



COMISIÓN EUROPEA

Bruselas, 9.11.2011  
COM(2011) 702 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL  
CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE  
LAS REGIONES**

**«Pequeñas empresas en un mundo grande:**

**una nueva asociación que ayude a las PYME a aprovechar oportunidades globales»**

# COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES

## «Pequeñas empresas en un mundo grande:

### una nueva asociación que ayude a las PYME a aprovechar oportunidades globales»

#### 1. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea debe encontrar nuevas fuentes de crecimiento a fin de crear empleo y bienestar para sus ciudadanos. Grandes mercados de fuera de la UE, como China, India, Rusia y Brasil, con fuertes índices o un gran potencial de crecimiento, representan oportunidades importantes para las empresas de la UE<sup>1</sup>. Habida cuenta del actual contexto económico, las exportaciones a mercados en expansión fuera de la UE puede ser una sólida fuente de crecimiento económico. La internacionalización más allá de las fronteras exteriores de la UE es el paso que las PYME deben dar para aprovechar estas oportunidades.

Por tanto, promover y apoyar **las actividades económicas de las PYME fuera de la UE** es una parte importante de la estrategia de competitividad global de la Unión, tal como se señala en la Comunicación emblemática sobre Europa 2020, relativa a una política industrial integrada<sup>2</sup>, la revisión de la *Small Business Act* (Ley de la Pequeña Empresa) para Europa<sup>3</sup> y la reciente Comunicación sobre la política comercial de la UE<sup>4</sup>. Todo ello se basa en el compromiso de la Comisión de impulsar los beneficios del mercado interior para las PYME, y lo complementa<sup>5</sup>.

Las veintitrés millones de PYME de Europa<sup>6</sup> representan dos tercios de los puestos de trabajo del sector privado y el 59 % del valor añadido total en la economía empresarial no financiera en 2010. Aproximadamente el 80 % de los nuevos puestos de trabajo de los últimos cinco años han sido creados por PYME. Sectores como la maquinaria y los bienes de equipo o los productos químicos en Brasil, o la energía en la India, ya han permitido a nuestras empresas obtener resultados importantes, y podrían darse muchos más ejemplos. Para facilitar este camino a las empresas, Europa debe impulsar su proceso de internacionalización y brindar a las PYME el apoyo necesario cuando se internacionalizan.

Si bien el 25 % de las PYME con base en la UE han realizado exportaciones en el mercado interior y fuera del mismo durante los tres últimos años, **solo el 13 % de las PYME de la UE**

---

<sup>1</sup> Según la OCDE, se prevé que los mercados emergentes y en desarrollo representen el 60 % del PIB mundial a más tardar en 2030.

<sup>2</sup> COM(2010) 614.

<sup>3</sup> COM(2008) 394, revisada en la COM(2011) 78.

<sup>4</sup> COM(2010) 612.

<sup>5</sup> Tal como se expone en el Acta del Mercado Único, COM(2010) 608.

<sup>6</sup> Tal como se definen en la Recomendación 2003/361/CE, que la Comisión adoptó el 6 de mayo de 2003 y aplica desde el 1 de enero de 2005; [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm).

**tienen actividad internacional fuera de la UE** a través del comercio, la inversión u otras formas de cooperación con socios extranjeros<sup>7</sup>.

Actualmente se están haciendo esfuerzos para seguir profundizando en el Mercado Único y para hacerlo más accesible a las PYME como su mercado «interno» natural.

El objetivo de la estrategia que se propone en el presente documento es, por otra parte, crear las condiciones necesarias para que las PYME se ocupen también de los mercados de fuera de la UE.

Es evidente que las actividades de muchas microempresas y PYME en los sectores de bienes no exportables son intrínsecamente locales, por su propia naturaleza. Sin embargo, sigue existiendo un notable potencial sin aprovechar en sectores de bienes comercializables, como las manufacturas innovadoras y las industrias creativas, para expandirse más allá de la UE en busca de mercados nuevos y en expansión, ingresos por exportación, tecnología, capital y mejoras de la productividad<sup>8</sup>. Existen indicios que apuntan a una correlación entre la internacionalización y la competitividad y la capacidad de innovación de las empresas en comparación con las PYME que solo tienen actividad a nivel local<sup>9</sup>. La UE debe explotar este potencial de crecimiento de las PYME, hasta ahora desaprovechado, a fin de impulsar el crecimiento y crear empleo en el conjunto de la economía europea<sup>10</sup>.

El reciente estudio *Opportunities for the Internationalisation of SMEs* (Oportunidades para la internacionalización de las PYME), de EIM Business and Policy Research, publicado por la Comisión en agosto de 2011, considera que, de un total de 261 600 millones EUR de exportaciones de la UE a doce mercados objetivo, entre ellos China, Japón, Rusia, India y Brasil, los sectores dominados por PYME representaron 134 600 millones EUR. Dependiendo del país, las exportaciones en sectores dominados por las PYME representan entre un 39 % y un 62 % del total<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> Informe *Internationalisation of European SMEs* (La internacionalización de las PYME europeas), de diciembre de 2009; [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm).

<sup>8</sup> Un reciente informe señala que, en la actualidad, las PYME de Europa pretenden principalmente introducirse en el mercado de las clases medias de los países emergentes, las cuales crecen muy rápidamente. Antes muchas empresas invertían o se abastecían en los mercados emergentes a fin de reducir sus costes de producción [Economist Intelligence Unit (EIU): *New horizons: Europe's small and medium-sized companies look to emerging markets for growth* (Nuevos horizontes: las pequeñas y medianas empresas de Europa se fijan en los mercados emergentes para crecer)].

<sup>9</sup> Informe *Internationalisation of European SMEs* (La internacionalización de las PYME europeas), de diciembre de 2009; [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm). La información que figura en este estudio se refiere a las actividades de las PYME en el Mercado Interior y más allá de las fronteras de la UE.

<sup>10</sup> Durante los últimos decenios, la liberalización de la circulación internacional de mercancías, servicios, capital, personas e información ha dado lugar a una economía mundial más integrada, en la que las cadenas de valor transfronterizas son cada vez más importantes. La cuota del comercio internacional en el PIB mundial se ha triplicado desde los años cincuenta. Se prevé que las economías emergentes de Asia, América Latina y África representen una proporción considerable en el futuro crecimiento económico mundial (véase la nota a pie de página 1); de este modo, surgirán muchas nuevas oportunidades para las empresas europeas fuera de la UE. Es hora de que las empresas europeas aprovechen la globalización en beneficio propio. Las PYME europeas deben estar preparadas para beneficiarse de este crecimiento, contribuyendo así al crecimiento de la UE.

<sup>11</sup> Cuadro 2.1, página 20, *Opportunities for the Internationalisation of SMEs* (Oportunidades para la internacionalización de las PYME), de agosto de 2011,

Aunque los mercados internacionales, tanto privados como públicos, ofrecen oportunidades considerables a las empresas europeas, las PYME se enfrentan a dificultades concretas a la hora de aprovechar el mercado mundial, especialmente para acceder a información sobre los mercados, localizar posibles clientes y encontrar socios idóneos. También afrontan cuestiones más complejas, como el cumplimiento de leyes extranjeras, por ejemplo las disposiciones imperativas del Derecho contractual, las normas aduaneras, las normas y los reglamentos técnicos, la gestión de la transferencia de tecnología y la protección de los derechos de propiedad intelectual o industrial. Al abordar tales retos, las PYME suelen contar con menos conocimientos especializados y menos recursos financieros o humanos internos<sup>12</sup> que las grandes empresas.

