

“THE FUTURE ROADS FOR SMES” (LAS VÍAS FUTURAS PARA LAS PYMES)

EMPEZAR



INTRODUCCIÓN

Las pymes desempeñan un papel integral tanto a nivel local como internacional, y su capacidad para escalar con éxito es fundamental para una buena salud de la economía mundial. Desde las opciones de financiación y la exportación estratégica hasta la protección de los flujos de efectivo, nuestro libro electrónico “The future roads for SMEs” (Las vías futuras para las pymes) proporciona información clave y consejos prácticos para contribuir al crecimiento sostenible y seguro de las pymes.

- 02 APARTADO 1: PYMES, LA VÉRTEBRA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL
 - Contribución al avance de las economías
 - Promoción del progreso
 - Conformación de la cultura
- 04 APARTADO 2: SUBSANAR LA BRECHA DE FINANCIACIÓN
 - Subsanar la brecha de financiación
 - ¿A qué fuentes de financiación tienen acceso las pymes?
- 06 APARTADO 3: LA GLOBALIZACIÓN
 - ¿Hacia dónde hay que dirigirse? ¿Y hacia dónde no hay que ir?
 - Consideraciones a tener en cuenta en el proceso de globalización
- 08 APARTADO 4: PROTECCIÓN DE SUS FLUJOS DE EFECTIVO
 - Elección de buenos clientes
 - Limitación de la morosidad
 - Anticipo de las insolvencias
 - Lista de control de crédito de los clientes
- 10 FUENTES Y EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD





2

APARTADO 1: PYMES, LA VÉRTEBRA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Apuntalar y salvaguardar los recursos es esencial para el éxito de cualquier negocio. Desde la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas (pymes), los riesgos son aún mayores. Como importantes factores que contribuyen al desarrollo, las pymes intervienen en la configuración del panorama económico mundial. La creación de un entorno en el que puedan prosperar resulta, por lo tanto, mutuamente beneficioso.

CONTRIBUCIÓN AL AVANCE DE LAS ECONOMÍAS

Las pymes desempeñan un papel integral en la economía global, estimulando el empleo, la productividad y la competitividad tanto en los mercados emergentes como en los desarrollados. En la zona de la OCDE, las pymes representan más de la mitad del empleo y entre el 50% y el 60% del PIB.

Según el Banco Mundial, en los próximos 15 años se necesitarán aproximadamente 600 millones de empleos para absorber una población activa creciente. En los mercados emergentes, las pymes actualmente crean cuatro de cada cinco nuevos puestos de trabajo.



En los próximos
15 años se precisarán
600 millones de
empleos



de empleos de
nueva creación por
parte de las pymes

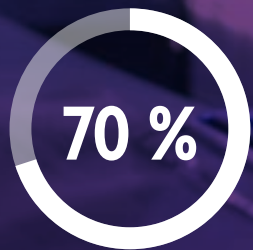




3



del total de empresas europeas no financieras son pymes



del empleo total en el sector no financiero de la UE-28 a través de las pymes



del valor añadido bruto total atribuido a las pymes

PROMOCIÓN DEL PROGRESO

Los gobiernos de todo el mundo persiguen la reducción de las desigualdades y las pymes tienen un impacto acentuado en el crecimiento inclusivo.

Ayudan a reducir la brecha de ingresos y mejoran los salarios laborales en todos los sectores y categorías profesionales. Gracias a su naturaleza ágil, las pymes también gozan de una posición privilegiada para responder a la creciente demanda de productos y prácticas comerciales sostenibles, especialmente en las economías emergentes.

Según se determinó en una encuesta global de 2018 realizada por Nielsen la mitad de los encuestados mundiales afirmaron que pagarían más por productos con altos estándares de calidad/seguridad, un factor frecuentemente asociado con unas sólidas prácticas en términos de sostenibilidad.

