

Una anàlisi sobre les possibilitats d'internacionalització de les pimes catalanes

Immaculada Riera
Directora General de la Cámara de Comercio de España

1. Introducció

L'any 2023, el sector exterior ha continuat contribuint positivament al creixement econòmic, recolzant-se en el dinamisme de les exportacions de serveis, tant turístics com no turístics, i en la normalització dels fluxos comercials de béns, després de les pertorbacions dels exercicis anteriors, associades a la crisi sanitària, la guerra d'Ucraïna i, més recentment, la crisi del mar Roig.

El diagnòstic de la internacionalització de les pimes catalanes és positiu en termes de capacitats i oportunitats, però necessiten millorar en diversificació de mercats, optimització de recursos i creació d'estratègies a llarg termini per afrontar els desafiaments.

Les pimes catalanes tenen un horitzó d'oportunitats molt prometedori en els pròxims anys, impulsat per la digitalització, la sostenibilitat, l'accés a nous mercats i la innovació tecnològica. A mesura que es reforcin les polítiques de suport i es diversifiquin les cadenes de subministrament globals, les pimes que inverteixin en aquests fronts estaran millor posicionades

per aprofitar les tendències del comerç internacional.

Tanmateix, serà clau que desenvolupin estratègies de internacionalització ben planificades i adaptin els seus models de negoci a les noves demandes del mercat global. Amb la combinació correcta de suport institucional, planificació estratègica i adaptabilitat, poden enfortir la seva presència global i aprofitar millor les oportunitats internacionals.

A continuació, es detallen les possibilitats de internacionalització de les pimes catalanes. Per això, es partirà d'un diagnòstic de la internacionalització de l'economia espanyola i catalana i de les característiques de les empreses que formen part de la base exportadora per, posteriorment, revisar els reptes als quals s'enfronten les empreses catalanes, en concret les pimes, en la internacionalització de la seva activitat empresarial. A mode de conclusió, s'analitzarà un DAFO de la internacionalització de les pimes catalanes i es finalitzarà amb el paper de les Cambres de Comerç en el suport a la internacionalització.

2. Diagnosi del comerç exterior d'Espanya i Catalunya

L'any 2023, el comerç exterior d'Espanya es va consolidar com un dels pilars fonamentals de l'economia, assolint xifres rècord en exportacions. Les exportacions espanyoles de mercaderies es van situar en 383.688,6 milions d'euros durant el 2023, assolint el segon millor registre de la sèrie històrica, tot i que lleugerament per sota del valor del 2022, impulsades per sectors clau com la indústria de l'automòbil, l'agroalimentació, la química i els béns d'equip. Tanmateix, les exportacions espanyoles de mercaderies es van reduir un 1,4% respecte al 2022, degut al creixement espectacular dels dos anys anteriors, quan les exportacions espanyoles van registrar taxes properes al 20%.

En un entorn caracteritzat per la inestabilitat dels preus de les matèries primeres i per les tensions geopolítiques, les exportacions espanyoles han mostrat un comportament més favorable que el conjunt de la Unió Europea, que va reduir les seves exportacions en una taxa del 2,5%, o que economies com l'alemanya, on les exportacions van disminuir un 2,0%. En canvi, França va mostrar un creixement del 1,7%. Països de fora de la UE com el Japó i la Xina van incrementar les seves exportacions el 2023 amb taxes del 2,8% i 0,6%, respectivament, mentre que el Regne Unit i els Estats Units les van reduir respecte a l'any anterior en un 3,5% i 2,2%.

Per comunitats autònomes, l'any 2023 les exportacions van créixer interanualment en vuit comunitats i ciutats autònomes i es van reduir a la resta. L'increment més significatiu el va registrar Catalunya. Les exportacions catalanes van experimentar una evolució molt positiva el 2023 (+6,1 %), tot i que moderada respecte a l'avenç històric del 2022 (+17,3 %). Com a conseqüència d'aquest dinamisme, Catalunya va

ser la comunitat autònoma amb la contribució positiva més gran a la variació total de les exportacions espanyoles el 2023 (1,5 punts).

L'any 2023, les exportacions espanyoles van mostrar avanços positius en només tres sectors econòmics: l'automoció, els béns d'equip i l'alimentació, begudes i tabac. L'anàlisi de les exportacions de béns segons el contingut tecnològic mostra que les mercaderies de contingut tecnològic mitjà-alt van ser les que van tenir un millor comportament a les vendes exteriors, amb un fort creixement del 10,3 %. Les exportacions de manufactures de contingut mitjà-alt van representar, el 2023, el 41,9 % del total de les exportacions espanyoles. En canvi, les exportacions de tecnologia alta i mitjana-baixa van retrocedir amb taxes de dos dígit, concretament del 12 % i 11 %, respectivament. La disminució de les exportacions de béns d'alta tecnologia es deu fonamentalment a la caiguda de les vendes a l'exterior de productes farmacèutics, ja que les vendes d'altres productes de tecnologia alta, com els informàtics, electrònics, òptics i aeronàutics, van augmentar.

Les comunitats autònomes espanyoles poden agrupar-se en quatre grups en funció de l'especialització sectorial de les exportacions.

Un primer grup està format per les regions amb un patró exportador centrat en productes primaris, com són la Regió de Múrcia, Extremadura, La Rioja, Andalusia i Castella-la Manxa.

El segon grup inclou les comunitats en què les exportacions es concentren en el sector de l'automòbil, com és el cas de la Comunitat Foral de Navarra, Castella i Lleó i Aragó. El tercer grup està integrat per les comunitats on predominen les exportacions de dos o tres sectors econòmics, com la Comunitat de Madrid o el País Basc.

Finalment, hi ha les comunitats autònomes amb un patró exportador diversificat, principalment Catalunya i la Comunitat Valenciana. En el cas de Catalunya, les seves exportacions es concentren sobretot en productes químics (29,4 %), però també en l'automòbil (15,9 %), béns d'equip (15,6 %), aliments (14,6 %) i manufactures de consum (10,3 %).

Els sectors econòmics que constitueixen el nucli de les exportacions catalanes són la indústria química, l'agroalimentària i la fabricació de vehicles de motor i materials de transport. Aquests tres sectors, juntament amb les exportacions tèxtils, van representar el 63,9 % del total d'exportacions catalanes el 2023.

Espanya continua posicionant-se en els mercats internacionals, diversificant a més els seus destins comercials més enllà de la Unió Europea. Països d'Amèrica Llatina, Àfrica i Àsia han adquirit un protagonisme cada vegada més gran, ampliant l'abast de les empreses espanyoles més enllà del seu entorn europeu tradicional.

