



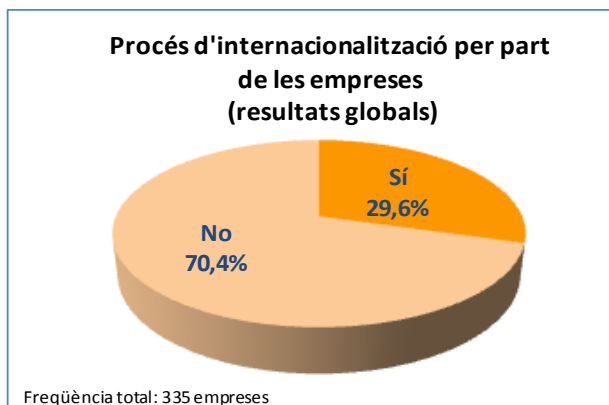
CAMBRA
DE COMERÇ
INDÚSTRIA I SERVEIS
D'ANDORRA

LA INTERNACIONALITZACIÓ DE LES EMPRESSES – ANY 2014

Comentaris i gràfics

1. La seva empresa ha dut a terme algun procés d'internacionalització?*

*No inclou la internacionalització empresarial per la via de les importacions i del subministrament d'*inputs*, mitjançant compres a empreses d'altres països.

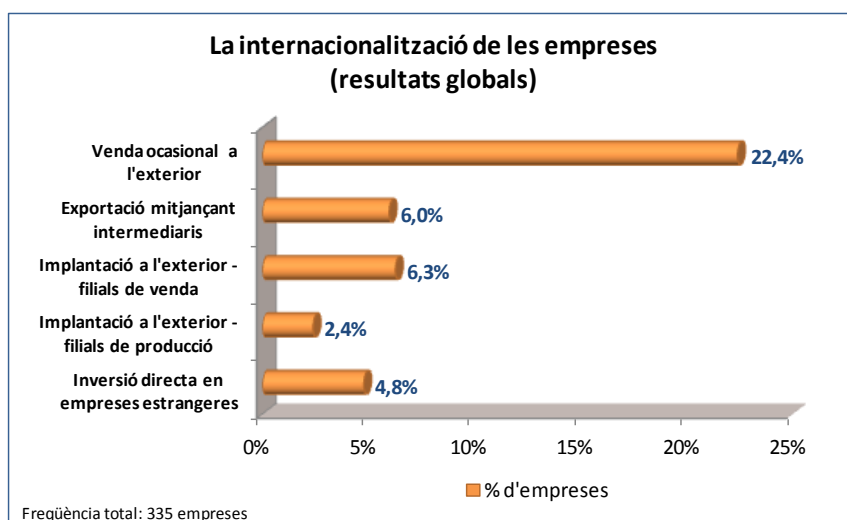


D'acord amb l'enquesta realitzada per la Cambra, **les empreses andorranes presenten, en general, un grau d'internacionalització força baix.**

A més, també es posa de manifest que **la major part de les empreses amb una certa vocació internacional es troben en una fase molt primerenca del procés d'internacionalització**, ja que només atenen comandes puntuals de l'exterior de clients no habituals, sense mostrar encara una clara intenció d'obrir-se al mercat internacional.

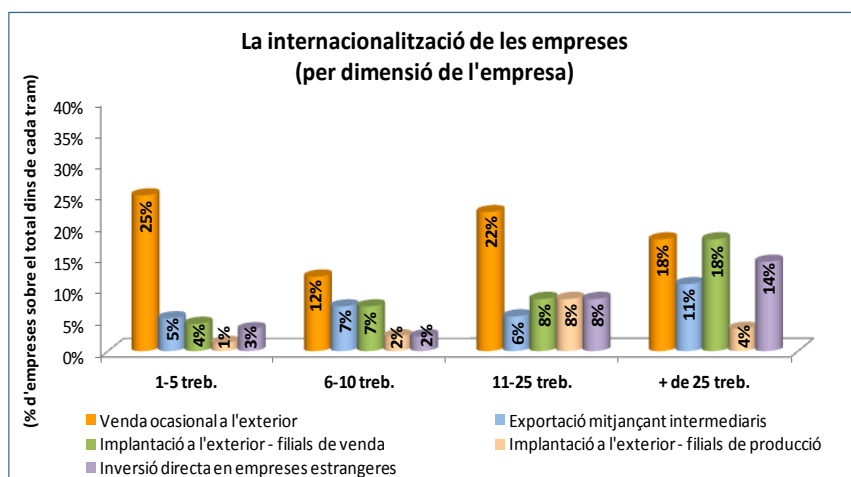
Concretament, **7 de cada 10 empreses no han dut a terme cap tipus d'activitat orientada al mercat exterior** i pel que fa al 30% restant d'empreses que han iniciat algun procés d'internacionalització, la majoria, un 53,5%, únicament han satisfet comandes internacionals de manera esporàdica i no han avançat cap a altres estadis d'internacionalització més consolidats.