Ayudar a las PYME europeas a superar los obstáculos a la internacionalización y promover su integración en la economía global forma parte de la estrategia de crecimiento inteligente y sostenible expuesta en la Agenda Europa 2020. Sin embargo, las consultas públicas entre las partes interesadas que realizó la Comisión en 2009 y 2011<sup>13</sup> pusieron de manifiesto una inquietud muy extendida sobre los peligros potenciales de una proliferación no coordinada de los regímenes de ayuda en este ámbito y el consiguiente desaprovechamiento de los recursos fiscales.

Teniendo en cuenta tanto nuestros objetivos de la Estrategia Europa 2020 como estas inquietudes de los ciudadanos, **la presente Comunicación propone revisar las actuales estructuras de apoyo a disposición de las PYME, identifica los principales ámbitos problemáticos, propone un conjunto de medidas en las que la actuación a nivel europeo puede aportar más valor añadido y establece los principios rectores para un uso más coherente y eficaz de unos recursos financieros escasos en mercados prioritarios como China, Brasil, India, Rusia, Estados Unidos o Japón.** Pretende establecer una estrategia de la UE más coherente y eficaz para apoyar a las PYME en los mercados internacionales, proponer mejores maneras de ofrecerles la información y la ayuda pertinentes en sus intentos de introducirse en nuevos mercados y buscar socios idóneos y, por tanto, aprovechar mejor los recursos existentes. En este contexto, será esencial tener en cuenta las particularidades de las PYME, especialmente su tamaño y su sector de actividad, abordando también las dificultades particulares a que se enfrentan las microempresas. El principio rector general de la presente Comunicación es crear sinergias y animar a aunar esfuerzos para aumentar la eficacia y cubrir las lagunas entre las actuales actividades financiadas por el sector privado, los Estados miembros y la UE que ya apoyan a las PYME en terceros países.

La Comisión desempeñará un papel decisivo en la coordinación y la gobernanza de este proceso, incluso mediante la creación de un «Foro para la Internacionalización de las PYME», y se centran específicamente en este tema en las reuniones periódicas de los

---

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern\\_event\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern_event_en.htm). En lo sucesivo denominado, «el Informe sobre oportunidades».

<sup>12</sup> «La falta de acceso a recursos humanos suficientes» representó un obstáculo importante al hacer negocios en siete países clave de fuera de la UE. Véase el capítulo 2 del «Informe sobre oportunidades».

<sup>13</sup> Tras la primera publicación de un documento de debate en 2009, la consulta final iniciada en mayo de 2011 sobre la base de una serie de preguntas orientadoras ha dado lugar a más de sesenta respuestas de una gran variedad de partes interesadas. Todos los detalles de la consulta y un resumen de las respuestas pueden encontrarse en: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index_en.htm).

representantes de las PYME de los Estados miembros. En todas estas actividades participarán los representantes del sector privado.

## 2. CONTEXTO POLÍTICO: MARCO EXISTENTE DE APOYO A LAS PYME

Ya se dedican importantes recursos para apoyar a las empresas, tanto a nivel nacional como a nivel de la UE. Esto incluye tanto al sector público como al sector privado. En una encuesta reciente de la Comisión figura un inventario de **más de trescientos programas de apoyo**<sup>14</sup> **destinados a ayudar a la internacionalización de las empresas en la UE y sus Estados miembros**<sup>15</sup>. Por tanto, una estrategia europea para la internacionalización de las PYME ha de tener en cuenta el panorama existente de las diferentes políticas y actividades de ejecución. Cualquier actividad o iniciativa que ya esté en marcha o vaya a ponerse en marcha, a cualquier nivel, debe tener en mente a las PYME y su eficacia real debe medirse en función de su capacidad para alcanzar su objetivo.

### 2.1. Medidas adoptadas a nivel de la UE dentro y fuera de Europa<sup>16</sup>

La Estrategia de la UE para las PYME, establecida en la Ley de la Pequeña Empresa para Europa (LPE), iniciada por la Comisión en junio de 2008, aprobada por el Consejo Europeo en diciembre de 2008 y revisada en 2011, pide a la UE y los Estados miembros que apoyen y animen a las PYME a beneficiarse del crecimiento de los mercados fuera de la UE, en particular mediante actividades de apoyo específico a los mercados y de formación empresarial. La revisión de la LPE también insistió en la necesidad del apoyo de la Comisión en ámbitos como la ayuda para acceder a los mercados, la eliminación de los obstáculos no arancelarios, la orientación sobre cuestiones reglamentarias, la normalización y la evaluación de la conformidad<sup>17</sup>.

En cuanto al apoyo a las infraestructuras, la Red Enterprise Europe no solo ayuda a las empresas y, en particular, a las PYME a recoger los beneficios del Mercado Interior, sino que también presta apoyo para la internacionalización de las PYME. A menudo, los socios de dicha Red en los Estados miembros son acogidos por organizaciones de apoyo a las empresas a nivel nacional y local, lo que ayuda a integrar estructuras de apoyo de todos los países. La Red ayuda a las PYME a través de más de seiscientos socios locales en todo el mundo: normalmente una PYME buscará apoyo y orientación «a la puerta de casa» cuando tenga intención de internacionalizarse, tanto si quiere aprovechar las oportunidades de negocio del mercado único como si desea llegar a mercados de fuera de la UE.

La Estrategia renovada de Acceso a los Mercados de la Comisión<sup>18</sup>, con su enfoque de asociación entre la Comisión Europea, los Estados miembros y la comunidad empresarial de la UE, realiza una contribución esencial en apoyo de la internacionalización de las PYME europeas. Las PYME son cada vez más activas en los mercados de exportación y a menudo

---

<sup>14</sup> Programas cuyo presupuesto supera los 2 millones EUR en el caso de los Estados miembros más grandes.

<sup>15</sup> Informe sobre oportunidades.

<sup>16</sup> Puede consultarse un inventario más detallado de las iniciativas de ayuda de la UE en un documento de apoyo, que se encuentra en la siguiente dirección: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation_en.pdf).

<sup>17</sup> COM(2011) 78.

<sup>18</sup> COM(2007) 183.

afrontan los mayores retos al abordar los obstáculos al comercio. Las PYME se benefician del enfoque de asociación, tanto en la UE como en los mercados de fuera de ella. Esto se logra, entre otras cosas, a través de equipos de acceso a los mercados en mercados de exportación clave dirigidos por la Delegación de la UE correspondiente. La base de datos de acceso a los mercados es otra herramienta importante en el marco de la Estrategia de Acceso a los Mercados. Proporciona información de dominio público sobre aranceles y sobre importantes obstáculos no arancelarios en terceros países, así como una guía para exportadores<sup>19</sup>. La nueva Estrategia Comercial de la UE<sup>20</sup> confirmó la utilidad de la Estrategia de Acceso a los Mercados y sus servicios a fin de mejorar el acceso a los mercados mundiales para las empresas de la UE.

El Portal de Información Aduanera de la UE facilita información práctica adicional para los posibles comerciantes, junto con herramientas de aprendizaje electrónico y bases de datos en línea<sup>21</sup>.

La UE ofrece ayuda financiera al Centro UE-Japón para la Cooperación Industrial, así como ayuda para los Programas «EU Gateway» y los Programas de Formación de Ejecutivos, destinados a Japón y Corea, así como el Mostrador de información sobre derechos de propiedad intelectual en China para las PYME. La UE también apoya una red de organizaciones empresariales europeas (privadas) en más de veinte mercados en el exterior, así como organizaciones empresariales en Hong Kong, Malasia y Singapur. Estas organizaciones y programas existentes difieren en su finalidad y en la variedad de servicios que prestan, pero tienen en común el hecho de que ayudan principalmente a PYME.