La distribució geogràfica de les exportacions espanyoles mostra que, l'any 2023, la Unió Europea (UE-27) va ser el principal destí de les exportacions espanyoles, ja que cap a aquesta àrea es va dirigir el 62,7 % del total (240.389,4 milions d'euros). L'any 2023, els principals clients de les exportacions espanyoles pertanyien a la zona euro: França (15,6 % del total exportat), Alemanya (10,4 %), Itàlia (8,6 %) i Portugal (8,3 %).

Les vendes a destins extracomunitaris (37,3 % del total) van retrocedir en menor mesura que les comunitàries, cosa que indica que, progressivament, les exportacions espanyoles s'estan diversificant. L'any 2023, Espanya ha buscat consolidar la seva posició en mercats tradi-

cionals com la UE, alhora que ha expandit la seva presència en mercats emergents a Amèrica, Àsia i Àfrica. Les relacions comercials amb països com els Estats Units, la Xina, l'Índia i el Brasil han estat claus en aquest procés de canvi, mentre que les oportunitats a l'Àfrica i l'Orient Mitjà continuen creixent, impulsades per la participació espanyola en projectes d'infraestructura i energies renovables.

Els països extracomunitaris amb una aportació positiva més gran a la taxa de variació total de les exportacions espanyoles van ser Turquia (0,5 punts), Panamà (0,5 punts) i el Regne Unit (0,3 punts). Per àrees geogràfiques extracomunitàries, l'any 2023, l'únic avenç va ser el de les vendes espanyoles a Amèrica Llatina (5,2 % del total), que van créixer un 8,1 % interanual, principalment pel dinamisme de les exportacions dirigides a Mèxic.

La caiguda més moderada es va produir en les exportacions a Amèrica del Nord (5,5 % del total), que van disminuir un 0,6 % interanual. Les vendes exteriors a l'Àfrica (5,2 % del total) i a l'Àsia es van reduir un 5,9 % i un 6,6 %, respectivament.

La distribució geogràfica de les exportacions catalanes segueix un patró similar al del conjunt d'Espanya. El 61,5 % de les exportacions catalanes es van dirigir a algun país de la UE-27 el 2023, sent França el primer país receptor (17,6 % del total), seguit a distància per Alemanya (10,3 %) i Itàlia (9,3 %).

Pel que fa a l'evolució de les exportacions catalanes segons destinacions geogràfiques, destaca una evolució positiva pràcticament generalitzada, tot i que cal tenir en compte l'impacte de l'increment dels preus sobre els valors nominal dels intercanvis comercials. Per exemple, dins la Unió Europea, el creixement ha es-

tat especialment intens a Alemanya (10,4 %) i Itàlia (5,8 %), però també significatiu a França (2,7 %) i Portugal (4,0 %). Fora de la UE, sobresurt la millora a Centreamèrica i Sud-amèrica (28,1 %) i al Regne Unit (13,3 %). Per contra, cal destacar els casos de la Xina i el Japó, on les exportacions catalanes van retrocedir un 21,7 % i un 7,5 %, respectivament, en comparació amb el 2022.

Per la seva banda, les importacions espanyoles de mercaderies es van situar en 424.248,7 milions d'euros el 2023, registrant un descens nominal del 7,2 %, superior a la caiguda de les exportacions, ja esmentada, de l'1,4 %. Aquesta menor dinàmica en les compres exteriors s'explica després de dos anys de recuperació extraordinària de les importacions espanyoles, amb un creixement nominal del 25 % el 2021.

La Unió Europea va ser el principal origen de les compres espanyoles procedents de l'exterior. Així, el 49,3 % de les importacions espanyoles van provenir de la UE, cosa que representa un increment del 2,4 % respecte al 2022. Aquest augment de les importacions des dels països de la UE contrasta amb el ritme més moderat del conjunt de les importacions espanyoles, abans esmentat, del 7,2 %, provocat per la disminució de les compres espanyoles de productes procedents de països extracomunitaris, principalment de la Xina. Així, les importacions espanyoles de països extracomunitaris es van reduir, l'any 2023, a una taxa del 15 %.

Les importacions de béns a Catalunya han disminuït, tot i que a un ritme inferior al conjunt d'Espanya. En concret, les importacions catalanes es van reduir un 1,7 % l'any 2023 i es van situar en 110.557 milions d'euros. El principal motiu del descens de les compres a l'exterior de Catalunya és la menor importació de productes energètics i industrials (-7,3 %), degut

a la disminució dels preus de l'energia. Així, el 2023, el saldo negatiu de la balança comercial de béns amb l'exterior, de Catalunya, es va situar en 9.788 milions d'euros, la qual cosa representa una disminució del 46,7 % respecte a l'any 2022. A més, el 2023 la taxa de cobertura (definida com el quocient entre exportacions i importacions) va augmentar de manera important (91,1 %), el valor més alt de la sèrie històrica.

L'any 2023, deu comunitats i ciutats autònomes van registrar superàvit comercial i nou d'elles dèficit. La Comunitat de Madrid i Catalunya van ser les que van presentar un saldo negatiu més gran, si bé en ambdós casos aquest va millorar respecte a l'any anterior.

Pel que fa al comerç exterior de serveis d'Espanya, el 2023 va destacar pel dinamisme de les vendes de serveis turístics a la resta del món, registrant-se xifres rècord en l'entrada de turistes estrangers: més de 85 milions de turistes internacionals van visitar Espanya el 2023, un 1,9 % superior a les xifres registrades abans de la pandèmia. A més, la despesa mitjana diària en termes reals també va augmentar un 2,2 % el 2023 respecte al 2019. Les tensions geopolítiques existents, la diversificació dels destins dins les regions espanyoles i l'increment del turisme en temporada de tardor i hivern podrien explicar aquestes dades.

Pel que fa al comerç de serveis no turístics, també presenta una evolució positiva. L'exportació de serveis no turístics ha crescut un 57 % en els darrers cinc anys. Dins de les vendes a l'exterior d'aquests serveis, destaquen altres serveis empresarials, que inclouen tant els serveis d'R+D com els d'assessoria legal i tècnica, tots ells de gran valor afegit. També van tenir un pes significatiu els ingressos dels serveis vinculats al transport. Els serveis de telecomunicacions, informàtica i informació constituei-

xen la tercera rúbrica per importància relativa.

Les dades publicades pel Banc d'Espanya mostren que el superàvit de la balança de serveis va repuntar amb força, situant-se en 93.023 milions d'euros el 2023, un 23,2 % superior al de l'any anterior, compensant la suma dels saldos negatius de les balances de mercaderies i de rendes.

Aquestes dades podrien estar reflectint que l'economia espanyola està experimentant un canvi estructural, fruit de l'augment de la capacitat exportadora en serveis empresarials, informàtics i de telecomunicacions, impulsat per la creixent digitalització de l'economia.