En conjunt, la informació recollida en l'enquesta també confirma el caràcter gradual que solen tenir els processos d'internacionalització de les empreses. Així, normalment, després de les primeres etapes més senzilles i de poc risc, com ara les exportacions esporàdiques i més tard habituals, les empreses opten per altres vies més complexes i de més compromís, com ara les filials de venda o altres fórmules comercials, les implantacions productives o bé les inversions directes a l'exterior.



En concret, tal com hem remarcat anteriorment, es pot afirmar que **la fórmula d'internacionalització més utilitzada per les empreses andorranes és majoritàriament la venda ocasional a l'exterior**, tal com apunta el 22,4% del total d'empreses enquestades. D'altra banda, **només un 6% d'empreses ha assenyalat satisfer demandes exteriors de forma regular** mitjançant exportacions a través d'agents locals (agents a comissió, franquiciats, distribuïdors en exclusiva, etc.).

La resta de vies d'expansió internacional, que impliquen un augment dels recursos compromesos i dels riscos assumits, són menys generalitzades. Així, tan sols el 6,3% dels enquestats han indicat que es troben en la fase d'empresa amb filials de venda a l'estranger i un reduït 2,4% manifesten que han establert la producció en altres països. Finalment, el 4,8% del total d'empreses han optat per expandir-se a través d'inversions directes en empreses estrangeres.



Per dimensió de les empreses, cal remarcar que hi ha una relació directa entre la grandària de l'empresa i el seu grau d'internacionalització; **com més gran és l'empresa, més gran és la seva vocació d'obertura a l'estranger i més tendeix a adoptar qualsevol estratègia d'expansió internacional.**

En particular, **les empreses de menys de cinc treballadors són les que fan més vendes a l'exterior de manera esporàdica**, 1 de cada 4 empreses opten per aquesta via; en canvi molt poques empreses de dimensió petita atenen comandes regulars de l'exterior (5%) o bé s'han implantat a l'exterior mitjançant filials de venda (el 4%).

Per contra, es constata que **les empreses més grans són les que es troben en una fase d'internacionalització més avançada.** Així, l'11% de les empreses de més de 25 treballadors exporta regularment, el 18% tenen filials permanents de venda a l'exterior, i el 4% en tenen de producció. A més, el 14% d'aquestes empreses més grans han realitzat inversions directes a l'estranger.



L'anàlisi per sectors d'activitat mostra els resultats següents:

En tots els sectors, a excepció únicament de l'hoteleria per raons òbvies de la seva pròpia activitat, **les exportacions són la via més comuna per accedir a nous mercats, especialment en el sector industrial**, que concentra una proporció més gran d'empreses exportadores.