El Parlamento Europeo ha proporcionado fondos para adoptar «acciones preparatorias» para «promover intercambios empresariales, académicos y científicos». Algunos de estos fondos se han utilizado para crear el Centro Europeo de Empresas y Tecnología en la India y, más recientemente, los Centros de PYME de la UE en China y Tailandia. Su objetivo es ofrecer servicios completos para las PYME de la UE en mercados de fuera de ella. Estos primeros centros en mercados exteriores a la UE facilitarán una valiosa experiencia para futuras actividades de apoyo a las empresas.

Existen pruebas claras de que las actividades de cooperación internacional en investigación e innovación favorecen la competitividad y mejoran los resultados en el mercado de las empresas en general y de las PYME en particular. El Programa Marco de Investigación de la UE ofrece apoyo financiero a este tipo de actividades, incluidas las acciones de apoyo, lo que puede contribuir a la internacionalización de las PYME.

## 2.2. Medidas adoptadas por los Estados miembros<sup>22</sup>

Más allá de estos esfuerzos a nivel de la UE, existe una **variedad mayor y aún más significativa de actividades de apoyo a las empresas en mercados de fuera de la UE que ofrecen los Estados miembros, las cámaras de comercio nacionales y el sector privado (asociaciones de empresas y consultores comerciales)**. A nivel nacional y local, las organizaciones empresariales, y las agencias de PYME y las organizaciones de promoción del

---

<sup>19</sup> Véase <http://madb.europa.eu/>.

<sup>20</sup> COM(2010) 612.

<sup>21</sup> [http://ec.europa.eu/ecip/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/ecip/index_en.htm).

<sup>22</sup> Consúltese el inventario que figura en el «Informe sobre oportunidades».

comercio han desarrollado infinidad de conocimientos especializados para ayudar a la internacionalización de las PYME. En su mayor parte, tratan de actividades de promoción comercial fundamentales, como contactos entre empresas, ferias y misiones comerciales, y estudios de mercado específicos. En cuanto a las actividades relacionadas con las empresas que realizan las embajadas de los Estados miembros, a menudo se intercambia información a través de reuniones periódicas a nivel de la UE organizadas por sus Delegaciones, especialmente cuando los intereses comunes son evidentes, como en las actividades de coordinación para combatir los obstáculos al comercio. No obstante, en otros ámbitos (por ejemplo, la diplomacia económica en grandes contratos públicos) suelen predominar consideraciones competitivas entre los Estados miembros de la UE.

### **2.3. Lecciones: la necesidad de una mayor rentabilidad**

La amplia justificación de la actual variedad de apoyo a la internacionalización parece estar bien fundamentada<sup>23</sup>, pero no todos los programas de apoyo internacional son igual de eficaces. El gran número de medidas y organismos contribuye a una situación en la que las PYME tienen dificultades para identificar realmente y hacer uso de la ayuda disponible<sup>24</sup>. En un momento en que las finanzas públicas escasean, existen poderosas razones para considerar de qué modo la colaboración y el establecimiento de redes en la UE podrían aumentar tanto la eficacia como el impacto de las medidas existentes<sup>25</sup>. Por tanto, las acciones futuras deben estar encaminadas, en primer lugar y sobre todo, a una mayor transparencia, coherencia y colaboración para lograr una «división del trabajo» más rentable entre los actuales programas de la UE, entre esta y sus Estados miembros, entre los Estados miembros y entre organismos del sector público y el sector privado. No cabe duda de que las acciones de la UE no deben sustituir a las políticas existentes a nivel nacional o regional, sino más bien complementarlas, crear sinergias siempre que sea posible e introducir medidas específicas únicamente cuando se detecten lagunas evidentes.

También hay margen para evaluar la eficacia de las medidas de apoyo existentes a nivel europeo. Una evaluación exhaustiva de las acciones piloto sobre Centros de PYME de la UE debe determinar si iniciativas similares serían útiles en otros ámbitos. Del mismo modo, con un número cada vez mayor de socios de la Red Enterprise Europe fuera de la UE, la Red tendrá que reforzar su gobernanza para reforzar sus servicios a las empresas europeas.

En la presente Comunicación se propone, por tanto, un enfoque más coherente e integrado de apoyo a las PYME, basado en un inventario detallado de los servicios de apoyo existentes en

---

<sup>23</sup> Una encuesta reciente de PYME de la UE con experiencia internacional constató que más de la mitad (el 63 %) de tales empresas registró una mejora de resultados tras su participación en un programa de apoyo internacional; resultados extraídos de una encuesta sobre PYME de la UE con experiencia internacional que figura en el «Informe sobre oportunidades».

<sup>24</sup> En el «Informe sobre oportunidades» se pone de manifiesto que «incluso entre las PYME que ya tienen actividad en el panorama mundial, solo un 27 % está al corriente de los programas de ayuda pública. Es más, solo un 7 % de las PYME internacionalizadas utiliza la ayuda pública para sus actividades empresariales internacionales».

<sup>25</sup> El ejemplo de la cooperación en Rusia es ilustrativo. La acción «para mejorar el clima general de inversiones y lograr un entorno favorable para las PYME de la UE ya se está llevando a cabo eficazmente mediante una cooperación de alto nivel entre la Comisión Europea, la Delegación de la UE en Rusia, las embajadas, las asociaciones empresariales de la UE, las cámaras de comercio nacionales y el Gobierno ruso» (véase el «Informe sobre oportunidades»).

los mercados prioritarios. También establece un conjunto de principios rectores para la acción de la UE en este ámbito.

### 3. PRINCIPALES RETOS PARA LAS PYME QUE PRETENDEN INTERNACIONALIZARSE

**Las PYME de la UE desconocen a menudo los servicios de apoyo a las empresas que prestan la UE, los Estados miembros o el sector privado**<sup>26</sup>. Debe tenerse especialmente en cuenta que las PYME buscan un primer punto de contacto de apoyo a las empresas cercano a ellas. Los distintos conceptos y métodos de apoyo a las empresas en la UE y la gran variedad de programas y organizaciones a nivel nacional, de la UE o mundial ponen a las PYME en una situación difícil, ya que carecen de los recursos humanos y financieros para identificar los programas adecuados o acceder a los mismos<sup>27</sup>. Facilitar el acceso a la información ya «desde casa» a todas las PYME de la UE les daría más oportunidades de encontrar servicios apropiados que se adapten a sus necesidades. Por tanto, la presente Comunicación examina la posibilidad de aplicar un «Portal de Empresas Internacionales» en línea, que dé acceso a información de primera mano y pertinente para las empresas sobre mercados exteriores, así como una visión de conjunto de las actividades de apoyo disponibles para mercados de fuera de la UE.

En particular, **muchas PYME, sobre todo de pequeños y nuevos Estados miembros, se encuentran en una situación de desventaja**, al no estar presentes su gobierno o su cámara de comercio en muchos mercados prioritarios<sup>28</sup>. Por tanto, carecen de información y apoyo, y se las debe animar a que cooperen e intercambien experiencias entre «veteranos de la exportación» y «recién llegados». Podrían aumentarse las opciones de incentivar y estimular la cooperación y el establecimiento de redes entre las distintas cámaras de comercio y organizaciones similares en terceros países de fuera de la UE, especialmente en los casos en que los distintos activos culturales y lingüísticos de estas organizaciones puedan añadir un valor notable.