Les previsions del Servei d'Estudis de la Cambra de Comerç d'Espanya anticipen un dinamisme similar en el sector exterior l'any 2024 respecte a l'exercici anterior: les exportacions augmentaran lleugerament per sobre del 2 % el 2024, mentre que les importacions s'acceleraran per assolir un ritme de creixement inferior al 2 %.

Aquesta activitat exterior de l'economia espanyola es tradueix en dades sobre el teixit empresarial: hi ha 137.000 empreses espanyoles exportadores, de les quals prop de 53.000 exporten de manera regular. Tenim unes 2.500 empreses multinacionals, quan a principis dels anys noranta pràcticament no n'hi havia cap. I comptem amb diversos centenars d'empreses que ocupen posicions de lideratge en sectors clau de béns i serveis en el mercat global. A Catalunya, les empreses exportadores registrades el 2023 s'apropen a les 49.000; en el cas de les empreses que exporten durant quatre anys seguits (exportadores regulars) van ser 17.581. Les empreses exportadores espanyoles i catalanes han disminuït el 2023, però aquesta reducció ha estat més acusada en el con-

junt d'Espanya que a Catalunya. Tanmateix, les empreses que exporten de manera regular han augmentat el 2023.

Les empreses exportadores espanyoles presenten una sèrie de característiques que les defineixen pel que fa a mida, sector, regularitat en les exportacions i estratègies d'internacionalització. Aquestes característiques són clau per entendre el seu comportament en els mercats internacionals i els reptes que afronten en el seu procés d'expansió.

La base exportadora espanyola es caracteritza pel predomini de les pimes: la majoria de les empreses exportadores espanyoles són petites i mitjanes empreses, fet que reflecteix l'estructura general del teixit empresarial del país. Segons dades recents, al voltant del 98 % de les empreses que exporten pertanyen a aquesta categoria, tot i que, en termes de valor exportat, les grans empreses representen la major part del total.

A més, hi ha una concentració de l'exportació en grans empreses. Així, tot i que hi ha una gran quantitat de pimes exportadores, el valor de les exportacions està altament concentrat en unes poques grans empreses. Aproximadament l'1 % de les empreses exportadores generen més del 50 % del valor total de les exportacions espanyoles. Això indica que, tot i la participació activa de les pimes en l'exportació, el seu impacte en termes de volum és més limitat.

A Espanya, les empreses exportadores regulars han crescut en els darrers anys i representen aproximadament un 30 % del total d'empreses exportadores, contribuint amb més del 90 % del valor total de les exportacions. Aquestes empreses solen ser més estables i resilients davant les fluctuacions del comerç internacional. Per contra, les empreses que exporten

de manera esporàdica, que són majoria, tenen una presència internacional menor i tendeixen a dependre més d'oportunitats puntuals que sorgeixen als mercats estrangers. Aquestes empreses acostumen a enfrontar-se a reptes més grans pel que fa a l'accés a informació de mercats, finançament i logística.

La base exportadora espanyola ha mostrat una evolució significativa en els darrers anys, reflectint la creixent internacionalització de l'economia. Aquest fenomen ha estat impulsat tant per la diversificació de mercats com per l'increment del nombre d'empreses que s'atreveixen a exportar. Les empreses exportadores espanyoles són un motor clau de l'economia del país, amb un teixit empresarial format principalment per pimes que busquen expandir la seva presència internacional. Tot i els desafiaments significatius, com la manca de recursos financers i les barreres reguladores, moltes d'aquestes empreses han aconseguit diferenciar-se mitjançant la qualitat, la innovació i la diversificació de mercats. La digitalització i l'aposta pels mercats emergents són dues tendències claus per al futur de les exportacions espanyoles. Aquests assumptes es tractaran a les seccions següents.

Finalment, cal destacar algunes de les percepcions de les empreses exportadores espanyoles en la conjuntura actual. Així, l'Observatori de Competitivitat Empresarial de la Cambra d'Espanya, dedicat a la internacionalització, assenyala que la majoria de les empreses que exporten han buscat, amb la seva sortida a l'exterior, la diversificació de mercats i consideren que els principals beneficis obtinguts han estat l'augment de la mida dels seus negocis i de la seva rendibilitat, així com l'enfortiment de la marca, aconseguint així una major resiliència. En el seu procés de recerca de mercats exteriors, les empreses s'han trobat amb diverses

dificultats, entre les quals destaquen la multiplicació de tràmits administratius i la manca d'informació sobre els mercats exteriors i l'entorn macroeconòmic dels països. També han aparegut com a obstacles la manca de personal especialitzat, l'alta exigència dels mercats de destinació i la inseguretat jurídica d'alguns d'aquests. En aquest mateix sentit, han actuat com a factors facilitadors de la seva sortida a l'exterior l'assessorament, la promoció, el suport financer, els acords comercials i l'accés a empreses sòcies. Les empreses no internacionalitzades que han participat en aquesta enquesta han assenyalat que troben a faltar, per iniciar-se en la internacionalització, mesures de suport financer i polítiques de promoció més ambicioses, i que temen la burocràcia i la regulació dels països de destinació.

3. Reptes

Les pimes espanyoles i catalanes s'enfronten a una sèrie de reptes derivats de la conjuntura geopolítica actual. Les tensions internacionals, els canvis normatius, les barreres comercials i els riscos de ciberseguretat estan redefinint l'entorn en què aquestes empreses han d'operar. La capacitat d'adaptació, la diversificació de mercats i la innovació seran essencials per superar aquestes barreres i garantir un creixement sostenible en el comerç internacional. A continuació s'exposen amb més detall els reptes de les pimes catalanes i espanyoles davant la internacionalització:

- El conflicte a Ucraïna ha tingut un impacte significatiu en el comerç internacional, especialment a Europa. Per a les pimes espanyoles i catalanes, la guerra ha interromput rutes comercials, ha generat volatilitat en els preus de l'energia i de les matèries primeres, i ha reduït la capacitat d'exportació cap a deter-

minats mercats de l'Est d'Europa. Les sancions imposades a Rússia també han provocat canvis en les cadenes de subministrament, cosa que obliga les empreses a reconfigurar les seves fonts d'aprovisionament i a buscar alternatives en mercats més estables.

Aquest context ha afectat especialment les empreses que depenen d'inputs energètics i productes agrícoles subjectes a fluctuacions de preu. Les pimes dels sectors alimentari i industrial s'han vist pressionades a gestionar aquests riscos de manera eficient per evitar un impacte negatiu en les seves operacions internacionals.

- Les tensions comercials entre la Xina i els Estats Units, les dues majors economies del món, generen incertesa per a les pimes espanyoles que comercien amb aquests mercats o que depenen d'inputs procedents de la Xina. Catalunya, amb una sòlida indústria manufacturera i tecnològica, pot veure's afectada per les interrupcions en les cadenes de subministrament tecnològic i pels aranzels imposats entre ambdues potències. A més, el creixent desacoblament entre les economies xinesa i nord-americana està obligant les pimes a replantejar-se les seves estratègies d'aprovisionament i distribució en aquests mercats.

