

## **INTERREG EUROPE – SME**

### **INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES**

**Duración:** Abril 2016 – Diciembre 2020

El proyecto “SME Internationalization Exchange, SIE” (Internacionalización de PYMES) nos permitirá, así como al resto de socios evaluar y mejorar los servicios de apoyo empresarial a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en Cantabria, específicamente los relacionados con la exportación y la internacionalización.

Los socios con los que se trabaja son:

- Kent County Council (Reino Unido)
- Región de Molise (Italia)
- Región de Usti (Chequia)
- Nbank (Alemania)
- Agencia de Desarrollo Torun (Polonia)
- Cámara de Comercio de Aquitania (Francia)

#### **Finalidad y objetivos**

- Evaluar las barreras a la exportación que identifican las pymes en Cantabria
- Analizar la efectividad de las políticas y programas de apoyo a la exportación existentes
- Identificar programas innovadores de apoyo empresarial a la exportación en las regiones de los socios del proyecto
- Establecer nuevos programas de apoyo en Cantabria para ayudar a eliminar las barreras al comercio internacional y mejorar los niveles de exportación en Cantabria

#### **Resultados esperados**

- Identificando de las barreras al comercio internacional a las que se enfrentan las empresas de Cantabria
- Desarrollo de Propuestas para enfrentarse a las barreras a la exportación
- Nuevas iniciativas de apoyo empresarial aplicadas basadas en soluciones innovadoras en las regiones de los socios
- Empresas de Cantabria mejor preparadas para el negocio internacional

#### **Principales ventajas para Cantabria**

- Puesta a disposición de las empresas de Cantabria de información actualizada sobre las barreras al comercio internacional resaltando las necesidades de apoyo.

- Una oportunidad de poner en marcha nuevas estrategias para ayudar a las empresas locales a crecer internacionalmente
- Mejora de los servicios de apoyo a las empresas
- Establecimiento de relaciones comerciales que facilitan la entrada en mercados exteriores así como la atracción de inversión extranjera

## **Desarrollo del programa**

Durante el periodo que ha durado la primera fase del proyecto ***SME Internationalization Exchange (SIE)*** han tenido lugar diferentes visitas de estudio a las regiones donde se sitúan las organizaciones que conforman el proyecto. En todas ellas el objeto de estudio han sido las políticas concretas de apoyo a la internacionalización de PYMES que se llevan a cabo en esas regiones, las barreras a las que las empresas pueden enfrentarse y como tratan de afrontarse.

Aunque todas las regiones objeto de estudio presentan una estructura económica, más o menos, similar, las economías tradicionales de cada una, así como su idioma, situación geográfica o coyuntura económica propia de cada país, hacen que las barreras a las que las empresas locales se enfrentan puedan presentar diferencias sustanciales.

A continuación, se pasa a enumerar las visitas que han tenido lugar durante este periodo y los temas tratados en cada una de ellas

### **1. VISITA A LA REGION DE KENT (REINO UNIDO)– Julio 2016**

El principal objetivo de la visita era que el socio líder del proyecto, Kent City Council, pudiese presentar los programas que desarrolla de manera local para la promoción de la internacionalización de sus empresas. Durante la visita se visitaron varias empresas, presentadas como casos de éxito, de sectores representativos de la economía regional.

Entre estas visitas se puede enumerar: una empresa del sector biotecnológico, una cervecera local, la más antigua del Reino Unido, y representante del importante sector de la agricultura en Kent y al parque científico y tecnológico local.

Las políticas presentadas por el socio local partieron de la presentación del estudio denominado “Kent International Business Study”, a partir del mismo, realizado en 2011, se hicieron recomendaciones sobre como enfocar las distintas políticas de apoyo a la PYME. Esto llevó a la creación del programa Kent International Business por el cual se tratan de aglutinar los sistemas de apoyo a la PYME de los distintos actores regionales. A partir de ese sistema se acompaña a las empresas a ferias internacionales y se celebran eventos a nivel local/regional.

Por último, distintas organizaciones, a nivel local o nacional, presentaron sus sistemas de apoyo, como la Cámara de Comercio del Reino Unido, y sus servicios, de carácter tanto gratuito para socios como de pago.

## **2. VISITA A LA REGION DE MOLISE (ITALIA) – Noviembre 2016**

Como en la visita anterior, el viaje giro entorno a las políticas de apoyo a las PYMES para esa región italiana. Situada en el sur de Italia es una región eminentemente rural, que ha tenido problemas de despoblación, y con una economía con amplia presenta de sectores más tradicionales.

En la visita, además de las visitas a las empresas, se presento el proyecto local “Go and Come Back” mediante el cual, la región financia becas de estancias internacionales a jóvenes universitarios, por las que acuden a hacer practicas en empresas en el extranjero y, al volver a Italia, les concede créditos sin coste para que puedan montar sus propios negocios. El programa busca fijar población joven en la región.