**Otros retos son inherentes a la naturaleza de las PYME. Los servicios prestados por organizaciones públicas y privadas, así como por la UE o los Estados miembros, no pueden hacer frente a todas las necesidades o pueden ser insuficientes para satisfacer la demanda de las PYME**<sup>29</sup>. A este respecto, es necesario un análisis más completo de la situación local de cada mercado para poder evaluar qué acciones podrían ser necesarias y explorar el margen para aumentar la eficiencia y la eficacia de las sinergias, el establecimiento de redes en toda Europa y la cooperación. Dado que las situaciones locales pueden variar enormemente, es indispensable adoptar un enfoque ascendente «sobre el terreno» para

---

<sup>26</sup> Según el «Informe sobre oportunidades», el 24 % de las PYME internacionalizadas están al corriente de los programas de apoyo público a la internacionalización que podrían utilizar. El nivel de conocimiento aumenta cuanto más grande es la empresa: microempresas: un 23 %, pequeñas empresas: un 36 % y empresas medianas: un 37 %, lo cual, no obstante, sigue siendo una minoría de las PYME.

<sup>27</sup> «Entre el 24 % de las PYME internacionales que están al corriente de los programas de apoyo público, menos de un tercio de estas empresas los utilizan para sus actividades» («Informe sobre oportunidades»).

<sup>28</sup> En el «Informe sobre oportunidades», se constató que el número de medidas de apoyo importantes facilitadas por los Estados miembros en siete países objetivo clave oscila entre cuatro y veinticinco.

<sup>29</sup> *Ibíd.* «En 2009, el 40 % de las PYME citaron la falta de un apoyo público adecuado como barrera importante a la internacionalización».



identificar las lagunas en los servicios prestados y determinar dónde podría aportar un valor añadido la acción a nivel de la UE.

El análisis de la Comisión también pone de manifiesto que **el papel de comunicación directa** con las PYME tiene una importancia crucial. Las PYME de la UE que estén dispuestas a internacionalizarse necesitan, en primer lugar, prepararse en casa, tener las capacidades adecuadas y la información necesaria al alcance de la mano, facilitada principalmente por organizaciones de empresas locales<sup>30</sup>, consultores privados, o a través de varias fuentes en línea. Una vez que operan en el extranjero, su necesidad de ayuda en el propio mercado objetivo suele ser más difícil de satisfacer. La visibilidad de los servicios ya existentes no siempre es suficiente y las PYME siguen enfrentándose a dificultades considerables para acceder a los mercados de fuera de la UE y entablar una cooperación empresarial con socios internacionales. Las encuestas ponen de manifiesto que, en general, las PYME tienen dificultades para obtener información provechosa<sup>31</sup>.

#### **4. LAS EMPRESAS DE LA UE APOYAN UNA ESTRATEGIA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYME**

##### **4.1. Objetivos de la UE para una estrategia de apoyo a las empresas**

Basándose en la Ley de la Pequeña Empresa para Europa, recientemente revisada, y la Agenda UE 2020, el objetivo de la presente Comunicación es establecer una estrategia coherente de la UE para hacer que los servicios a las empresas en apoyo de su integración en la economía mundial sean más eficaces y eficientes.

Los objetivos de la nueva estrategia de la UE son:

- **Facilitar a las PYME información adecuada y fácilmente accesible sobre cómo ampliar sus actividades fuera de la UE.**
- **Aumentar la coherencia de las actividades de apoyo.**
- **Mejorar la relación coste-eficacia de las actividades de apoyo.**
- **Colmar las lagunas existentes en los servicios de apoyo.**

<sup>30</sup> La ayuda local para la internacionalización en la UE que hasta ahora facilita la Comisión se limita a la Red Enterprise Europe, programas a corto plazo como «Understanding China» (<http://www.understandingchina.eu>), unas pocas mesas redondas y seminarios de PYME en varias ciudades europeas, destinadas, entre otras cosas, a «formar a los formadores» en cámaras de comercio, etc., y algunas actividades de divulgación de la sucursal de Bruselas del Centro UE-Japón para la Cooperación Industrial (<http://www.eu-japan.eu>) a fin de que los programas del Centro tengan más visibilidad también para las PYME de la UE. La mayoría de las actividades del Mostrador de información sobre derechos de propiedad intelectual en China para las PYME tuvieron lugar en la UE. Prestar estos servicios cerca de las PYME ha demostrado ser un elemento de éxito clave.

<sup>31</sup> «El 44 % de las PYME de la UE citaron la falta de un apoyo público adecuado como barrera importante». Informe *Internationalisation of European SMEs* (La internacionalización de las PYME europeas), de diciembre de 2009; [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm).

- **Establecer unas condiciones de competencia equitativas y facilitar la igualdad de acceso para las PYME de todos los Estados miembros de la UE<sup>32</sup>.**

**En las secciones siguientes se describen los instrumentos que se utilizarán para alcanzar estos objetivos.**

## **4.2. Alcanzar nuestros objetivos**

Para hacer un seguimiento de las PYME desde el momento en que deciden internacionalizarse hasta el momento en que comienzan a funcionar en mercados de fuera de la UE, la Comisión trabajará con arreglo a las siguientes orientaciones.

### *4.2.1. Inventario del entorno de los servicios de apoyo en el interior y en el extranjero*

La Comisión pondrá en marcha la realización de un inventario y un análisis detallados de los servicios de apoyo existentes en la UE y en terceros países. Este ejercicio implicará a los Estados miembros y los equipos de acceso a los mercados en las Delegaciones de la UE y es necesario para identificar posibles lagunas y solapamientos en la actual oferta de servicios<sup>33</sup>; asimismo, proporcionará la base para evaluar la necesidad de adoptar nuevas medidas<sup>34</sup>. Esto se hará inicialmente solo para los mercados prioritarios (véase el punto 4.2.5.2), aplicando criterios estándar para evaluar el alcance y la disponibilidad de los servicios de apoyo en cuestión. Este inventario tendrá que cubrir iniciativas privadas y públicas a nivel local, regional, nacional y de la UE.

El ejercicio de realización del inventario deberá ofrecer una visión general de los servicios locales existentes por proveedores privados y públicos en terceros países, incluidos los organismos de los Estados miembros y de la UE. Además, los equipos de acceso a los mercados deben reunir y coordinar organizaciones locales, por ejemplo cámaras de comercio, organizaciones empresariales europeas y miembros de la Red Enterprise Europe a fin de identificar sinergias y lagunas en las actividades existentes de apoyo a las PYME locales. Esto mejoraría el establecimiento de redes y facilitaría el diálogo entre los actuales proveedores de apoyo a las empresas, lo que daría lugar a una mayor coherencia y accesibilidad de los servicios que se prestan a las PYME de todos los Estados miembros. Para lograr una visión global, será esencial el compromiso y la cooperación de los Estados miembros y de las organizaciones de apoyo existentes.

El inventario de los servicios que se ofrecen, tanto dentro como fuera de la UE, se actualizará periódicamente en colaboración con los Estados miembros y las Delegaciones de la UE.

Durante dicho ejercicio, la Comisión evaluará la eficacia de los servicios de apoyo de la UE que ya están en funcionamiento.

---

<sup>32</sup> Como se prevé en el nuevo programa de competitividad empresarial y PYME, propuesto en la Comunicación de 29 de junio sobre el próximo marco financiero plurianual.

<sup>33</sup> Cuando no existan equipos de acceso a los mercados, el papel de las delegaciones de la UE consistirá, si procede, en proporcionar la información necesaria para complementar las constataciones que necesite el prestador de servicios que realiza el inventario. Estas delegaciones podrán organizar, cuando proceda, reuniones de coordinación entre empresas y organizaciones de empresas que trabajan sobre el terreno.

