

# **Proyecto INTRA:**

  

# **INFORME DE ESTADO DE SITUACIÓN DE EXTREMADURA**

  

## **(RESUMEN)**



Fundación FUNDECYT Parque Científico y Tecnológico de Extremadura  
Marzo 2018

## 1. Contexto regional

La CCAA de Extremadura es una región transfronteriza con Portugal, con una superficie que la convierte en la quinta comunidad autónoma más grande de España. Tiene una densidad de población de 26 hab/km<sup>2</sup>, que es casi cinco veces inferior a la densidad media europea (116,8 hab/km<sup>2</sup>). La mayor parte de la población vive en ciudades de menos de 5.000 habitantes y sólo una ciudad, Badajoz, supera los 100.000 habitantes.

En el contexto socioeconómico, Extremadura está condicionada por su baja densidad de población. Más de 400 municipios se reparten por la región, que históricamente ha estado caracterizada por una pobre economía agro-ganadera y altos niveles de emigración.

El PIB regional per cápita muestra un incremento de un 3,1% respecto a 2015, lo que lo sitúa por encima del EU-28 (1,9%). La mejoría más notable procede del sector servicios, seguido de la construcción, que crece por segundo año consecutivo. Por otra parte la agricultura y la industria decrecen en 2016 y empeoran su estado respecto al año anterior.

Las relaciones comerciales de Extremadura con el resto de CCAA en 2016 muestran un balance negativo en el comercio interregional, mientras que el comercio internacional arroja un balance positivo, con una mejora de 610 millones de euros respecto al año anterior.

De un total de 64.347 empresas en Extremadura un 99,97% son PYMES. El 96,73% son microempresas (0-9 empleados) y de éstas un 54,30% no tiene ningún empleado. El número de grandes empresas está muy por debajo de la media nacional: 0,03% frente al 0,12%. La evolución de las empresas entre 2005-2015 muestra un crecimiento neto del 2,34%, superior a la media nacional (0,54%), siendo la provincia de Badajoz donde el aumento ha sido más notable.

En 2016, más de la mitad de las ventas internacionales de Extremadura correspondieron al sector de la alimentación, reduciéndose en un 5,5% respecto al año anterior, seguido del de semi-manufacturas. Por otra parte se observa un incremento en las ventas de materias primas de un 25,1%, bienes de consumo y bienes de consumo duradero. En cuanto a la importación, casi dos tercios de las compras corresponden a los sectores de bienes de capital, alimentación y semi-manufacturas.

Las exportaciones de la región se dirigen principalmente al área europea, que absorbe un 84,4% de total, especialmente los países de EU-28. Como principal cliente destaca Portugal con un 30,2% del total, seguido de Francia. Fuera de la UE los principales países clientes son Marruecos, Rusia y EEUU. Hay que destacar el aumento de las exportaciones a China que se incrementan en un 47,5% año a año. Por otra parte, las importaciones proceden en su mayoría de la zona EU-28, siendo también Portugal el mayor proveedor, seguido de Holanda y Alemania.

Los datos, por tanto, muestran que Extremadura continúa en la senda del crecimiento en 2016, pero aún hay margen para un mayor dinamismo. Los datos macroeconómicos y la mejora de los servicios públicos se desarrollan en la dirección adecuada gracias al esfuerzo y compromiso del conjunto de la sociedad extremeña. A finales de 2016, la economía extremeña prácticamente mantuvo un crecimiento constante ligado a dos años de crecimiento continuado, lo que no ocurría desde antes de la crisis (2007-2008).

El compromiso para estimular el tejido empresarial regional se ha convertido en una de las prioridades de la Junta de Extremadura. Una de sus principales líneas de acción está dirigida a los procesos de internacionalización de las empresas para llegar a nuevos mercados y mejorar la innovación como factor de competitividad.

En este marco, las PYMES regionales tienen a su disposición diferentes herramientas de apoyo a las diferentes etapas de sus procesos de internacionalización. La mayoría de los instrumentos disponibles a nivel regional están gestionados por EXTREMADURA AVANTE S.L.U., cuyo objetivo es proveer servicios a las empresas regionales en las distintas fases de su desarrollo para impulsar el desarrollo industrial y empresarial de la región. Otras organizaciones, como la Cámara de Comercio, también ofrecen apoyo a las PYMES a nivel regional, en coordinación con las instituciones públicas.