La guerra tecnològica entre ambdues nacions, amb restriccions a l'exportació de semiconductors i altres tecnologies, també afecta les empreses que depenen de la importació de tecnologia avançada per millorar els seus productes o processos de producció.

- El creixent proteccionisme i els canvis normatius dins de la Unió Europea (UE) també representen un repte important. La UE ha implementat normatives més estrictes en

àmbits com el comerç sostenible i la transició energètica, cosa que obliga les pimes a adaptar-se a aquests nous requisits si volen mantenir la seva competitivitat al mercat europeu. Les empreses catalanes, a causa de la seva gran dependència del mercat de la UE, han de fer front a aquestes regulacions en matèria de sostenibilitat, petjada de carboni i drets laborals si volen conservar l'accés a mercats clau.

En aquest sentit, l'adaptació a les noves exigències de l'"economia verda" de la UE, com el "Pacte Verd Europeu", pot generar costos addicionals per a les pimes, que han d'implantar pràctiques sostenibles en els seus processos productius i en les seves cadenes de subministrament internacionals.

- Redefinició d'aliances comercials. En aquest context geopolític canviant, les pimes també s'enfronten al repte de la redefinició de les aliances comercials. Els acords comercials que abans proporcionaven certesa a les operacions internacionals estan sent renegociats o reconfigurats, la qual cosa introdueix un nivell addicional d'incertesa. Un exemple n'és el Brexit, que ha modificat les relacions comercials entre Espanya i el Regne Unit, afectant les exportacions catalanes cap a aquest mercat. Les pimes han hagut d'adaptar-se ràpidament als nous requisits duaners, fiscals i regulatoris.

A escala global, la necessitat de buscar nous mercats fora de la UE, a Amèrica Llatina o a l'Àsia, comporta el repte de navegar entorns polítics, econòmics i culturals diferents, cosa que pot resultar més complicada per a empreses amb menys experiència internacional.

- Un altre repte que s'ha intensificat en la conjuntura actual és la creixent necessitat de digitalització i ciberseguretat. Les tensions

geopolítiques, incloses les ciberamenaces provinents d'actors estatals i no estatals, han augmentat la vulnerabilitat de les empreses que operen internacionalment. Les pimes, que sovint no disposen de sistemes robustos de seguretat cibernètica, estan exposades a atacs que poden comprometre la seva informació i la seva cadena de subministrament.

L'augment del comerç digital ha obert noves oportunitats, però també ha incrementat els riscos associats. La protecció de les dades comercials i la seguretat de les transaccions internacionals s'han convertit en una prioritat, encara que moltes pimes encara no estan plenament preparades per a aquest nou entorn de riscos.

- L'augment global de la inflació i la volatilitat dels mercats financers són altres factors importants. Els increments en els costos de transport, matèries primeres i energia han augmentat les despeses operatives de les pimes. A més, les pujades dels tipus d'interès en economies clau, com l'estatunidenca i l'europea, han encarat l'accés al finançament, dificultant encara més les inversions necessàries per a l'expansió internacional. Diversos xocs negatius molt potents han afectat la internacionalització: les conseqüències de la invasió d'Ucraïna per part de Rússia, el conflicte a Palestina, o el canvi d'orientació de la política monetària als Estats Units i a la zona euro, entre d'altres. L'impacte agregat d'aquests esdeveniments encara és difícil de precisar, ja que continuen vigents, i dependrà de la seva durada i intensitat i, sobretot, de les mesures que s'adoptin.

Adicionalment als reptes identificats, estem assistint a canvis en el comportament empresarial i en les polítiques públiques que poden afectar la internacionalització. En aquest

sentit, és important assenyalar els aspectes següents:

- En l'àmbit empresarial, s'està registrant un procés de relocalització d'activitats productives cap a llocs més propers als mercats de destinació dels seus productes i serveis (*nearshoring*), o bé cap a països amb major estabilitat i afinitat comercial (*friendshoring*). Aquests moviments estan associats a modificacions en les condicions econòmiques dels països on es van implantar fa anys a la recerca de contextos productius més competitius. Per exemple, s'ha observat un creixement dels costos laborals unitaris a la Xina superior al de la majoria dels països desenvolupats.

A més, la transició ecològica també està modificant els hàbits dels consumidors, amb efectes incerts sobre la producció, la logística o fins i tot la sostenibilitat empresarial en termes econòmics i financers.

Els possibles efectes són l'escurçament de les cadenes de valor, una regionalització d'aquestes i una nova política d'estocs per disposar d'unes mínimes reserves estratègiques de béns considerats essencials.

- D'altra banda, és possible que la geopolítica acabi d'envair definitivament l'economia, tal com ha anat fent durant els darrers tres anys. Dit d'una altra manera, que el comerç i la inversió estrangera es fragmentin en un món dividit en blocs enfrontats si s'accentuen les estratègies de desconexió o de *risking* respecte a la Xina (augment del proteccionisme, limitacions en l'ús de tecnologies, control de noves inversions, etc.). Segons el Fons Monetari Internacional, hi ha certa evidència que els inversors en aquest darrer país es plantegen traslladar les seves empreses a altres països amb grans capacitats de desenvolupament (elevada població, sobretot), així com

que les noves instal·lacions productives tendeixen a cercar països aliats (*nearfriends*). Un escenari d'aquest tipus, que reduís els fluxos internacionals de comerç i d'Inversió Estrangera Directa (IED), suposaria grans pèrdues de benestar per a l'economia mundial.

En aquest escenari, el camí per a les empreses no és fàcil. L'adaptació i aprofitament dels avantatges inherents a la globalització (sigui quina sigui la seva evolució) exigeix conscienciació, determinació i recursos humans i financers, però també informació i assessorament. El repte consisteix a conscienciar les empreses, especialment les pimes, que la internacionalització no s'ha de contemplar només com una sortida conjuntural en moments de crisi, sinó com un canvi estructural que ha d'impregnar totes les seves decisions.

Les petites i mitjanes empreses (pimes) catalanes s'enfronten a un entorn complex, però ple d'oportunitats per a la seva internacionalització. Les pimes catalanes tenen una base sòlida per aprofitar les oportunitats d'internacionalització, especialment en sectors com la tecnologia verda, la innovació i la digitalització. Tanmateix, és fonamental que se centrin a diversificar els seus mercats, millorar la seva dimensió i productivitat, i aprofitar els fons i programes europeus per sostenir el seu creixement i competitivitat en l'entorn global. La combinació d'innovació tecnològica, resiliència en les cadenes de subministrament i una estratègia d'expansió ben dissenyada permetrà a les pimes catalanes afrontar amb èxit els desafiaments del comerç internacional. Ara bé, la internacionalització és un procés difícil i complex que no sempre dona resultat i, en la majoria dels casos, requereix una anàlisi prèvia exigent, treball i constància perquè doni els seus fruits.