<sup>34</sup> Según el «Informe sobre oportunidades», se considera que la realización del inventario es una tarea clave que debe emprenderse para cualquier coordinación a nivel de la UE.

**En el marco del actual programa de competitividad e innovación y de forma inmediata, la Comisión:**

- iniciará la elaboración de un inventario y un análisis detallados de los servicios de apoyo existentes, tanto públicos como privados y tanto en la UE como en terceros países, con objeto de completar, a más tardar a finales de 2012, el trabajo sobre los mercados prioritarios;**
- identificará la duplicidad y la fragmentación, así como las lagunas y las posibles sinergias, en las actuales actividades de apoyo a las PYME;**
- promoverá la colaboración, a través de los equipos de acceso a los mercados en las delegaciones de la UE y las autoridades nacionales de los Estados miembros, entre los proveedores de servicios que reciben actualmente fondos públicos.**

#### *4.2.2. Dar información a las PYME «a la puerta de casa»*

Las PYME necesitan tener un acceso más fácil a los servicios y los conocimientos especializados, así como ser capaces de identificar programas adecuados ya «desde casa» en la primera fase de su internacionalización. Es decir, necesitan un punto de contacto local en la UE, tanto física como virtualmente.

La Red Enterprise Europe, con sus seiscientos socios locales, dará a las PYME la oportunidad de establecer un contacto directo sobre el terreno y recibir servicios de apoyo profesional «a la puerta de casa».

A fin de lograrlo, la Comisión trabajará para mejorar la colaboración entre la Red Enterprise Europe y todas las partes interesadas de los Estados miembros, aumentando así su eficacia. Desde el punto de vista operativo, se creará una nueva estructura de gobernanza, en la que participen en mayor medida organizaciones de acogida y partes interesadas pertinentes, a fin de garantizar que las PYME cada vez dispongan de estos servicios de forma más eficaz.

La Comisión iniciará, a principios de 2012, un portal con mucho contenido, en el que se integren y racionalicen los contenidos existentes, se facilite información sobre terceros países e información sectorial sobre los mercados objetivo y se dé una visión general detallada de los distintos servicios de apoyo disponibles. Dicho portal enlazará a contenidos en línea de las «ventanillas únicas» de cada Estado miembro y no duplicará la información existente<sup>35</sup>.

Hasta 2014, los costes de la Red Enterprise Europe se cubrirán con cargo a los recursos financieros existentes. Paralelamente, se aplicará un proyecto de portal piloto que incluirá la traducción gradual de información a todas las lenguas oficiales de la UE. El portal enlazará con los portales existentes a nivel de la UE y a nivel nacional, incluidos la base de datos de acceso a los mercados de la UE y el Export Helpdesk (Mostrador de ayuda a la exportación), y facilitará información adicional y una visión general de los distintos servicios disponibles.

---

<sup>35</sup> «Se puede aumentar la eficacia organizando, a nivel de la UE, la recopilación de información sobre la evolución del mercado y el entorno jurídico e institucional en los mercados extranjeros», véase el informe de la Comisión *Internationalisation of European SMEs* (La internacionalización de las PYME europeas), de diciembre de 2009, p. 9.

#### **La Comisión:**

- **dará una nueva estructura de gobernanza a la Red Enterprise Europe, lo que mejorará su funcionamiento y su colaboración con las organizaciones de acogida y con las partes interesadas para mejorar la información a las PYME sobre el terreno;**
- **iniciará en 2012 un portal multilingüe en línea en el que se facilite información sobre terceros países e información sectorial acerca de los mercados prioritarios, así como una visión general detallada de los distintos servicios de apoyo disponibles; el portal estará integrado en el Programa de Competitividad e Innovación existente y, basándose en bases de datos como la Base de Datos de Acceso a los Mercados, el Export Helpdesk y el Portal de Información Aduanera de la UE, facilitará perfiles sobre oportunidades empresariales y de riesgo que incluyan indicadores como la situación económica, los obstáculos al comercio, la carga burocrática, los procedimientos aduaneros, los regímenes de contratación pública y otra información para las PYME exportadoras<sup>36</sup>, por ejemplo informando sobre la legislación de la Unión que puede utilizarse para celebrar contratos con partes de terceros países<sup>37</sup>; se actualizará periódicamente;**
- **emprenderá, en 2012, una campaña de sensibilización junto a los Estados miembros y las partes interesadas para familiarizar a las PYME con los servicios de apoyo disponibles.**

#### *4.2.3. Aportar una dimensión europea al suministro de servicios para PYME en mercados prioritarios*

Las PYME pueden necesitar un apoyo específico una vez que han comenzado a funcionar en un tercer país. Con este fin, la Comisión formulará, a más tardar en 2012, recomendaciones concretas para mejorar la eficiencia y la eficacia de todo el sistema de apoyo disponible para las PYME europeas en los mercados de fuera de la UE.

Esta iniciativa se basará en los resultados obtenidos con la elaboración del inventario y la experiencia adquirida con los proyectos piloto de ayuda a las empresas.

Las oportunidades para las empresas europeas varían de un mercado a otro y la Comisión ha creado, sobre esta base, equipos de acceso a los mercados en mercados prioritarios<sup>38</sup>.

Dado que la situación en cada mercado prioritario puede variar de forma significativa, es necesario adoptar un enfoque ascendente. En el marco de la coordinación de los equipos de acceso a los mercados en las Delegaciones de la UE pertinentes, se dispondrá una plataforma que permita reunirse periódicamente a los representantes de los programas de apoyo a las empresas, incluidas, por ejemplo, las cámaras de comercio bilaterales, las agencias de apoyo a la exportación de los Estados miembros, las organizaciones empresariales y los socios de la Red Enterprise Europe. Esto les permitiría sensibilizar sobre sus propias operaciones

---

<sup>36</sup> Complementando, por ejemplo, los servicios que ofrecen los Servicios de Información sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de los países miembros de la OMC, entre cuyas funciones está informar sobre reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad.

<sup>37</sup> Consúltese la propuesta de la Comisión sobre normativa común de compraventa europea, adoptada el 11 de octubre de 2011.

<sup>38</sup> Se adjunta a la presente Comunicación una lista de los equipos de acceso a los mercados que están funcionando o que está previsto crear.

previstas, racionalizar especializando y dividiendo el trabajo, e idear posibles operaciones conjuntas. A través de mejores redes entre las organizaciones locales, podrían ponerse en común conocimientos especializados y competencias, y podría lograrse una división del trabajo más eficaz. Puesto que los recursos son escasos, podrían combinarse los esfuerzos de las organizaciones locales a través de esta racionalización de esfuerzos y prácticas para producir una situación beneficiosa para todos los participantes.

La principal ventaja de este enfoque sería la de aumentar el tamaño y la visibilidad de las operaciones de apoyo a las empresas en terceros países y proporcionar las mejores capacidades y competencias disponibles a un coste razonable. Además, el establecimiento de una red de conocimientos especializados facilitaría el objetivo de llegar a todos los sectores económicos y ayudaría también a las agrupaciones europeas y a los consorcios de exportación y sus PYME a identificar socios potenciales en terceros países.

