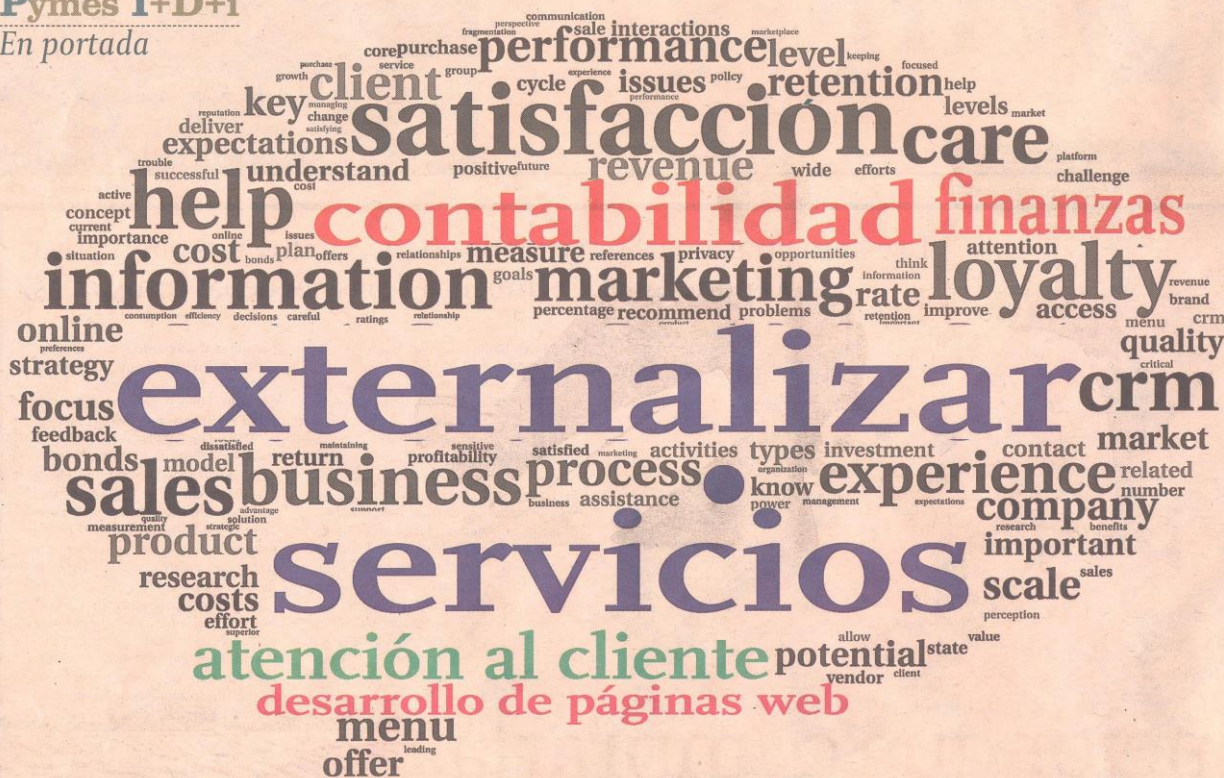


**Pymes I+D+i**  
En portada



**VIENE DE LA PÁGINA 1**

De los 2,6 millones de sociedades que se inscribieron en el registro de la Seguridad Social en abril, más de un millón fueron microempresas, negocios de entre uno y nueve asalariados. De hecho, el 72,5% de las pymes españolas son empresas familiares y en el 57% de los casos, los máximos cargos de gestión lo ostentan personas con estudios básicos.

Un perfil de empresa menos profesionalizada ya que, el 68,6% de las microempresas, no realiza planes estratégicos, y las que lo realizan lo hacen a un año vista. El 28,2% del total de las pymes del país no tienen ningún departamento diferenciado, según el *Informe Pyme España*, de la Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa (Faedpyme).

**'Outsourcing'**

Recurrir a la externalización de servicios se ha convertido en una alternativa que permite a estos negocios, por un lado, centrarse en el desarrollo de su actividad principal, y por otro, darles ese nivel de profesionalización del que anteriormente carecían. Algo que hasta ahora era propio de las empresas de mayor tamaño y que lentamente se ha ido haciendo hueco entre las pymes.

Una evolución que constata Jorge Álvarez, director comercial de Adecco Outsourcing, rama especializada en la externalización de servicios. "La tendencia hasta ahora ha sido que las primeras en acudir a estos instrumentos fueran las empresas más grandes -afirma-, en este caso con la intención de centrar sus inversiones en los aspectos diferenciadores de sus negocios, un fenómeno acentuado a raíz de la crisis, pero imparabable". Pero puntualiza que "las pequeñas se están sumando poco a poco, sobre todo para avanzar en etapas de crecimiento. Se apoyan en socios para favorecerlo sin incurrir en inversiones más costosas".