En aquesta conjuntura descrita i amb els reptes als quals cal fer front, les empreses haurien d'aprofitar les oportunitats i actuar en els àmbits següents amb la finalitat d'incrementar la internacionalització:

- Les pimes situades a Catalunya han d'aprofitar els avantatges del context econòmic català. Catalunya és una de les regions més dinàmiques en termes econòmics i d'exportacions dins de l'Estat espanyol. Representa el 19 % del PIB espanyol i té un volum significatiu d'exportacions, superior al de països com Finlàndia o Portugal. Aquest teixit exportador sòlid, unit a una elevada industrialització (22,3 % del VAB industrial espanyol), proporciona una base robusta per a la internacionalització. A més, les exportacions catalanes representen aproximadament el 34,9 % del PIB regional, fet que situa Catalunya com una regió molt oberta al comerç exterior.
- Diversificació de mercats. Una de les estratègies més prometedores per a les pimes catalanes és diversificar els seus mercats, sobretot davant l'escenari de tensions geopolítiques i la creixent fragmentació econòmica global. Els conflictes i la competència entre potències com els Estats Units i la Xina, així com la guerra a Ucraïna, han alterat les cadenes de subministrament i els fluxos comercials tradicionals. En aquest context, nous hubs emergents a Àsia i Àfrica poden esdevenir alternatives viables per a l'expansió de les pimes. L'augment de la demanda al Sud Global i les polítiques de reorientació de les cadenes de valor cap a mercats més resilients poden ser clau.
- La transició ecològica i la digitalització ofereixen enormes oportunitats per a les pimes catalanes que apostin per la innovació i els productes o serveis sostenibles. La *greenfla-*

tion i l'impuls cap a una economia més verda estan generant noves àrees de negoci, especialment en els sectors vinculats a les energies renovables, l'eficiència energètica i la tecnologia verda. El compromís de la Unió Europea amb la sostenibilitat i els objectius de reducció d'emissions també genera incentius financers i normatius per a les empreses que adopten tecnologies netes, obrint portes en mercats europeus i més enllà.

Per això, cal destacar la clara i creixent vinculació entre la transformació digital de les empreses i el seu procés d'internacionalització (tant en l'inici com en la fase de consolidació). La internacionalització en un món digital no és només una gran oportunitat que ara és més accessible gràcies a la digitalització, sinó que la no internacionalització, senzillament, no és una opció. Perquè el client és global.

- Inversions en innovació i tecnologia. Catalunya compta amb un fort ecosistema de recerca i desenvolupament (R+D), cosa que facilita que les pimes accedeixin a innovacions tecnològiques i potenciïn la seva competitivitat. Les empreses que inverteixen en digitalització i tecnologia avançada (com la intel·ligència artificial, el **big data** i les tecnologies verdes) poden posicionar-se millor per exportar a mercats exigents que demanen productes i serveis tecnològics avançats. A més, el programa *Horizon Europe* i altres fons europeus poden ser aprofitats per les pimes catalanes per finançar aquests desenvolupaments.
- Relacions estratègiques amb la Unió Europea. Les empreses catalanes estan ben posicionades a la Unió Europea, que continua sent el principal destí de les exportacions catalanes. L'estratègia de la UE de **de-risking** envers la Xina obre oportunitats perquè les pimes catalanes s'integrin a les cadenes de

valor europees, reduint dependències estratègiques i contribuint a la resiliència del subministrament europeu. A més, l'alta estabilitat del marc normatiu europeu i els acords de lliure comerç amb tercers països afavoreixen l'expansió internacional de les pimes. D'altra banda, el nou cicle polític a la Unió Europea, i en la línia de les anàlisis propositives de Letta i Draghi, ofereix un escenari de reforç de les seves bases i polítiques a escala global, amb l'aprofundiment del mercat únic, l'impuls de l'acció compartida per incrementar la productivitat o l'aplicació d'una agenda d'autonomia estratègica oberta que permeti recuperar i ampliar el protagonisme europeu en l'escenari global.

- Desafiaments de la dimensió empresarial i la capacitat inversora. Un dels grans reptes per a les pimes catalanes continua sent la seva dimensió empresarial. La gran majoria d'empreses a Catalunya són petites i mitjanes, cosa que limita la seva capacitat d'inversió i el seu potencial d'internacionalització. Per superar aquesta barrera, és fonamental fomentar aliances estratègiques entre empreses i promoure mecanismes de creixement empresarial que permetin augmentar l'escala i la competitivitat internacional.
- Incrementar la base exportadora. El nombre d'empreses exportadores ha crescut significativament els darrers anys, certament, però encara es tracta d'una xifra relativament petita i, sobretot, caracteritzada per una aguda dualitat: molt poques empreses acaparen un percentatge molt elevat de les exportacions. Cal seguir insistint en els esforços de sensibilització, sí, però també en eines que ajudin les pimes a créixer i ser més competitives, i així afrontar amb majors garanties d'èxit el seu procés d'internacionalització.
- Articular o potenciar espais i eines de colla-

boració publicoprivada, però també de col·laboració entre les mateixes empreses. Els reptes als quals ens enfrontem exigeixen generositat, amplitud de mires, suma de forces i cooperació.

4. Conclusions – DAFO

L'anàlisi de les dades i indicadors de comerç internacional, juntament amb la identificació dels reptes que afronten les pimes espanyoles i catalanes en el procés d'internacionalització, així com les possibles línies d'actuació per al foment d'aquesta, que s'han exposat anteriorment, proporcionen elements per elaborar, a mode de conclusió, una anàlisi DAFO sobre la internacionalització de les pimes espanyoles i, per extensió, de les catalanes.

En síntesi, la internacionalització espanyola

mostra que, en les exportacions de béns, destaca una alta concentració cap a la resta d'Europa i una especialització molt marcada en productes amb contingut tecnològic mitjà-alt, mitjà i baix, amb un pes escàs —i inferior al dels nostres principals competidors— en béns amb alt contingut tecnològic. Un altre aspecte destacable de la internacionalització de l'economia espanyola és el pes que tenen les pimes en l'exportació de béns, superior al de la majoria dels principals països europeus, tant en nombre com, i això és especialment rellevant, en aportació al valor de les vendes a l'exterior.