Basándose en los resultados del inventario, la Comisión, junto con los Estados miembros, fomentará, evaluará y optimizará la cartera de la UE para el apoyo a las empresas en terceros países, en función de las mejores prácticas. Esto debe incluir no solo a los Centros de PYME de la UE y a la Red Enterprise Europe, sino también a otros programas de apoyo a las empresas muy arraigados para actividades de intermediación (como Invest in Med, East Invest y AL-Invest), iniciativas de colaboración de agrupaciones (como la Plataforma de Colaboración de Agrupaciones Europeas y el Club Europeo de Gestores de Agrupaciones), los puntos nacionales de contacto (PNC) del Programa Marco de Investigación de la UE, y el establecimiento de redes y los programas de formación individual de la UE [como «Gateway to Japan / South Korea» (Pasarela a Japón / Corea del Sur), o el Programa de Formación de Ejecutivos].

Estas herramientas, que a menudo tienen distintas bases jurídicas y disposiciones presupuestarias y se dirigen a mercados distintos, tendrán que utilizarse conjuntamente como parte de un concepto europeo integrado de apoyo a las PYME europeas, estableciendo mecanismos de trabajo, como indicadores comunes, alcanzando sinergias e intercambiando prácticas correctas, entre otras cosas sobre la medición de sus resultados (evaluación).

Se anima a los Estados miembros a que se planteen la posibilidad de abrir sus servicios en países terceros a todas las PYME de la UE de forma voluntaria<sup>39</sup>. Este mejor uso de las estructuras y los conocimientos especializados existentes no solo aumentaría la eficacia general, sino que también ofrecería a las organizaciones establecidas de los Estados miembros la oportunidad de llegar a una mayor base de clientes. Además, tal disponibilidad sería muy beneficiosa para las PYME con base en los Estados miembros y que no cuentan con organizaciones de apoyo a las empresas nacionales en todos los mercados de los terceros países.

En caso necesario, deben considerarse regímenes complementarios de financiación a nivel de la UE, sujetos al futuro marco financiero plurianual, como medio para facilitar la cooperación transfronteriza y el acceso a conocimientos especializados complementarios entre los

---

<sup>39</sup> Podrían inspirarse en el artículo 20, apartado 2, letra c), del TFUE, que establece lo siguiente: Los ciudadanos de la Unión son titulares, entre otros, del derecho: [...] «c) de acogerse, en el territorio de un tercer país en el que no esté representado el Estado miembro del que sean nacionales, a la protección de las autoridades diplomáticas y consulares de cualquier Estado miembro en las mismas condiciones que los nacionales de dicho Estado».

proveedores de servicios, con el fin de optimizar la utilización de unos fondos públicos escasos.

Para dirigir todo este proceso completo, hacer balance de la evolución, controlar los progresos y evaluar la eficacia del enfoque, debe realizarse un acto de evaluación periódica en el que participen las principales partes interesadas, lo cual podría revestir la forma de un foro anual en el que la Comisión invite a las partes interesadas a compartir sus experiencias e intercambiar opiniones. Aprovechando la ocasión, todos los participantes podrían determinar los repartos del trabajo posibles y la necesidad de nuevas actividades, y aprenderían de la experiencia de los demás.

#### **La Comisión:**

- facilitará la cooperación transfronteriza y el acceso a conocimientos especializados complementarios entre los proveedores de servicios, en especial mediante incentivos financieros que podrían estar cubiertos por el nuevo programa para la competitividad de las empresas y las PYME dentro del marco financiero plurianual propuesto para el periodo 2014-2020;**
- someterá las medidas vigentes a una evaluación periódica, en la que participen las principales partes interesadas;**
- junto con los Estados miembros, evaluará, optimizará y promoverá la cartera de la UE de apoyo empresarial a las PYME en terceros países, basándose en las mejores prácticas<sup>40</sup>.**

#### **4.2.4. Promover la internacionalización de las PYME a través de agrupaciones y redes**

Las PYME necesitan a menudo encontrar socios idóneos para desarrollar y producir productos y servicios competitivos a nivel mundial. Cada vez tienden más a no crecer e innovar en solitario, sino en colaboración, estableciendo una cooperación empresarial estratégica, así como redes con socios internacionales. En este contexto, debe reconocerse la importancia de la subcontratación.

Las agrupaciones, las redes de empresas y los consorcios de exportación pueden desempeñar un papel importante para ayudar a las PYME a realizar tales actividades e internacionalizarse. En particular, los consorcios de exportación desempeñan un papel específico en relación con la internacionalización, al representar a grupos de empresas que trabajan juntas en un proyecto de desarrollo de las exportaciones. Por ejemplo, estudios recientes han revelado que PYME recién creadas que desarrollan nuevos productos y servicios en un nicho específico a menudo son activas desde el principio en mercados internacionales y su capacidad para exportar se ve reforzada por su pertenencia a una agrupación<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> Esto incluirá no solo a los Centros de PYME de la UE y a la Red Enterprise Europe, sino también a otros programas de apoyo a las empresas muy arraigados para actividades de intermediación, iniciativas de colaboración de agrupaciones, los puntos nacionales de contacto (PNC) del Programa Marco, y el establecimiento de redes y los programas de formación individual en la UE.

<sup>41</sup> Véase, por ejemplo, el estudio de OSEO/Ubifrance (2010) *Le lien innovation-exportation* (Relación entre la innovación y la exportación):

Las PYME integradas en agrupaciones y redes de empresas pueden beneficiarse de los contactos, las conexiones de las empresas y los conocimientos formales e informales que fluyen dentro de una agrupación y una red empresarial, así como de los servicios personalizados que prestan las organizaciones de agrupaciones y redes. Tales beneficios facilitan, entre otras cosas, el desarrollo de asociaciones en el extranjero, de manera que las PYME acceden mejor a cadenas de valor mundiales, desarrollan alianzas estratégicas con organismos de investigación en las agrupaciones o redes equivalentes, amplían sus actividades comerciales en el extranjero, entre otras cosas mediante contratación pública, y obtienen las capacidades idóneas y un asesoramiento profesional a su medida<sup>42</sup>.

A este respecto, las organizaciones de agrupaciones y de redes deben ser reconocidas en los Estados miembros como facilitadores importantes y, por tanto, deben integrarse en los regímenes de apoyo a las empresas destinados a fomentar la internacionalización de las PYME<sup>43</sup>. Al mismo tiempo, la cooperación transnacional entre organizaciones de agrupaciones y de redes constituye actualmente un reto importante, que debe abordarse a todos los niveles<sup>44</sup>, ayudándolas también mediante préstamos transfronterizos, tal como propone la Comisión en la Comunicación «Un presupuesto para Europa 2020»<sup>45</sup>. También debe reforzarse la cooperación entre organizaciones de agrupaciones y la Red Enterprise Europe y otras organizaciones empresariales interesadas de la UE para prestar mejores servicios de innovación y permitir el acceso de las PYME a los mercados internacionales.

A largo plazo, la Comisión desarrollará una amplia iniciativa de la UE destinada a utilizar de forma más estratégica la cooperación de las agrupaciones transnacionales en mercados de

---

[http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi\\_28\\_mai\\_20102/gauche/actualites/etude\\_oseo\\_ubifrance](http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi_28_mai_20102/gauche/actualites/etude_oseo_ubifrance).

<sup>42</sup> *European Clusters go International – Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation* (Las agrupaciones europeas se internacionalizan: las redes y las agrupaciones como instrumentos para iniciar una cooperación empresarial internacional) VDI/VDE/IT, 2011, <http://www.vdivde-it.de/news-en/publications/best-practice/european-clusters-go-international-2013-networks-and-clusters-as-instruments-for-the-initiation-of-international-business-cooperation>.