CONFORMACIÓN DE LA CULTURA

Más allá del desarrollo económico y la igualdad, las pymes también introducen cambios culturales e impulsan la innovación. Desde las redes sociales hasta el comercio electrónico, los mayores éxitos empresariales los han cosechado empresas de nueva creación que se han dimensionado. Esto se puede atribuir en parte a la habilidad de las pymes para hacer frente a las dificultades y a su mayor preparación a la hora de huir de las prácticas comerciales tradicionales y cuestionar el *status quo*, lo que les permite inclinar la balanza en la dirección del progreso.

Con tan importante papel asignado en el desarrollo mundial, el éxito de las pymes es crucial. Sin embargo, cuanto más pequeño es el negocio, más grandes pueden parecer las barreras al crecimiento..

90M
PERSONAS EMPLEADAS
POR LAS PYMES

EN EUROPA, LAS PYMES
REPRESENTAN
APROXIMADAMENTE EL 20%
DE LAS PATENTES.

EN LOS SIGUIENTES CAPÍTULO, ANALIZAREMOS VARIOS DESAFÍOS
CLAVE A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PYMES Y LA MEJOR
MANERA DE CAPEARLOS.





APARTADO 2: SUBSANAR LA BRECHA DE FINANCIACIÓN

El capital es clave para la escalabilidad; sin embargo, el acceso a la financiación es uno de los mayores retos para las pymes de hoy en día.

Las razones son numerosas: se trata de inversiones inherentemente más vulnerables, a menudo no valoradas y con una financiación más voluble que las organizaciones de mayor tamaño. Durante la crisis económica de 2009, por ejemplo, las pymes fueron las primeras en sufrir. También son más propensas en comparación con las grandes empresas consolidadas a iniciar sus operaciones con recursos propios o a solicitar préstamos a los bancos.

Sin embargo, a escala mundial, aproximadamente la mitad de las pymes carecen de acceso al crédito según el Banco Mundial. Esta discrepancia entre la oferta actual y la demanda potencial de crédito se denomina brecha de financiación.

Si no se consigue conciliar, este fenómeno puede provocar una disminución del crecimiento, por lo que garantizar que las pymes tengan acceso a una financiación suficiente es esencial.

70 %

DE LA FINANCIACIÓN DE
LAS PYMES EN EUROPA
PROCEDE DE LOS BANCOS
TRADICIONALES

¿A QUÉ FUENTES DE FINANCIACIÓN TIENEN ACCESO LAS PYMES?

Las opciones de financiación por lo general se pueden dividir en dos categorías: capitales propios y deuda, la recaudación de fondos mediante la venta de acciones de la empresa frente al empréstito de fondos que se reembolsarán en el tiempo junto con el pago de intereses.

A menudo, la mejor opción es un equilibrio adecuado entre ambas, dependiendo de su estadio de crecimiento y sus necesidades de financiación. Los capitales propios a menudo entran en juego en las primeras etapas de un negocio y proporciona una inyección de efectivo sustancial, mientras que la deuda se adapta más a una empresa que posea cierta trayectoria y los importes de la inversión pueden oscilar considerablemente.





CAPITALES PROPIOS

Las empresas de capital riesgo (*venture capital*) y los inversores de proximidad (*business angels*) son dos fuentes comunes de financiación de capital. Ambos proporcionan una inyección de capital a cambio de capital en la empresa. Las empresas de capital riesgo y los *business angels* proporcionan financiación en una fase preliminar y soportan altos niveles de riesgo, un acuerdo atractivo para muchas pymes. El capital privado generalmente se concentra en negocios más maduros y busca altos rendimientos y menores niveles de riesgo que los Capitalistas de Riesgo o los Inversores Ángel.

Deuda

Las líneas de crédito y los préstamos bancarios son las fuentes más comunes de financiación de la deuda para las pymes. Son familiares, directos y, a menudo, se ofrecen a unos tipos de interés bajos. El inconveniente: las empresas tienen que cumplir ciertas condiciones. Los bancos quieren asegurarse la rentabilidad de su inversión y las empresas

más pequeñas representan un mayor riesgo. Y es por ello que las instituciones financieras a menudo exigen un garante de eficacia y/o garantías, lo que puede ser un requisito difícil de cumplir para las empresas más pequeñas.