Los instrumentos puestos a disposición de las PYMES por la Junta de Extremadura son:

<b>Año de Creación</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
2002	PIMEX y FORMACOEX
2004	Plan de Consolidación en Mercados Internacionales
2008	Marcas promocionales: "Alimentos de Extremadura"
2014	Decreto 31/2014: Ayudas dirigidas a la internacionalización de la actividad económica en Extremadura *

2015	<p>Servicios Transversales para la Internacionalización:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extremadura Exporta</li> <li>• i-Export</li> <li>• Acciones promocionales en el extranjero</li> <li>• Delegaciones Comerciales</li> </ul>
2016	CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN
	PROGRAMA DE LICITACIONES INTERNACIONALES

## 2. Análisis en el marco del proyecto INTRA

A través del envío de una encuesta a 150 PYMES de diferentes sectores, se pudieron analizar los datos recibidos y dibujar algunas tendencias en relación con el comportamiento de las PYMES a la hora de internacionalizarse.

La mayoría de las empresas extremeñas son micro o pequeñas, lo que puede resultar un inconveniente en el establecimiento de una estrategia sólida de internacionalización por la falta de personal y de tiempo para afrontar nuevos retos. Más de 1/3 de los encuestados indicaron carecer de una estrategia para la internacionalización aún estando ya en otros mercados. Esta puede ser la razón por la que encuentran más dificultades en su camino a la internacionalización.

Una de las mayores ventajas identificadas por las PYMES para su internacionalización es la alta calidad de sus productos/servicios. Sin embargo, no se presta la suficiente atención a las herramientas de comunicación, especialmente a los servicios on-line, que pueden ser un factor decisivo para vender en el extranjero. Muchas empresas no tienen personal cualificado suficiente para atender a las necesidades de los clientes y mercados extranjeros. Las PYMES extremeñas hacen uso de los instrumentos financieros disponibles, con preferencia por las subvenciones sobre los préstamos, y de los servicios de información, tanto de la Administración Regional como de la Cámara de Comercio. Especialmente difícil es encontrar representación extranjera fiable y asegurar la inversión de la internacionalización, por lo que consideran los servicios de consultoría y análisis de mercados como uno de los servicios de apoyo a la internacionalización más útiles.

También se remitió un cuestionario a los diferentes agentes regionales que gestionan ayudas a la internacionalización y del análisis de los datos obtenidos se puede confirmar que el ecosistema

empresarial de Extremadura evidencia una buena colaboración público-privada, principalmente por el trabajo coordinado que desarrollan la Junta de Extremadura, Extremadura Avante y la Cámara de Comercio de cara a reforzar sus instrumentos. Las herramientas financieras que se ofrecen dan respuesta a las principales necesidades de las PYMES y los informes de análisis de mercados y legislación administrativa del país de destino son muy valorados. Sin embargo, los canales de información aunque suficientes pueden mejorarse.

Los agentes regionales consideran como un activo fuerte la amplia oferta de herramientas para la internacionalización y servicios de apoyo a las PYMES extremeñas. No obstante, aún identifican algunos aspectos que pueden mejorarse, sobre todo los relacionados con:

- Una mejor distribución on-line de la información facilitada a las PYMES,
- Un enfoque más individual para atender las necesidades específicas o demandas de las PYMES,
- Continuar trabajando en un enfoque de ventanilla única para proveer servicios integrales a las empresas.

Con los datos obtenidos de ambas partes, empresas e instituciones, se ha podido elaborar un DAFO para cada una de ellas. Entre los puntos fuertes de las empresas extremeñas destacan la alta calidad de sus productos/servicios (en su mayoría del sector agroalimentario), la existencia de estrategias de internacionalización y la experiencia en mercados extranjeros. Por el contrario, como principales amenazas se detectan la falta de personal cualificado, una alta dependencia de fondos públicos, la existencia de empresas con productos/servicios similares o con productos/servicios más innovadores y una deficiencia en las infraestructuras de transporte que limita el acceso a mercados internacionales.