<sup>43</sup> A tal fin, en marzo de 2011 se publicó a nivel de la UE una convocatoria de propuestas específica en el marco del programa para la competitividad y la innovación, destinado a estimular la cooperación internacional a través de programas de agrupaciones regionales y nacionales. Véase: [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?displayType=fo&lang=es&tpa\\_id=0&item\\_id=4968&fosubType=p&tk=](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?displayType=fo&lang=es&tpa_id=0&item_id=4968&fosubType=p&tk=).

<sup>44</sup> En este sentido, la Plataforma para la Cooperación de las Agrupaciones Europeas, en el marco de la Iniciativa de Excelencia de las Agrupaciones Europeas, será decisiva para promover una mejor cooperación entre agrupaciones a nivel internacional, en beneficio de las PYME. Como primeros pasos, se han firmado memorandos de acuerdo con socios de Japón, India y Brasil, y está previsto firmar algunos más. Para más información, consúltese: <http://www.cluster-excellence.eu/collaboration>. Además, la acción «Regiones del conocimiento», del Séptimo Programa Marco de Investigación de la UE, aborda la cooperación transnacional entre agrupaciones. La acción está destinada a reforzar el potencial investigador de las regiones europeas, en particular alentando y apoyando el desarrollo, en toda Europa, de «agrupaciones regionales impulsadas por la investigación» que agrupen a universidades, centros de investigación, empresas y autoridades regionales. El apoyo está disponible, en particular, para actividades de internacionalización y para el desarrollo de estrategias con terceros países. [http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge\\_en.html](http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html)

<sup>45</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones – Un presupuesto para Europa 2020, Parte II (Fichas sobre políticas), COM(2011) 500 final, de 29 de junio de 2011. La Comisión ha propuesto que, para el periodo 2014-2020, las instalaciones de garantía de préstamos de la UE deben centrarse no solo en la dimensión nacional, sino también en los préstamos transfronterizos o plurinacionales.

fuera de Europa a fin de desarrollar estrategias comunes a largo plazo con socios internacionales en todos los Estados miembros de la UE.

Esta iniciativa de internacionalización de agrupaciones permitiría contribuir a promover agrupaciones competitivas a nivel mundial en Europa, especialmente en las industrias emergentes, en las que la cooperación entre agrupaciones tiene potencial para crear nuevas ventajas competitivas para Europa. Este programa podrá incluir acciones para identificar intereses estratégicos para una cooperación adicional entre agrupaciones en toda la UE.

**La Comisión:**

- **fomentará y financiará el establecimiento de programas de formación para empresarios y gestores de PYME y gestores de agrupaciones, redes de empresas y consorcios de exportación para que puedan dirigir las operaciones de internacionalización;**
- **promoverá la creación de consorcios de exportación entre PYME establecidas en distintos Estados miembros a través de una serie de medidas, como campañas de información e incentivos financieros, fomentando las sinergias;**
- **apoyará la cooperación transfronteriza entre agrupaciones/redes a través de préstamos respaldados por garantías de la UE.**

**4.2.5. Racionalización de nuevas actividades en mercados prioritarios**

**4.2.5.1. Principios rectores**

Para garantizar la plena utilización de los recursos disponibles y evitar solapamientos, la Comisión reafirma enérgicamente los principios rectores siguientes.

*Complementariedad y adicionalidad.* Las medidas adoptadas a nivel de la UE deben ser complementarias y no duplicar las actividades de apoyo a las empresas que ya llevan a cabo los Estados miembros o las organizaciones privadas. De acuerdo con el principio de subsidiariedad y un reparto adecuado del trabajo, la acción de la UE debe servir para colmar lagunas o reforzar los servicios de apoyo existentes en caso de que otras organizaciones públicas o privadas no satisfagan las necesidades, o no las satisfagan de forma suficiente. Podría ser el caso, por ejemplo, si no todos los mercados prioritarios (por ejemplo, los nuevos mercados emergentes) y no todas las cuestiones de acceso están cubiertas por los prestadores de servicios existentes, por ejemplo las normas y reglamentos y otros obstáculos no arancelarios para la actividad empresarial en el extranjero.

*Sostenibilidad.* El apoyo a escala de la UE para los servicios de apoyo a las empresas debe basarse en la demanda demostrada en el mercado. Podrá financiarse a corto plazo con fondos públicos sujetos al Reglamento financiero, pero el objetivo debe ser que los servicios se autofinancien lo más posible a largo plazo, a fin de reducir el riesgo de eliminar del mercado a prestadores de servicios privados de forma injustificada.

*Eficacia en la utilización de fondos públicos.* De acuerdo con el principio de buena gestión financiera, los fondos públicos deben utilizarse con la mejor relación posible entre los recursos empleados y los resultados alcanzados. Para ello, deben fijarse objetivos mensurables, realizables, pertinentes y con fecha determinada para cada actividad y debe



programarse una evaluación adecuada. El uso eficaz de fondos públicos puede significar que, en lugar de crear una nueva estructura física, puede ser más inteligente animar a los prestadores de servicios existentes en los mercados de terceros países, como las cámaras de comercio nacionales o europeas o las Delegaciones de la UE correspondientes y los equipos de acceso a los mercados, con el fin de ampliar el alcance de sus actividades o poner en común sus recursos para lograr un mejor servicio.

**Los principios rectores serán elementos clave de esta estrategia y por ellos se regirá cualquier iniciativa a nivel de la UE en este ámbito, tanto antes como después de 2014:**

**La Comisión se compromete a respetar estos principios rectores para la selección, la planificación y la aplicación de iniciativas de apoyo a nivel de la UE.**

**Se anima a los Estados miembros a seguir, siempre que sea factible, principios y prioridades similares en su apoyo externo a las empresas.**

#### 4.2.5.2. Prioridades geográficas

En cuanto a las nuevas acciones emprendidas fuera de la UE, la Comisión aplicará los siguientes criterios para establecer prioridades geográficas, determinar los países prioritarios y poner en marcha un amplio conjunto de medidas específicas.

Esto aumentará la eficacia de las iniciativas, al centrarse en las necesidades reales de las PYME. Es evidente que, a lo largo del tiempo, será necesario adaptar la lista de los países prioritarios. Deben determinarse las prioridades sobre la base, en particular, de los siguientes factores:

*Potencial económico y dimensiones del mercado.* Los mercados prioritarios deben incluir a los principales socios de la UE en materia de comercio e inversión, así como a los mercados con perspectivas de fuerte crecimiento económico. Los mercados con potencial para producir socios empresariales valiosos por el aumento de su poder adquisitivo y por las oportunidades de inversión deben ser objeto de seguimiento para evaluar la necesidad de una acción futura.

*Grado de dificultad a que se enfrentan las PYME para acceder a los mercados.* Algunos mercados presentan más dificultades de acceso para las PYME que otros, en parte por la protección arancelaria, pero con más frecuencia por las diferencias que existen en el entorno reglamentario, que pueden tener el efecto de obstáculos no arancelarios al comercio y la inversión. La dificultad de acceso a la financiación también puede constituir un obstáculo para las PYME que varíe de un país a otro. Los esfuerzos deben orientarse a suprimir tales obstáculos en la medida de lo posible y a ayudar a las PYME a superarlos.

*Lagunas en el apoyo actual a las empresas.* El inventario de servicios locales que prestan actualmente las organizaciones públicas o privadas ayudará a identificar las posibles lagunas en la infraestructura de apoyo local y la mejor forma de colmarlas. Entre los ámbitos temáticos no suficientemente cubiertos podría estar la necesidad de conocimientos especializados sobre cuestiones específicas, como la normalización, la evaluación de la conformidad, la comercialización de la tecnología, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la contratación y licitación públicas, y la normativa aduanera. Puede que sea necesario establecer prioridades.

