

## ADEFAM y Garrigues analizan la internalización de la empresa familiar, una "necesidad para la empresa española"

5/05/2011 - 15:53



Puntúa la noticia : 10 Nota de los usuarios: - (0 votos)



La Asociación para el Desarrollo de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) y el despacho Garrigues han analizado este jueves en Madrid con un grupo de expertos la claves de la internacionalización de la empresa familiar, una realidad que, en palabras del presidente de la asociación, Clemente González Soler, "ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad para todas las empresas españolas, con independencia de su tamaño".



MADRID, 5 (EUROPA PRESS)

"La internacionalización constituye un paso más a la mera exportación y se asocia actualmente a una forma de crecer y de sobrevivir", ha señalado el presidente de ADEFAM, según han informado en un comunicado.

Según datos aportados por el director general de Información e Inversiones del ICEX, Enrique Verdeguer, las exportaciones de las empresas españolas representan el 1,6 por ciento del comercio mundial, evidenciándose "una ligera pérdida de cuota de mercado por debajo de los valores registrados en el año 2000". Además, de los 3 millones de empresas censadas en España, "sólo el 3,33 por ciento exporta y únicamente el 1,18 por ciento, lo ha hecho de forma regular en los últimos cuatro años", unos datos que según Verdeguer muestran "la baja propensión relativa de las empresas españolas a exportar y por lo tanto la necesidad de mejorar dicha propensión".

Por zonas geográficas, según los datos del ICEX, las exportaciones españolas tienen como destino preferente la Unión Europea (67,7 por ciento del total en 2010), mientras que presentan una debilidad con respecto a los mercados norteamericano (4 por ciento), asiático (7,5 por ciento) y latinoamericano (5,4 por ciento). La debilidad de la exportación de productos españoles contrasta con los flujos de inversión, que superan ampliamente a los de entrada, hasta el punto de situarse España como el décimo país inversor del mundo.

Sobre la caracterización de las empresas exportadoras, el responsable del ICEX ha asegurado que las empresas que exportan son 5 veces mayores que las que no lo hacen; invierten el doble en formación, cuatro veces más en I+D y acreditan una productividad un 67 por ciento superior.

### Enlaces relacionados

CIS.- NaBai destaca que el cambio de Gobierno en Navarra "podría ser posible" si "nos ponemos de acuerdo" (5/05)

NaBai destaca que el cambio de Gobierno "podría ser posible" si "nos ponemos de acuerdo" (5/05)  
Gallardón destaca que PwC reconoce a Madrid como 5º centro de influencia económica y 3º con mejor calidad del aire (5/05)

Vara aboga por "mantener viva" la participación del Consejo Económico y Social y destaca su "necesidad" (5/05)

Del Río destaca la coordinación de los centros de información europea (5/05)

**for** ¡Tu opinión nos interesa!  
Debate con nosotros

Además, entre las ventajas de la internacionalización figura el hecho de que los países abiertos disponen de una renta per cápita superior, presentan mayores tasas de empleo, de mayor calidad y mejor retribuido. De ahí, que "el objetivo prioritario para España sea la internacionalización de las empresas españolas, con independencia de la contracción coyuntural de la demanda interna".

Para Balbino Prieto, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, entidad que reúne a 100 compañías exportadoras que representan el 60 por ciento de la inversión española en el exterior, las empresas españolas "tienen que incrementar su tamaño para lanzarse a la internacionalización y plantearse este reto como un requisito imprescindible para proteger su futuro".

Además, ha citado como requisitos adicionales contar con recursos económicos para plantearse el proceso en el medio y largo plazo, y disponer de un producto competitivo, con un valor añadido suficiente y ha sostenido que una reforma imprescindible es reforzar el servicio exterior de España mediante la apertura de más oficinas comerciales y embajadas, como han hecho antes países como Alemania, Francia o Inglaterra.

En este sentido, ha citado el caso de Holanda, un pequeño país que tiene más funcionarios en el servicio exterior que España. Por último, ha recomendado a las empresas invertir en inteligencia empresarial para sacar el máximo provecho de la información externa e interna que afecta a las empresas y sus mercados.

Miguel Ángel Montalvo, director de Comercio Exterior de Banca de Empresas de Caja Madrid, ha insistido en la necesidad de realizar un buen trabajo de análisis antes de abordar la internacionalización, y en este sentido, ha recomendado a las empresas que acudan a las instituciones, tanto a las Cámaras de Comercio o al propio ICEX, como a las instituciones financieras. "Los bancos no sólo prestamos el dinero, también somos una fuente de información y de análisis de riesgos, y acompañamos a las empresas en su proceso de internacionalización. Intentamos mitigar los riesgos asumidos", ha señalado.

Montalvo ha añadido que para internacionalizarse, las empresas tienen que vender valor añadido, una variable que dependerá del grado de desarrollo del país elegido para implantarse. Además, ha indicado que un camino para iniciarse en los mercados exteriores "poco conocido y lleno de oportunidades" es el que representan los organismos multilaterales y sus programas de licitación. "Son contratos transparentes, dotados con fondos y sin ningún riesgo", ha remarcado.

#### HERRAMIENTAS LEGALES Y CONVENCIONALES

Roberto Delgado, socio de Garrigues, ha abordado los retos de la internacionalización desde la perspectiva jurídica. Desde su punto de vista, el asesoramiento legal tiene como objetivo anticipar y minimizar los riesgos inherentes a este tipo de procesos para afrontar los mismos con garantías.

Delgado se ha referido a las principales herramientas legales y convencionales que existen para prevenir problemas en relación con los conflictos de leyes y a aludido a las normativas nacional e internacional. Entre las herramientas convencionales, ha destacado el contrato internacional para dotar de garantía y seguridad jurídica a las decisiones empresariales.

En materia de resolución de conflictos, el socio de Garrigues ha asegurado que la vía que se está imponiendo en la práctica jurídica por su eficiencia y rapidez, a pesar de su coste, es el arbitraje. Para las empresas que estén pensando en dar el paso a los mercados exteriores ha recomendado "medir bien las fuerzas y empezar poco a poco, sin constituir estructuras jurídicas que no sean flexibles" utilizando, por ejemplo, mecanismos como la sucursal antes de constituir entidades con personalidad jurídica propia como las filiales aunque lógicamente habrá que analizar las implicaciones en cada proyecto concreto.