D'altra banda, com està passant en el conjunt del comerç mundial, les exportacions de serveis estan adquirint un pes creixent en els nostres intercanvis comercials amb l'exterior, destacant el dinamisme de les exportacions de serveis no turístics i, en particular, dels serveis a empreses

DEBILITATS • Excessiva dependència de la UE • Reduïda mida empresarial • Escàs pes de les exportacions amb alt contingut tecnològic • Competitivitat limitada pels costos i productivitat	AMENACES • Tensions geopolítiques i proteccionisme • Disrupcions de les cadenes de valor • Incertesa sobre evolució de preus, tipus de canvi • Barreres regulatòries i de compliment normatiu
FORTALESES • Posició geogràfica estratègica • Infraestructures de qualitat • Economia oberta • Increment d'empreses exportadores regulars	OPORTUNITATS • Transició ecològica i digitalització • Comerç de serveis no turístics • Mercats emergents: Àsia-Pacífic, Amèrica Llatina i Àfrica • Reforç de la Unió Europea: mercat únic i autonomia estratègica oberta

Les **debilitats** de la internacionalització de l'economia espanyola són múltiples i limiten el seu potencial competitiu en el mercat global. A continuació, es detallen algunes de les principals:

- **Alta dependència de la Unió Europea**

Prop del 65% de les exportacions espanyoles es dirigeixen a països de la Unió Europea, fet que implica una dependència significativa de l'economia i l'estabilitat política d'aquesta regió. Aquesta concentració redueix la diversificació del risc i fa que l'economia espanyola sigui més vulnerable a crisis o desacceleracions econòmiques dins la UE.

Així, les pimes catalanes exporten en gran part a països europeus, però la seva presència en mercats emergents o en regions com Àsia i Àfrica és limitada. En general, les pimes tenen una presència reduïda en àrees de major creixement mundial, on el pes de les exportacions espanyoles es troba per sota del seu potencial en mercats estratègics com els Estats Units d'Amèrica i la Xina. Aquest fet les fa vulnerables a canvis en la demanda o a crisis econòmiques dins la UE. La manca de diversificació geogràfica també redueix la capacitat d'aprofitar oportunitats de creixement en economies més dinàmiques fora d'Europa.

- **Petita dimensió empresarial**

El teixit empresarial espanyol i català està compost majoritàriament per petites i mitjanes empreses, cosa que redueix significativament la seva capacitat d'inversió i finançament. Aquesta dimensió limitada afecta la seva productivitat i economies d'escala, dificultant-ne la competitivitat davant empreses de més gran mida en mercats internacionals. A més, la manca de recursos financers i humans especialitzats en comerç exterior redueix la seva capacitat per assumir riscos i

desplegar estratègies d'internacionalització sostenibles.

A la reduïda dimensió empresarial s'hi afegeix la manca de cultura de col·laboració. Les pimes tendeixen a treballar de manera aïllada, amb poca cooperació entre empreses o integració en xarxes internacionals de valor. Aquesta manca d'aliances estratègiques amb altres empreses internacionals o actors clau (distribuïdors, socis locals, etc.) limita la seva capacitat d'entrar en nous mercats de manera més competitiva. També és escassa la participació en projectes internacionals conjunts, aliances o consorcis, cosa que en limita l'accés a nous mercats i tecnologies.

- **Escàs pes de les exportacions amb alt contingut tecnològic**

Les exportacions espanyoles es caracteritzen per un baix pes de productes d'alta tecnologia, un àmbit en què el país continua endarrerit en comparació amb la mitjana europea. Segons les dades més recents, el percentatge d'exportacions d'alta tecnologia a Espanya representa aproximadament el 5,5% del total, molt per sota de la mitjana de la UE, que se situa al voltant de l'11,7%. Espanya ocupa una de les posicions més baixes dins aquest àmbit a la Unió Europea, una tendència estructural que reflecteix desafiaments en innovació i desenvolupament de productes tecnològicament avançats.

El creixement de les exportacions espanyoles d'alta tecnologia ha estat lent en comparació amb altres sectors. Tot i que s'han registrat increments en certs subsectors de tecnologia mitjana-alta, com el químic —que ha assolit gairebé un 19% del total de les exportacions de béns—, el progrés en tecnologia avançada és limitat. Aquest comportament reflecteix la necessitat d'una inversió més gran en recerca i desenvolupament, així

com en polítiques de col·laboració tecnològica que podrien afavorir un creixement més competitiu i sostenible a llarg termini en les exportacions d'alta tecnologia.

Per millorar aquesta situació, caldria incrementar la inversió en R+D i desenvolupar polítiques que donin suport a la innovació en sectors estratègics, de manera que es redueixi la dependència d'importacions de tecnologia avançada i s'incrementi la capacitat exportadora d'aquests productes.

- **Competitivitat limitada pels costos i la productivitat**

Tot i els avenços de l'última dècada, la productivitat a Espanya continua sent baixa en comparació amb altres països europeus. A més, el cost d'alguns inputs i serveis, juntament amb la burocràcia i les complexitats administratives, incrementa els costos de producció, dificultant la competència en preus en mercats globals on es competeix amb països amb costos laborals baixos.

Pel que fa a les **amenaces** per a la internacionalització de l'economia i de les empreses espanyoles, destaca la elevada incertesa existent, provinent fonamentalment de les creixents tensions geopolítiques i de les respostes que estan donant els diferents països. Les amenaces identificades per a la internacionalització de les pimes espanyoles representen desafiaments significatius i sovint interrelacionats. A continuació, s'ofereix una anàlisi de cadascun d'aquests factors:

- **Tensions geopolítiques i proteccionisme**

Les tensions geopolítiques, com les que sorgeixen entre els Estats Units i la Xina o els conflictes a l'Europa de l'Est, afecten l'estabilitat dels mercats globals, incidint negativament en les oportunitats d'expansió internacional

de les pimes. Aquests conflictes solen portar a actuacions proteccionistes com sancions comercials, tancaments de mercats i augment del proteccionisme, complicant l'accés a nous mercats per a les empreses. A més, augmenten els riscos associats a invertir en mercats estrangers, fet que impacta especialment les pimes, que tenen menor capacitat per diversificar els seus destins d'exportació i queden més exposades als efectes negatius d'aquestes tensions.

- **Disrupcions en les cadenes de valor**

Des de la pandèmia de la COVID-19, les pimes han patit disrupcions importants en les seves cadenes de subministrament, agreujades per l'escassetat de materials clau i l'augment dels costos logístics. Això afecta especialment les empreses de menor mida, que depenen de pocs proveïdors o transportistes. En aquest context, la internacionalització es veu limitada, ja que els problemes de subministrament dificulten tant la producció com l'exportació de béns. La manca de resiliència en les cadenes de valor globals representa una vulnerabilitat afegida per a les pimes que volen expandir-se internacionalment.

- **Incertesa sobre l'evolució dels preus i del tipus de canvi**

La inflació global i la volatilitat dels preus de les matèries primeres i de l'energia afegeixen incertesa als costos de producció. Per a les pimes, que sovint operen amb marges més estrets, aquests canvis poden fer que els seus productes siguin menys competitius als mercats internacionals. A més, les fluctuacions en els tipus de canvi representen un risc addicional: la fortalesa de l'euro pot encarir les exportacions, mentre que la seva depreciació pot augmentar el cost dels inputs importats. Les pimes tenen menys recursos per fer front a aquests riscos financers i, en

molts casos, no disposen d'accés a estratègies de cobertura.