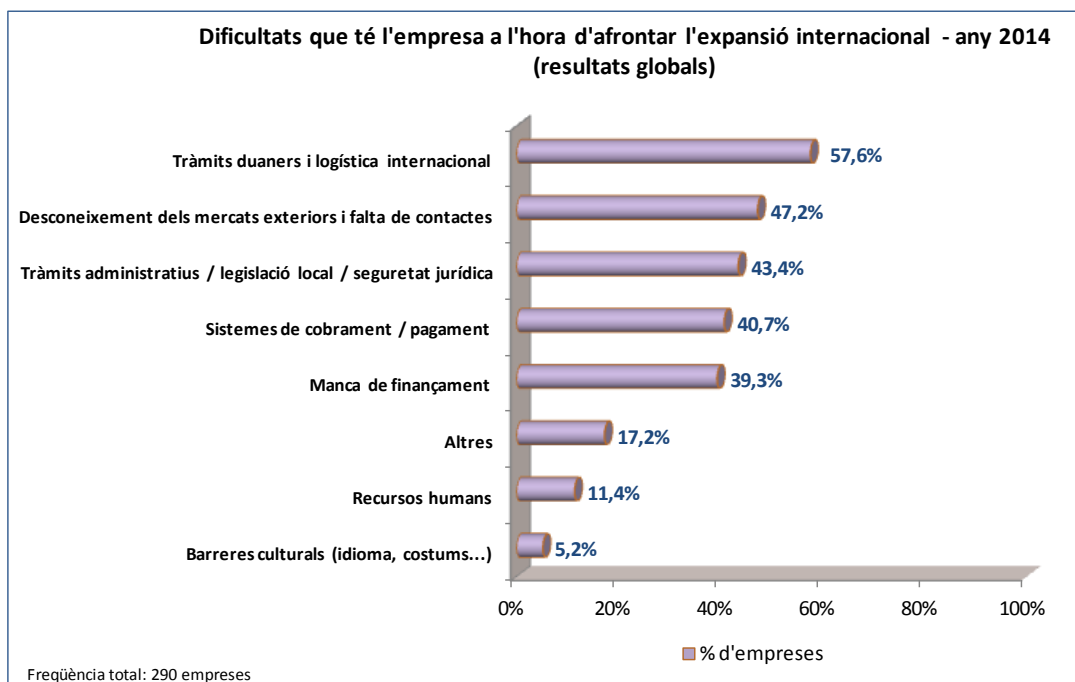
En general, la indústria es mostra més oberta als mercats exteriors i, a més, segueix clarament un procés gradual d'internacionalització que s'inicia amb l'exportació i prossegueix amb altres fases.

En el sector comercial, el 8% de les empreses han dut a terme una estratègia internacional basada en l'establiment de filials de venda a l'exterior, i només el 5% de les empreses han indicat que fan exportacions de manera regular.

D'altra banda, un 7% de les empreses hoteleres i un 5% dels comerços minoristes han optat per intensificar la presència als mercats exteriors per la via d'inversions directes en empreses estrangeres.

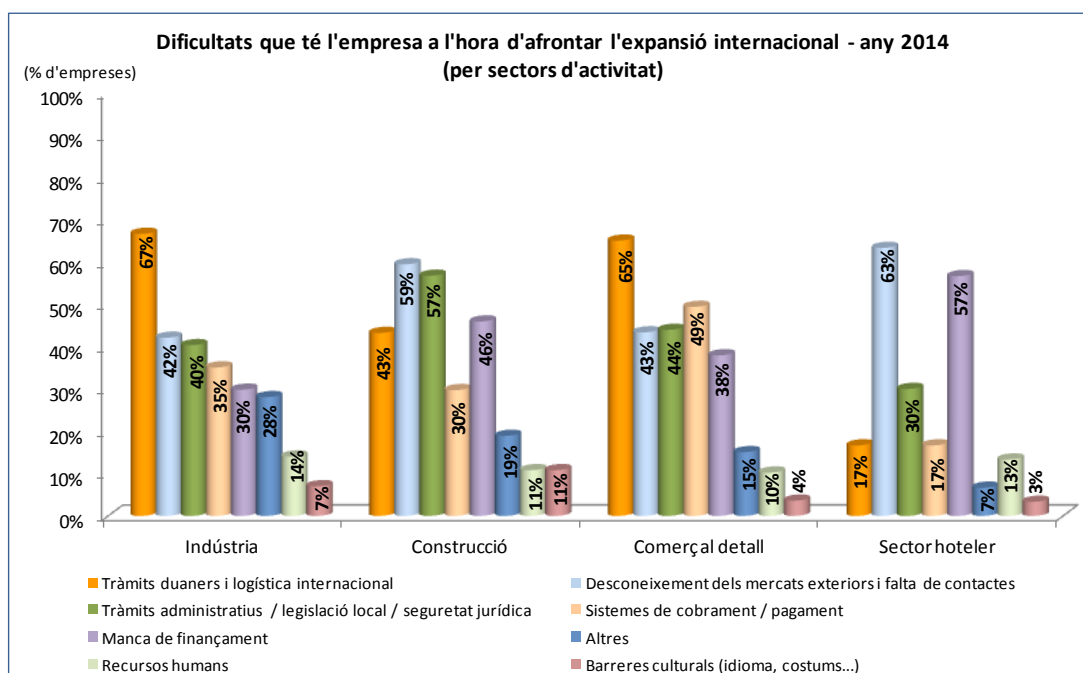
2. Principals mancances o dificultats que té l'empresa a l'hora d'afrontar l'expansió internacional:

La principal dificultat de les empreses a l'hora d'afrontar l'expansió internacional està relacionada amb **la tramitació duanera i la logística internacional** (esmentada pel 57,6% del total de les empreses). En segon lloc, destaca **el desconeixement dels mercats exteriors i la falta de contactes** (el 47,2%).