INSTITUCIONAL

En muchos países, las opciones de financiación gubernamental e institucional son otra fuente popular de financiación, que varían enormemente en función del mercado, pero por regla general se presentan en forma de subvenciones o préstamos subsidiados. Por ejemplo, el gobierno estadounidense creó la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos (SBA) en 1953 para ayudar, asesorar, apoyar y proteger los intereses de las pequeñas empresas estadounidenses. Además de brindar opciones de financiación, desde microcréditos hasta inversión de capital, la SBA también proporciona consultoría y formación a bajo coste, acceso a contratos públicos y esfuerzos de defensa coordinados.



Una de las maneras óptimas en que las pymes pueden mejorar su atractivo para los prestamistas es mediante la contratación de un seguro de crédito comercial. Si su garantía es segura, puede obtener más capital circulante y, a menudo, a unos tipos más favorables.

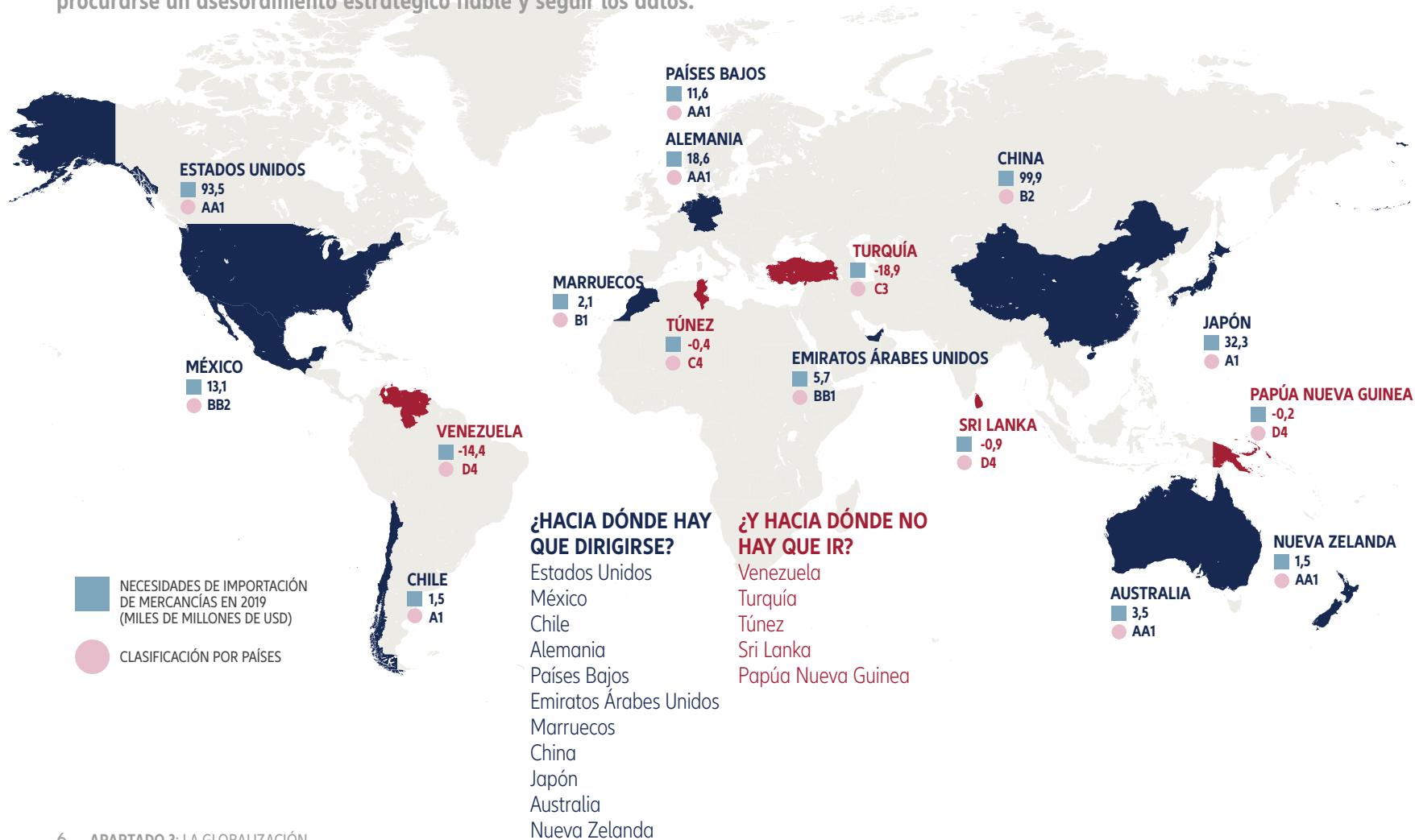




6

APARTADO 3: LA GLOBALIZACIÓN

Una vez garantizada la financiación, el próximo paso consiste en ampliar las miras e ir más allá del nivel local. La expansión a nuevos mercados forma parte integral del crecimiento a largo plazo. A menudo, la exportación de bienes o servicios a nivel internacional, que se suele creer que está reservada a las multinacionales consolidadas, tiene potencial para todos. Sin embargo, la tarea puede ser desalentadora para las pymes. ¿Por dónde empezar? Hay que procurarse un asesoramiento estratégico fiable y seguir los datos.



¿QUÉ SECTORES DEBEMOS CONSIDERAR?

- Aparatos eléctricos y electrónicos: una clase media en expansión en los mercados emergentes y la adopción de tecnologías 5G y relacionadas, vehículos autónomos, RA/RV (realidad aumentada/ realidad virtual) para proporcionar un impulso
- Maquinaria y equipos: con el respaldo de un aumento en la inversión de capital en infraestructuras en los mercados emergentes.
- Productos químicos: gracias a la contribución de una aceleración del comercio mundial en la segunda mitad del año.





7

CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA EN EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN



**Realice una elección
inteligente de sus