En cuanto a las instituciones regionales, cabe señalar como fortalezas la existencia de una política regional para la internacionalización de las PYMES, la cooperación entre distintos agentes, un personal altamente cualificado que presta servicios y asesoría a las empresas y la financiación FEDER para las actividades de internacionalización hasta 2023. Sin embargo, las mayores amenazas que deben afrontar son la finalización de financiación europea, el reducido tamaño del tejido empresarial regional y los cambios económicos/crisis a nivel global.

### 3. Conclusiones

El análisis de todos los datos aportados ha permitido obtener las siguientes conclusiones:

- Extremadura es una región con una gran superficie y una baja densidad de población, lo que genera un tejido empresarial limitado, una economía fuertemente vinculada al sector terciario y un sector industrial principalmente agroalimentario.
- La situación transfronteriza con Portugal ofrece a las empresas extremeñas una oportunidad como punto de inicio para sus actividades de internacionalización.
- Las PYMES regionales tienen a su alcance un amplio abanico de instrumentos de apoyo a la internacionalización que desde la Junta de Extremadura y otros agentes se ponen a su disposición.
- La Junta de Extremadura también ofrece a las PYMES servicios de I+D a las empresas, que podrían complementar los instrumentos para la internacionalización, ayudando a las empresas a ser más competitivas en los mercados extranjeros.
- La Estrategia de Especialización Inteligente (RIS3) de Extremadura ha identificado cinco áreas económicas principales, sin embargo, los instrumentos de apoyo a la internacionalización no están específicamente orientados a éstas, lo que podría suponer un impulso importante para el potencial de las PYMES de estos sectores.
- Si bien hay diferentes clústeres en la región, ninguno de ellos ofrece servicios específicos de apoyo a la internacionalización para sus miembros o acciones conjuntas para abordar mercados extranjeros (a excepción del Clúster de la Energía).
- La coordinación entre los agentes regionales a la hora de diseñar y programar sus instrumentos de apoyo facilita la complementariedad entre las instituciones y evita duplicidades innecesarias. Esto es importante al tiempo que el abanico de instrumentos disponibles es cada vez mayor.
- La falta de tiempo gerencial para la gestión de la internacionalización puede ser una barrera. No obstante, una estrategia de internacionalización puede resultar una herramienta útil para las microempresas de cara a optimizar los esfuerzos. Hay distintos instrumentos disponibles en la región, como servicios de consultoría para ayudar a los gerentes a diseñar la mejor estrategia para sus productos/servicios, así como una ayuda para contratar a un experto en comercio internacional, instrumentos que pueden dar respuesta a las necesidades de las PYMES.
- La Universidad de Extremadura (Máster en Investigación en Economía, Gestión y Comercio Internacional) y la Consejería de Educación de la Junta de Extremadura (Formación Profesional Superior en Comercio Internacional) ofrecen titulaciones oficiales en Comercio

Internacional. Sin embargo, la mayoría de las PYMES aún tiene dificultades para encontrar personal cualificado para desarrollar las actividades de acceso a nuevos mercados. En relación a esto, las PYMES pueden acceder a diferentes instrumentos regionales para formación específica, como Formacoex y Servicios Transversales, ofrecidos por Extremadura Avante.

- Es importante incrementar el uso de las TIC en el proceso de internacionalización de las PYMES extremeñas, comenzando por una web multilingüe (ej. español-inglés-portugués) con opciones de comercio electrónico, como paso inicial para acceder a mercados extranjeros.
- Aunque la gama de instrumentos regionales para la internacionalización es amplia y cubre las principales necesidades de las empresas, ésta podría mejorarse con instrumentos personalizados para cada sector. La introducción de nuevos instrumentos de financiación, como fórmulas capital riesgo, podrían suponer una mejora en el sistema regional de apoyo a la internacionalización.

A la luz del análisis realizado por todos los socios del proyecto en sus territorios, se procederá a la elaboración de una serie de recomendaciones para la mejora de las políticas públicas de apoyo a la internacionalización de las PYMES.