- **Barreres reguladores i de compliment normatiu**

A escala global, les barreres reguladores són una amenaça constant per a la internacionalització. Les pimes espanyoles han de complir amb diverses normatives tant als seus mercats locals com als de destí, incloses les relacionades amb estàndards de qualitat, medi ambient i seguretat. Sovint, aquests requisits impliquen tràmits administratius i certificacions que són costosos i requereixen coneixements especialitzats, cosa que pot resultar inassolible per a moltes pimes. La legislació de la Unió Europea també imposa normes que, si bé ofereixen protecció als consumidors i al medi ambient, poden limitar la capacitat de les pimes per competir en mercats menys regulats.

En definitiva, les amenaces a la internacionalització de les pimes espanyoles exigeixen estratègies d'adaptació i resiliència que incloguin la diversificació de mercats, l'optimització de les cadenes de subministrament i el reforç de les capacitats de gestió de riscos financers i regulatoris. Aquests elements són crucials perquè les pimes puguin superar els obstacles externs i aprofitar les oportunitats en un mercat global cada cop més complex.

La internacionalització de les empreses espanyoles no només presenta debilitats i amenaces sinó també fortaleeses i oportunitats. Pel que fa a les **fortaleeses**, destaquen la situació geogràfica estratègica d'Espanya, les infraestructures de qualitat, l'obertura de l'economia espanyola i l'increment d'empreses exportadores regulars.

- **Posició geogràfica estratègica**

La ubicació d'Espanya, a la cruïlla entre Europa, Àfrica i Amèrica, és un avantatge clau per a l'expansió internacional. Aquesta proximitat li permet actuar com a pont cap a l'Amèrica Llatina i com a punt d'entrada per a empreses europees interessades en Àfrica i el Mediterrani. A més, Espanya té connexions sòlides amb el nord d'Europa i un accés privilegiat als mercats de l'Atlàntic i del Mediterrani, cosa que facilita el comerç i la distribució de productes en mercats internacionals i ajuda les empreses a reduir costos de transport i temps de lliurament.

- **Infraestructures de qualitat**

Espanya disposa d'una infraestructura avançada en transport i comunicacions, reconeguda internacionalment. Els ports d'Algesires, Barcelona i València es troben entre els més importants d'Europa, facilitant la logística d'exportació i importació. La xarxa de trens d'alta velocitat, autopistes i aeroports permet també una connectivitat eficaç a escala nacional i internacional. Aquesta infraestructura ajuda les empreses exportadores a ser més eficients en les seves operacions logístiques i, per tant, a competir de manera més efectiva en el mercat global.

- **Economia oberta**

Espanya ha cultivat una economia oberta, amb polítiques que promouen el comerç exterior i la inversió estrangera directa. Això es reflecteix en la seva pertinença a la Unió Europea i en la seva xarxa d'acords de lliure comerç, que faciliten l'accés als mercats internacionals i redueixen les barreres aranzelàries per als productes i serveis espanyols. L'obertura econòmica també atrau empreses estrangeres, cosa que fomenta la competència, estimula la innovació i permet la transfe-

rència de coneixements i tecnologia, beneficiant les pimes espanyoles.

Algunes dades mostren que Espanya té una economia molt oberta: segons l'Organització Mundial del Comerç, Espanya ocupava l'any 2022 la posició número 19 en la classificació dels majors exportadors mundials de béns, i la 10 en matèria de serveis, la qual cosa la fa molt dependent, tant en positiu com en negatiu, de la situació de l'economia internacional. En aquest context, el sector exterior s'està mostrant resiliència i s'ha convertit en una part essencial del seu model de creixement.

A més, la pertinença a la Unió Econòmica i Monetària europea aporta una elevada estabilitat i un mercat amb alt poder adquisitiu i seguretat jurídica, alhora que facilita l'accés a altres mercats gràcies a l'elevat nombre d'acords comercials i d'inversió signats amb la major part del món.

- **Increment d'empreses exportadores regulars**

El nombre d'empreses exportadores regulars (aquelles que exporten de manera continuada) ha crescut a Espanya, la qual cosa indica un enfortiment de la cultura exportadora al país. Aquest creixement és un indicador d'estabilitat en el sector exterior i representa una senyal de maduresa i resiliència davant les fluctuacions econòmiques. A mesura que més empreses es consoliden com a exportadores regulars, milloren les seves capacitats i adapten els seus processos per competir de manera sostinguda a l'exterior, contribuint així a diversificar i estabilitzar la base exportadora del país.

Tanmateix, malgrat els avenços esmentats, cal augmentar la base exportadora, especialment la regular; incrementar la supervivència en l'exportació (dues de cada tres empreses

que comencen a exportar abandonen al cap d'un any); reduir l'excessiva concentració del volum exportat en un nombre reduït d'empreses; diversificar geogràficament els fluxos d'exportació (més del 60% de les exportacions es dirigeixen a la UE); ampliar el valor afegit de les exportacions espanyoles; estimular el component de marca i de contingut tecnològic de l'exportació; millorar la capacitat dels recursos humans i directius relacionats amb la internacionalització; i afavorir un clima de negocis favorable per fer front a l'expansió exterior.

Finalment, en aquest anàlisi DAFO, les **oportunitats** per a la internacionalització de les pimes espanyoles destaquen aspectes que alineen el creixement econòmic amb la sostenibilitat i l'expansió cap a mercats amb alt potencial.

- **Transició ecològica i digitalització**

La transició cap a una economia verda i la digitalització representen dos pilars fonamentals en l'estratègia europea i global, amb el potencial d'obrir nous mercats per a les pimes espanyoles. La Unió Europea promou activament el desenvolupament sostenible, amb programes de finançament com el Next Generation EU, que proporciona recursos per a projectes de sostenibilitat ambiental i transformació digital. Les pimes que adapten els seus processos cap a models més sostenibles i adoptin tecnologies avançades podran obtenir avantatges competitius, en accedir a segments de mercat que valoren la sostenibilitat i la tecnologia. Aquests canvis no només impulsen la innovació, sinó que també responen a les demandes internacionals de productes i serveis sostenibles, especialment en països que han adoptat compromisos ecològics.

Destaquen així les oportunitats derivades de la transició energètica. Espanya es troba entre els països capdavanters en el desenvolupament i ús d'energies renovables, fins al punt de tenir empreses líders mundials en aquest tipus d'energies i que el pes d'aquestes en el mix energètic és creixent, amb preus inferiors al d'altres fonts energètiques. Això suposa una millora de la posició competitiva de les empreses espanyoles i s'ha convertit en un atractiu addicional per a la localització d'empreses estrangeres a Espanya.