## **3. VISITA A LA REGION DE TORUN (POLONIA) – Julio 2017**

La región de Torun, en Polonia, se sitúa en el norte del país. Fue la tercera visita del programa en la que los grupos locales presentaron sus propias políticas al resto de socios del programa para que se puedan comparar con las suyas propias y aprender de los posibles casos de éxito.

La visita se dividió en tres fases: la visita a empresas locales, intentado focalizar las mismas en compañías representativas de la internacionalización regional. Además, los socios locales presentaron sus organizaciones y políticas propias. Por último, el socio local, la Agencia de Desarrollo Local, presento su programa elegido como buena práctica, la formación de clusters en sectores claves para el fomento de la exportación.

Los principales sectores de la región son: industria química y de plásticos, agricultura, electromecánicas y el procesamiento de alimentos. La mayoría de las compañías son locales, pero también atraen inversión extranjera directa, especialmente de Alemania. Las visitas a las empresas fueron a empresas representativas de estos sectores.

Para ilustrar el programa de creación de clusters se eligió el cluster dirigido a la industria HORECA, que aglutina 13 empresas locales del sector que se agrupan para optar a contratos internacionales. A la fundación del cluster recibieron financiación regional con el objetivo que, mediante esta agrupación, las empresas puedan optar a contratos que no podrían de manera individual. Según se reportó en la visita, los resultados han sido muy exitosos.

## **4. VISITA A LA REGION DE HANNOVER (ALEMANIA) – Febrero 2018**

La región alemana de Hannover, mediante el socio local del proyecto, NBank, presentó el proyecto local que consiste en el establecimiento de oficinas regionales en el extranjero de forma que faciliten el acceso de las empresas sajonas a los mercados internacionales elegidos.

Mediante estas oficinas de representación las empresas alemanas consiguen en destino un socio de confianza que les permite: acceder a información de primera mano, facilita la gestión de contactos tanto a nivel empresarial como político, información sobre la coyuntura económicas de los países, etc.

En la actualidad cuenta con oficinas en: EEUU, Irán Polonia, Rusia, China y Dinamarca. Adicionalmente se está llegando a acuerdos para abrir una delegación en el Caribe.

### **5. VISITA A LA REGION DE BURDEOS (FRANCIA) – Junio 2018**

Durante esta visita el socio local (Cámara de Comercio de Aquitania) pudo presentar, poniendo énfasis, en las reformas que, tras las recientes elecciones generales en Francia, sufrió el sistema publico de apoyo a las empresas, pasando a ser un sistema mucho más centralizado en búsqueda de la eficiencia. Fruto de esa unión a nivel nacional surgió el programa presentado como caso de éxito, llamado “Parcours L’Export”.

Mediante dicho programa, las empresas elegidas acceden aun marco de apoyo individualizado que las acompaña a lo largo de todo el proceso de exportación. Desde los pequeños detalles iniciales hasta la búsqueda de mercados objetivo, contratación de personal especializado, búsqueda de clientes o asistencia a ferias y acceso a contratos.

El marco supone un apoyo muy individualizado a las empresas de la región que, para acceder a él, deben pasar rigurosos exámenes como forma de apuntalar su compromiso total con el proyecto.

Por último, y como en los otros casos, se pudo visitar empresas de sectores representativos: biotecnológico y vinícola, el más tradicional de los sectores de Burdeos, y el más internacionalizado.

### **6. VISITA A LA REGION DE USTI (REP. CHECA) – Septiembre 2018**

La visita a Usti fue la ultima que tuvo lugar dentro del marco del proyecto y en ella se dieron los ultimo coletazos a la comparación de políticas regionales.

Las empresas que se visitaron fueron de sectores muy distintos: agricultura y aeroespacial.

La primera empresa que se visito tuvo dos objetivos, conocer el cultivo tradicional de la zona, el lúpulo, usado para la fabricación de cerveza, y también conocer el programa de apoyo elegido como caso de éxito por la región, la agrupación de empresas en forma de cooperativa para que puedan acceder a mercados internacionales en mejores condiciones de lo que lo harían normalmente.



La región apoyo inicialmente a la formación de ese grupo de productores locales, tanto económica como logísticamente.

## **Actualidad**

Una vez finalizado el periodo de visitas tuvieron lugar dos reuniones de trabajo, en Bruselas y Reino Unido, donde los socios locales pudieron llegar a acuerdos sobre los siguientes pasos a dar dentro del marco del programa.

El objetivo es lograr que, con las lecciones aprendidas durante las visitas, los socios locales pudieran formar programa de apoyo a sus Pymes locales.

En la actualidad el proyecto se encuentra en esta fase.