecimiento

**Facilitar** el acceso y uso de las informaciones gracias a una ventanilla única

### ➤ Identificar mejor las empresas y actuar para adaptar su oferta

**Organizar**, en cada región, un proceso de identificación de las Pymes

**Presentar** una oferta estructurada por sector y adaptada a las necesidades de los mercados mundiales

**Vincular** las ayudas a la pertinencia y a la sostenibilidad de los proyectos de exportación

*Presentar una oferta global y flexible que responda a las necesidades de los mercados mundiales y sobre la base de sectores integrados y organizados,  
**ese es el reto***

## MEJORAR LAS MEDIDAS DE APOYO A LAS PYMES

### ➤ Establecer un enfoque coordinado con el plan regional

**Aplicarse** en definir una clara división de las competencias

**Finalizar** la creación de una ventanilla única para la exportación, incluso de una Casa de exportaciones

### ➤ Ajustar las herramientas a las necesidades de las Pymes

**Clarificar** la misión de servicio público encomendada a Ubifrance

**Designar** a Oséo como interlocutor válido de las Pymes exportadoras para mejorar la legibilidad de los instrumentos financieros

**Orientar** la misión de los Consejeros de Comercio Exterior a las Pymes reforzando su labor de apoyo, de asesoramiento y de formación

## FOMENTAR ENÉRGICAMENTE LAS ASOCIACIONES ENTRE EMPRESAS

### ➤ La plena participación de las Pymes en los «polos de competitividad»

**Designar** a un mediador «polo de competitividad»

**Proteger** la propiedad intelectual de las Pymes asociadas

*Las Pymes deben tomar conciencia de que trabajando de común acuerdo,  
**accederán con mayor facilidad a nuevos mercados***

### ➤ Fomentar los consorcios de empresas

**Crear** una estructura ad hoc para garantizar la participación de las Pymes en la exportación

### ➤ Cambiar la relación de las Pymes con las grandes empresas

**Desarrollar** un modelo de patriotismo económico para una mayor participación de las Pymes en los contratos internacionales y modular la concesión de las ayudas en función de la parte de las actividades confiadas a Pymes

**Introducir** una jerarquización en el transporte para favorecer las sinergias entre TPE/Pymes y Pymes/ETI

## ACEPTAR EL DESAFÍO DE LA COMPETENCIA MUNDIAL

### ➤ Acentuar las políticas a favor del crecimiento de las Pymes para crear un marco normativo favorable para su expansión

**Establecer** un marco renovado para la financiación de las Pymes

**Modular** el tipo del impuesto de sociedades para fortalecer los fondos propios de las Pymes

**Reajustar** el derecho de sucesiones

### ➤ Impulsar a las Pymes para dotarlas de un potencial exportador

**Ampliar** el acceso al Voluntariado Internacional en Empresas (VIE)

**Optimizar** el Crédito de impuesto de exportación

### ➤ Sacar el máximo provecho de los instrumentos y políticas de la Unión Europea

**Ayudar** a las Pymes, a través de medidas específicas, a sacar el máximo partido del mercado interior europeo

**Implantar** el principio de reciprocidad para equilibrar el acceso a los mercados de terceros países