mercados de exportación**

Si bien puede haber decenas de regiones capaces de generar mayores ganancias para su negocio, no suele ser buena idea expandirse con demasiada rapidez, ya que se agotan los recursos y se reduce la calidad general. Lleve a cabo su investigación de mercado y diríjase a una zona o zonas con un claro potencial.



**Establezca una posición
local consolidada**

Conozca su mercado, desde la demografía y la cultura de consumo hasta los sistemas jurídicos y las iniciativas de beneficios gubernamentales. Y no subestime la productividad y el poder creativo de un entorno de trabajo localizado.



Apueste por la innovación

De las ofertas a los procesos, la adopción de las últimas innovaciones y tecnologías es esencial para las pymes que desean expandirse con éxito en el extranjero. Refuerza la eficiencia y mejora la velocidad de acceso al mercado, un área en la que las pymes a menudo están rezagadas.





APARTADO 4: PROTECCIÓN DE SUS FLUJOS DE EFECTIVO

Una vez que haya asegurado la financiación y definido una estrategia de desarrollo, es importante equilibrar los riesgos y los beneficios, y asegurar su resultado. En materia de flujos de efectivo, es conveniente esperar un desenlace óptimo pero estar preparado para no llegar a alcanzarlo. ¿Cómo pueden las pymes proteger sus negocios?



1. ELECCIÓN DE BUENOS CLIENTES

A menudo pensamos en los nuevos negocios en términos de conseguir que los nuevos clientes nos elijan como proveedores de bienes o servicios pero, cuando se trata de proteger sus flujos de efectivo, también es importante elegir a los clientes adecuados. Para ello, es esencial garantizar la visibilidad y el conocimiento locales a largo plazo. Acuda a sus socios locales para obtener perspectiva y crear relaciones. También es importante evaluar a los clientes potenciales con la aplicación de inteligencia alternativa. Excave más allá de sus calificaciones financieras y compruebe si su estrategia y cultura concuerdan con las suyas. También analice si cuentan con una cobertura de riesgo, como un seguro de crédito, lo que suele ser indicativo de un gobierno corporativo sólido, capacidad para asumir riesgos inteligentes y una vía para gestionar la exposición potencial.