- **Comerç de serveis no turístics**

Espanya ha estat tradicionalment forta en serveis turístics, però el creixement de sectors com els serveis financers, tecnològics i de consultoria ofereix noves oportunitats per diversificar la seva oferta de serveis a l'estranger. Amb l'expansió global de l'economia digital, sectors com la tecnologia de la informació, el disseny i l'enginyeria són cada vegada més demandats. Aquesta tendència permet a les pimes espanyoles expandir-se en mercats on aquests serveis especialitzats són escassos o on hi ha demanda d'innovació. A més, aquests serveis solen tenir marges més elevats i menys barreres logístiques que els béns físics, cosa que pot ser avantatjosa per a les pimes que desitgen una entrada àgil als mercats exteriors. El dinamisme del comerç de serveis no turístics, on les empreses espanyoles es mostren molt actives i competitives, es reflecteix en el guany de quota de mercat en el total mundial.

- **Mercats emergents: Àsia-Pacífic, Amèrica Llatina i Àfrica**

El creixement de les economies a la regió d'Àsia-Pacífic, Amèrica Llatina i Àfrica presenta grans oportunitats per a la internacionalització de les pimes espanyoles. Països com la Xina, l'Índia i els mercats del sud-est

asiàtic experimenten una ràpida expansió de la classe mitjana i una demanda creixent de béns i serveis, en què les empreses espanyoles podrien trobar nínxols rendibles. Amèrica Llatina, gràcies als llaços històrics i culturals amb Espanya, és una destinació natural per a l'expansió de les pimes, facilitada per la llengua compartida i una creixent obertura comercial a la regió. Finalment, Àfrica, tot i que afronta desafiaments en infraestructura i estabilitat, té un potencial de creixement a llarg termini en sectors com la infraestructura, la tecnologia i el consum.

Realitzat aquest anàlisi, es considera fonamental que les mesures de política econòmica que s'adoptin tinguin sempre en compte les seves implicacions en la internacionalització de la nostra economia, facilitant l'adaptació de les empreses als canvis que s'estan produint i la incorporació de més PIMES a la internacionalització. En definitiva, que la política d'internacionalització sigui considerada com una política d'Estat.

- **Reforç de la Unió Europea: mercat únic i autonomia estratègica oberta**

El nou cicle polític a la Unió Europea pot impulsar el reforç de l'àrea mitjançant la profundització del mercat únic i l'autonomia estratègica oberta, cosa que oferiria una oportunitat per a la internacionalització de les empreses espanyoles, en reduir barreres reguladores i comercials dins de la UE i permetre disposar d'una cadena de subministrament més estable i menys exposada a interrupcions globals (sobretot en sectors clau com la tecnologia, l'energia i la salut). Aquestes propostes també impulsaran acords comercials per facilitar l'accés a mercats fora de la UE, protegint simultàniament les empreses de pràctiques deslleials externes.

5.El paper de les Cambres de Comerç en el suport a la internacionalització

Per concloure aquesta anàlisi sobre les possibilitats d'internacionalització de les pimes catalanes, cal fer una breu menció al paper que desenvolupem institucions com la Cambra de Comerç d'Espanya i el conjunt de la xarxa territorial de Cambres en la promoció de la internacionalització del nostre teixit empresarial.

Durant més de 130 anys, les Cambres de Comerç han prestat un servei de gran valor per al teixit empresarial espanyol, i en especial per a les petites i mitjanes empreses, que són les que més suport necessiten. En particular, en l'àmbit de la internacionalització. De fet, la internacionalització és una de les funcions essencials de les Cambres de Comerç, tal com s'estableix a la nova llei que regula aquestes entitats des de l'any 2014. La promoció internacional de les nostres empreses és una via per consolidar un model de creixement basat en la competitivitat, integrat en l'economia global i que permeti un creixement més sòlid i estable.

Tal com ens encomana aquesta llei, impulsem la competitivitat i la internacionalització empresarial a través de plans personalitzats per a les pimes, incorporats en els Plans Camerals de Competitivitat i Internacionalització. En aquest marc, celebrem un gran nombre de trobades i fòrums empresarials, tant a Espanya com a l'estranger, per identificar les oportunitats de negoci que ofereixen els mercats de més interès. Una tasca que desenvolupem en estreta coordinació amb la Secretaria d'Estat de Comerç i la CEOE.

Treballem també per potenciar el suport a les nostres empreses des de l'exterior mitjançant la coordinació i millora dels serveis que poden rebre des de la xarxa de 44 Cambres Oficials de Comerç espanyoles a l'exterior, que cobreixen

42 països i agrupen al voltant de 9.000 socis.

En el nostre paper com a òrgan consultiu i d'assessorament de l'Administració, defensem un marc regulador favorable per a l'activitat empresarial i caracteritzat per l'obertura del comerç i de la inversió exteriors, com a factor determinant del creixement, l'ocupació, el progrés i el benestar.

Algunes xifres rellevants que il·lustren el paper de les Cambres a Espanya: l'any 2022 es van expedir prop de 350.000 certificats d'origen, acreditant la procedència de les mercaderies. Així mateix, es van dur a terme gairebé mig milió d'accions d'internacionalització i es va atendre 17.000 emprenedors amb vocació internacional.

Finalment, vinculat als fons Next Generation EU, una altra acció rellevant per part de la Cambra d'Espanya és el denominat **Mentoring Internacional**, que té per objectiu consolidar i ampliar la presència internacional de les pimes espanyoles amb el suport i mentorització de les grans empreses.

La implicació de les grans companyies és l'element diferenciador i clau de l'èxit d'aquest programa, que posa de manifest el seu compromís i caràcter tractor per al conjunt del teixit productiu, particularment de les pimes, i en el qual esperem la participació de 1.200 empreses.

I és que, avançar en la internacionalització de les petites i mitjanes empreses és clau perquè Espanya faci un nou salt de modernitat i progrés. No hem d'oblidar que les pimes representen el 99,8% del nostre teixit empresarial. Són, per tant, la columna vertebral de la nostra economia.

En els darrers anys han guanyat posició al món, però encara queda un gran, i sovint complicat, camí per recórrer.

El suport de les Cambres de Comerç és fonamental per ajudar-les a transitar-lo. Els nostres programes de formació i sensibilització, l'acompanyament dels nostres tècnics per traçar plans personalitzats són la clau del nostre treball, el que ens diferencia i dona valor al servei que prestem a les empreses.

En definitiva, en l'ADN de les Cambres de Comerç hi ha la voluntat de contribuir perquè cada vegada més empreses espanyoles millorin la seva competitivitat i afrontin amb més seguretat el repte d'expandir-se a nous mercats exteriors. Sens dubte, una qüestió fonamental per al benestar futur i l'interès general del nostre país.