**El camino a la internacionalización**

La apertura al mercado exterior es una aventura en la que cada vez más pequeños empresarios se embarcan para encontrar nuevas vías de ingresos. Pero para hacerlo con éxito también hay que buscar apoyos. Desde Serco-be, la asociación española de

fabricantes de bienes de equipo, afirman que "cuando una pyme decide exportar debe contar con el apoyo y asesoramiento de expertos que orienten con éxito su estrategia empresarial", especialistas con un profundo conocimiento del país y los

mercados de destino, única manera de poder vender y afrontar esa aventura con buenos resultados. En Serco-be cuentan con 13 especialistas en este ámbito, y es habitual que las asociaciones sectoriales pongan a disposición de los empresarios herra-

mientas para que no se lancen solos al mercado internacional. También apuntan a la solidez de las finanzas y de la estructura de la empresa, y al conocimiento de las subvenciones disponibles como claves para evitar sorpresas al internacionalizar el negocio.

Servicios como la asesoría jurídica, fiscal o de carácter financiero en general han sido susceptibles siempre de ser externalizados por la pyme, a los que se están sumando otros enfocados a la tecnología, la promoción comercial o la logística.

Las empresas que recurren a la externalización mejoran su productividad entre un 15% y un 20%, de acuerdo con Adecco. Para Álvarez, "una pyme que quiera mejorar su rentabilidad, sus ventas o sus márgenes lo puede hacer de forma más rápida externalizando, porque el grado de inversión va a ser siempre menor: los recursos que tú necesitas ya los tienen las empresas de servicios, reduces costes de instalación y el riesgo, porque si no te funciona esa iniciativa, puedes reducir la inversión o finalizarla". Pero, como indica el informe de Faedpyme, son minoría las pymes que recurren a la asociación con otras empresas. "Es el miedo a lo desconocido, somos reacios al cambio", zanja Álvarez.

**Los servicios tecnológicos y la promoción comercial, las áreas más externalizadas**

**Visibilidad web**

Hoy en día, casi toda la actividad de la empresa tiene en un ordenador y en internet su centro de operaciones. Pero en el caso de las microempresas, solo el 65,2% de las sociedades tiene un ordenador conectado a internet, según el último *Informe ePyme* elaborado por Fundetec y el Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. Entre ellas, solo un 28,6% de media tienen una página web corporativa, frente al 71% de las medianas y grandes empresas.

La presencia online es un área con mucho margen de mejora, y cada vez son más las empresas dedicadas a ello. QDQ Media centraliza el desarrollo de la web corporativa, la visibilidad a través de las redes sociales y acciones de marketing digital. Social-Buy.com convierte las redes sociales en un canal más de ventas y otras, como S21sec, se centran en la seguridad

de las firmas en la red. Este tipo de empresas ajustan sus servicios y presupuestos a las posibilidades y tamaño de las pymes.

**Logística**

Para el *Informe ePyme*, el sector al que más se orientan las pequeñas empresas es el de comercio minorista. La gestión de la mercancía y la disponibilidad de un almacén se convierten, en ese caso, en gastos adicionales para el empresario, que ahora también tiene en internet un mercado global en el que poder posicionar sus ventas. El gigante del comercio electrónico Amazon dispone de un servicio para gestionar estos apartados en sus propios centros logísticos: desde el almacenamiento hasta el empaquetado y el propio envío. La tarifa base parte de 39 euros mensuales para quien venda más de 40 artículos al mes, y una comisión por venta para Amazon de entre el 8% y el 35%, según el tipo de producto.

**Asesoría**

Como asegura Jorge Álvarez, de Adecco, las pequeñas empresas siempre han buscado asesoría financiera o jurídica en terceras compañías. Ahora estos servicios se integran con otros algo más olvidados, como la relación con los clientes. Firmas como ComuNet han desarrollado softwares en la nube para dar respuesta a todos ellos en la misma pantalla.

**LAS CIFRAS**

**72,5%**  
de las pymes españolas son empresas de carácter familiar, en su mayoría microempresas de hasta nueve empleados.

**28%**  
del total de las pequeñas y medianas empresas del país no tiene ningún departamento diferenciado.

**15%**  
es el aumento medio de productividad en empresas que han externalizado servicios, según cálculos de Adecco.