2. LIMITACIÓN DE LA MOROSIDAD

Las deudas incobrables pueden convertirse rápidamente en una carga. No solo monopolizan los recursos sino que también pueden obstaculizar las previsiones y los resultados. Mediante la adopción de una estrategia de futuro para minimizar la deuda, también puede abrirse posibles oportunidades de negocio. ¿Cómo pueden las pymes limitar la morosidad?

Todo se reduce a garantizar que tenga que disponga de, y facilite a sus clientes, la información correcta. Primero, prepárese para el éxito de dos maneras: implemente unos términos y condiciones estándar. Cada cliente debería conocer este acuerdo, incluidas las sanciones por demoras en el pago, desde el inicio de la relación. A continuación, decida de forma proactiva cuándo tiene sentido financiero perseguir la morosidad.

La carga de la prueba recae en usted y comporta unos costes considerables, por lo que conocer su “punto de inflexión” ahorrará recursos a largo plazo.

Una vez que haya puesto en práctica las medidas oportunas, establezca una relación con su contacto principal dentro de la organización de su cliente. En lugar de esperar a que una factura venza, inicie un diálogo transparente sobre los objetivos y la gestión de los problemas. Asegúrese de comprender su mercado dotándose de datos sobre contextos empresariales, prácticas de cobro y el sistema jurídico. Y, por último, evalúe la solvencia de sus clientes y defina los límites de crédito y la estructura de pago en consecuencia.

3. ANTICIPO DE LAS INSOLVENCIAS

Con el aumento de los tipos de interés y las complejas condiciones comerciales, la gestión de deuda se está convirtiendo en un proceso cada vez más difícil para las empresas. A nivel mundial, se espera que las tasas de insolvencia continúen aumentando en un 4% en 2019. Las quiebras de empresas pueden resultar especialmente catastróficas para las pymes que no estén preparadas para ello.





A CONTINUACIÓN INDICAMOS CUATRO PASOS PARA PROTEGER SU NEGOCIO DE LAS INSOLVENCIAS DE LOS CLIENTES:

- 1. Realizar análisis continuos.** Asegúrese de disponer de los datos para poder adoptar decisiones informadas sobre las líneas de crédito.
- 2. Tener cautela.** Sepa cómo identificar los signos preliminares de alerta de modo que pueda administrar la deuda de los clientes de manera proactiva.
- 3. Entender a su cliente.** Familiarícese con los sistemas políticos y legales de su mercado y asegúrese de cumplir con las regulaciones locales.
- 4. Tener un plan b.** La planificación de las contingencias es fundamental. Esto es más efectivo a nivel local y debería analizar el riesgo de insolvencia.

Lista de control de crédito de los clientes

- ☒ INVESTIGUE A CADA CLIENTE ANTES DE FIRMAR UN CONTRATO
- ☒ DOCUMENTE Y PONGA EN COMÚN CLARAMENTE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES
- ☒ ASEGÚRESE DE QUE CADA CLIENTE COMPARTA LOS RECIBOS FIRMADOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
- ☒ FACTURE DE INMEDIATO A LA ENTREGA
- ☒ LLAME A LOS CLIENTES EN O ANTES DE LAS FECHAS DE VENCIMIENTO DE LAS FACTURAS
- ☒ ESTABLEZCA UN PROCESO DE RECORDATORIO AUTOMATIZADO
- ☒ DOCUMENTE Y COMUNIQUE SU PROCESO A TODA SU ORGANIZACIÓN
- ☒ REVISE PERIÓDICAMENTE LA INFORMACIÓN FINANCIERA NO FECHADA SIN SESGOS





FUENTES Y EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

FUENTES

Abraham, Facundo; Schmukler, Sergio L. Grupo del Banco Mundial (2017), Addressing the SME finance problem (Abordando el problema de financiación de las pymes), 1 de octubre de 2017

Banco Central Europeo (2018), encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas en la zona del euro: de abril a septiembre de 2018, noviembre de 2018

Banco Mundial, Small and Medium Enterprises (SMES) Finance (Financiación de las pequeñas y medianas empresas (pymes))

Comisión Europea (2018), Informe anual sobre las pymes europeas 2017/2018: SMEs growing beyond borders (pymes que crecen más allá de las fronteras), noviembre de 2018