**La UE identificará los mercados prioritarios para las PYME sobre la base de los criterios mencionados anteriormente. Entre ellos podrán estar los principales socios de la UE en materia de comercio e inversión (EE.UU., China, Rusia y Japón), los países candidatos a la ampliación y los socios de la política europea de vecindad en el Este y el Sur, así como los mercados que generan un fuerte crecimiento económico (los mercados emergentes de Asia, África y América Latina).**

**4.2.6. *Integrar la intermediación de las PYME en otras políticas de la UE y crear un entorno favorable a las actividades internacionales de las PYME***

Sigue existiendo un potencial sin aprovechar para emplear mejor una gran variedad de políticas de la UE, tanto vigentes como emergentes, que están al servicio de las PYME que se esfuerzan por crecer a escala internacional e introducirse en los mercados extranjeros.

Se anima a todos los países candidatos a la ampliación a adherirse a los objetivos de la Estrategia Europa 2020, incluidas las actividades relacionadas con las PYME. Reforzar el Estado de Derecho es una prioridad clave de la política de ampliación, que ayudará a afianzar la confianza de las PYME de la UE para invertir en estos mercados. Crear un entorno que favorezca a las empresas es también un pilar importante de nuestras relaciones con los países que forman parte de la Asociación Oriental.

Los cambios históricos en curso en los países de la zona del Sur del Mediterráneo y el Norte de África reafirman el apoyo de la UE a la transformación socioeconómica de dicha zona y los conectan con la política de vecindad de la UE. Esto podría suponer la elaboración y el refuerzo de sistemas de cooperación interempresarial entre la UE y estos países<sup>46</sup>. Dado su enorme potencial para el desarrollo económico y de acuerdo con la estrategia conjunta África-UE, se debe invitar a los países africanos en general a beneficiarse de la construcción de una sólida asociación con las PYME de la UE.

En el contexto de las investigaciones de defensa comercial, se abordará la situación especial de las PYME —como importadoras, usuarias, denunciantes o exportadoras— y se hará más accesible a las PYME la información sobre el funcionamiento de los instrumentos de defensa del comercio.

Las suspensiones y los contingentes arancelarios autónomos son pertinentes para las empresas que producen en la Unión. Se presta especial atención a los intereses de las PYME. Se evaluará el impacto de esta herramienta como parte de una evaluación del impacto económico que se iniciará en 2012.

**La UE:**

**- apoyará la creación de un entorno favorable a las empresas en los países candidatos a la adhesión, los países de la política de vecindad y los países en desarrollo, en particular**

<sup>46</sup> Por ejemplo, mediante la cooperación en agrupaciones: las asociaciones de agrupaciones ofrecen posibilidades concretas para una cooperación empresarial reforzada que podría desarrollarse y adaptarse a las necesidades particulares de las empresas en sectores como el turismo y las industrias creativas, que tienen un importante potencial económico en los países del Sur del Mediterráneo. Más allá de este caso específico, la Comisión considera la posibilidad de apoyar intercambios entre empresarios radicados en países distintos, tanto dentro como fuera de la Unión Europea.

**en relación con las PYME; la mejora de dicho entorno será beneficiosa para todas las PYME, incluidas las que deseen trabajar en un mercado específico determinado;**

**- intensificará sus esfuerzos para eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios que siguen existiendo en países no pertenecientes a la UE;**

**- creará, en las secciones comerciales y económicas de todas las Delegaciones de la UE pertinentes, puntos de contacto con las PYME, como parte del trabajo de los equipos de acceso a los mercados;**

**- perseguirá, en sus diálogos reglamentarios con los gobiernos socios, el objetivo de hacer que los mercados sean más abiertos y favorables a las pequeñas empresas;**

**- hará que los intereses de las pequeñas empresas en el acceso a los mercados de contratación internacional sean una prioridad en las negociaciones del Acuerdo Plurilateral sobre Contratación Pública de la OMC;**

**- mejorará la comunicación con las PYME sobre las ventajas y las oportunidades que pueden aportar los intercambios comerciales internacionales, creadas por las medidas de política comercial, en particular los acuerdos bilaterales de libre comercio;**

**- establecerá el Foro Financiero de las PYME en África, un primer paso importante en nuestro nuevo enfoque para crear puentes entre las empresas europeas y africanas por medio de un diálogo reforzado y permanente;**

**- sensibilizará a las PYME sobre posibles suspensiones y contingentes arancelarios autónomos y evaluará su impacto en las PYME como parte de la evaluación que se iniciará en 2012.**

## **5. CONCLUSIÓN**

En el contexto económico actual, urge buscar nuevas fuentes de crecimiento. Los mercados de terceros países, que se encuentran en expansión, pueden representar una oportunidad inestimable para las PYME de la UE. La Comisión considera que el enfoque señalado anteriormente puede proporcionar a las PYME las herramientas necesarias para emprender con éxito negocios fuera de la UE. Esto se basa en la premisa de que la cooperación entre la UE y los Estados miembros, entre los propios Estados miembros, y entre el sector público y el sector privado aportará ventajas evidentes a las PYME de la UE.

Esta nueva estrategia de la UE establece cinco campos de actuación:

- hacer un inventario del suministro de servicios de apoyo existente para permitir un enfoque más racional y coherente en el futuro;
- crear un portal de información virtual único para las PYME que deseen hacer negocios más allá de las fronteras de la UE;
- hacer que los sistemas de apoyo a nivel de la UE sean más coherentes para aumentar su impacto;

- promover agrupaciones y redes para la internacionalización de las PYME;
- organizar una colaboración paneuropea en los mercados prioritarios para aprovechar al máximo los fondos públicos utilizados;
- potenciar las políticas exteriores de la UE vigentes para acelerar el crecimiento internacional de las PYME europeas.

Los futuros esfuerzos deben centrarse en cómo pueden colaborar más eficazmente los proveedores de servicios existentes, a menudo a través de las fronteras nacionales, y cómo pueden darse incentivos para conseguirlo. Un inventario exhaustivo del suministro europeo de servicios de apoyo sentará las bases para este proceso. Todas las instituciones de la UE y las partes interesadas de las PYME pertinentes deben participar en la aplicación de esta estrategia y deben atenerse a las prioridades y los principios rectores establecidos en la presente Comunicación cuando se planteen emprender nuevas actividades en apoyo de la internacionalización de las PYME, tanto a corto como a largo plazo.

Se anima a los Estados miembros a que adopten un enfoque similar y trabajen en estrecha colaboración con la Comisión en la tarea de reforzar el entorno de apoyo al crecimiento internacional de las PYME europeas.

Basándose en la experiencia adquirida hasta la fecha en el proceso de determinar los obstáculos de acceso a los mercados clave en los terceros países (tal y como solicitó el Consejo de la Unión Europea en sus conclusiones de diciembre de 2008), en los siguientes países operan equipos de acceso a los mercados o está previsto establecerlos:

- Argelia
- Argentina
- Brasil
- Canadá
- Chile
- China
- Colombia
- Egipto
- Hong Kong
- India
- Indonesia
- Israel
- Japón
- Kazajstán
- Malasia
- México
- Marruecos
- Nueva Zelanda
- Nigeria
- Noruega
- Perú
- Filipinas

- Rusia
- Singapur
- Sudáfrica
- Corea del Sur
- Suiza
- Taiwán
- Tailandia
- Túnez
- Turquía
- Ucrania
- Estados Unidos de América
- Vietnam