Dash, Sanchita. Emprendedor (2018), How SMEs Can Build a Global Approach For Growth (Cómo pueden las pymes construir una estrategia global para el crecimiento), 27 de julio de 2018

Fondo Europeo de Inversiones (2018), Investigación del EIF y análisis del mercado, European small business finance outlook (panorama de las finanzas de las pequeñas empresas europeas), diciembre de 2018

Fondo Monetario Internacional (2019), Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia (Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en Oriente Medio y Asia Central), febrero de 2019

Kamal-Chaoui, Lamia. Observador de la OCDE (2018), Better Policies for SMEs to Scale up and Go Global (Mejores políticas para la escalabilidad y globalización de las pymes)

Kaousar Nassr, Iota; Gert Wehinger. OCDE (2014), Non-bank debt financing for SMEs: The role of securitisation, private placements and bonds (Financiación de deuda no bancaria para las pymes: el papel de la bursatilización, las colocaciones privadas y los bonos), 16 de septiembre de 2014.

Nielsen (2018), CPG, FMCG e informe minorista, The evolution of the sustainability mindset (La evolución de la mentalidad de sostenibilidad), 11 de agosto de 2018

OCDE (2018), Declaration on strengthening SMEs and entrepreneurship for productivity and inclusive growth (Declaración sobre el fortalecimiento de las pymes y el espíritu empresarial para la productividad y el crecimiento inclusivo), Ciudad de México, 23 de febrero de 2018

OCDE (2018), Documento de debate, Enabling SMEs to scale up (Habilitación de la escalabilidad de las pymes), Ciudad de México, 22-23 de febrero de 2018

OCDE (2018), Documento de debate, Fostering greater SME participation in a globally integrated economy, Mexico City (Fomento de una mayor participación de las pymes en una economía globalmente integrada), Ciudad de México, 22-23 de febrero de 2018

OCDE (2018), Key Issues Paper, Strengthening SMEs and entrepreneurship for productivity and inclusive growth (Documento de cuestiones clave, consolidación de las pymes y el espíritu empresarial para la productividad y el crecimiento inclusivo), Ciudad de México, 22-23 de febrero de 2018

OCDE (2018), nota de política, Promoting innovation in established SMEs (Promoción de la innovación en las pymes consolidadas), Ciudad de México, 22-23 de febrero de 2018

OCDE (2018), SMEs: Key Drivers of Green and Inclusive Growth (Pymes: impulsores clave del crecimiento ecológico e inclusivo), 27-29 de noviembre de 2018

OCDE (2019), Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard (Financiación de las pymes y los emprendedores 2019: Marcador de la OCDE), Editorial de la OCDE, París.

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Este material lo publica Euler Hermes Services, una compañía de Allianz, con fines únicamente informativos y no debe considerarse equivalente a un asesoramiento específico. Los destinatarios deben realizar su propia evaluación independiente de esta información y no se debe emprender ninguna acción, basándose únicamente en ella. Este material no debe utilizarse, alojarse, ejecutarse, copiarse, reproducirse, procesarse, adaptarse, traducirse, publicarse, transmitirse, mostrarse y divulgarse, ya sea en su totalidad o en parte, sin nuestro consentimiento. No está diseñado para su distribución en ninguna jurisdicción en la que fuera objeto de prohibición. Si bien se considera que esta información es fiable, no ha sido verificada independientemente por Euler Hermes Services y Euler Hermes Services no ofrece ninguna manifestación ni garantía (expresa o implícita) de ningún tipo, por lo que respecta a la exactitud o integridad de dicha información, y tampoco asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño que se derive de cualquier forma del uso o la confianza depositados en esta información. Salvo que se indique lo contrario, toda opinión, previsión o estimación está sujeta a modificaciones sin previo aviso.

Euler Hermes Services es una sociedad por acciones simplificada (société par actions simplifiée) francesa, inscrita en el Registro mercantil y Sociedades de Nanterre con el número 414 960 377, con domicilio social en 1 place des Saisons - 92048 Paris-La-Défense Cedex.

© Copyright 2019 Euler Hermes. Todos los derechos reservados