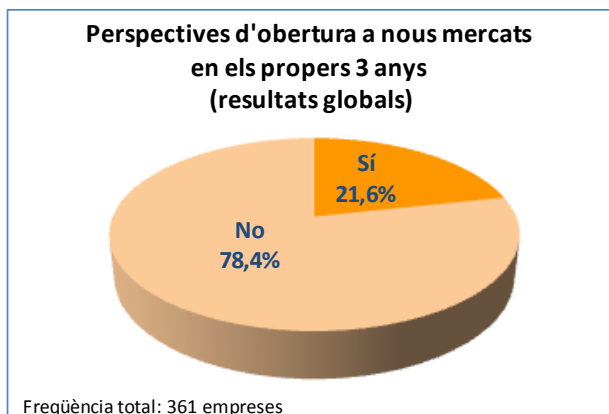
D'altra banda, el 43,4% de les empreses han assenyalat com a obstacles a la internacionalització **els tràmits administratius, la legislació local i la seguretat jurídica**, i el 40,7% dificultats relacionades amb **els sistemes de cobrament i pagament**.

Per sectors d'activitat, els tràmits duaners i la logística internacional és el que més preocupa les empreses dels sectors de la indústria i del comerç minorista.



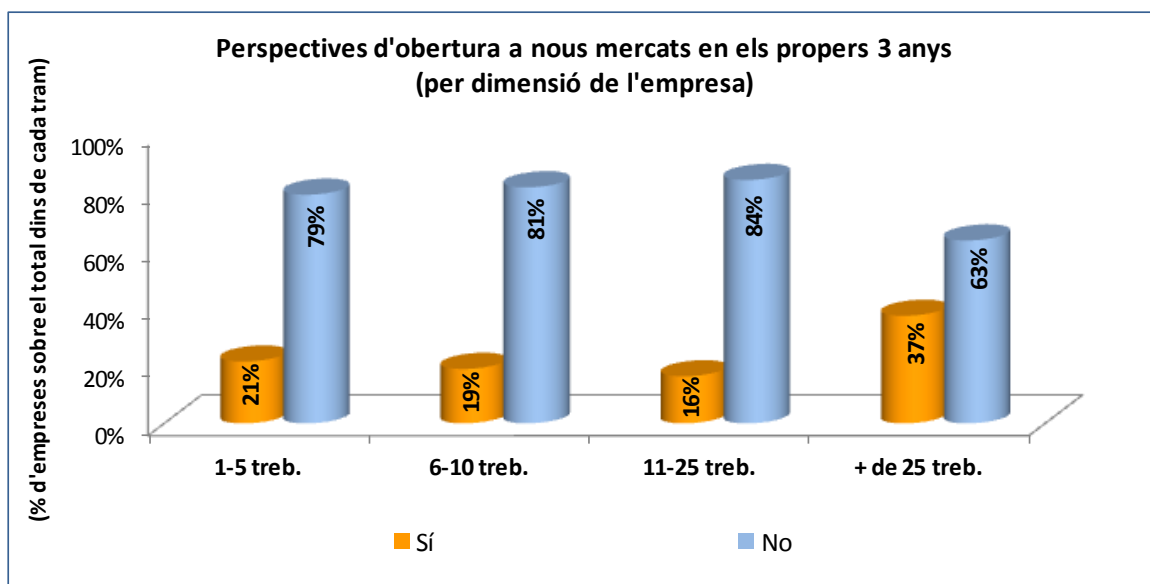
En canvi, en el cas de les empreses de la construcció i, en especial, del sector hoteler, la principal dificultat se centra en el desconeixement dels mercats exteriors i la falta de contactes.

3. La seva empresa té perspectives d'obertura a nous mercats en els propers tres anys?

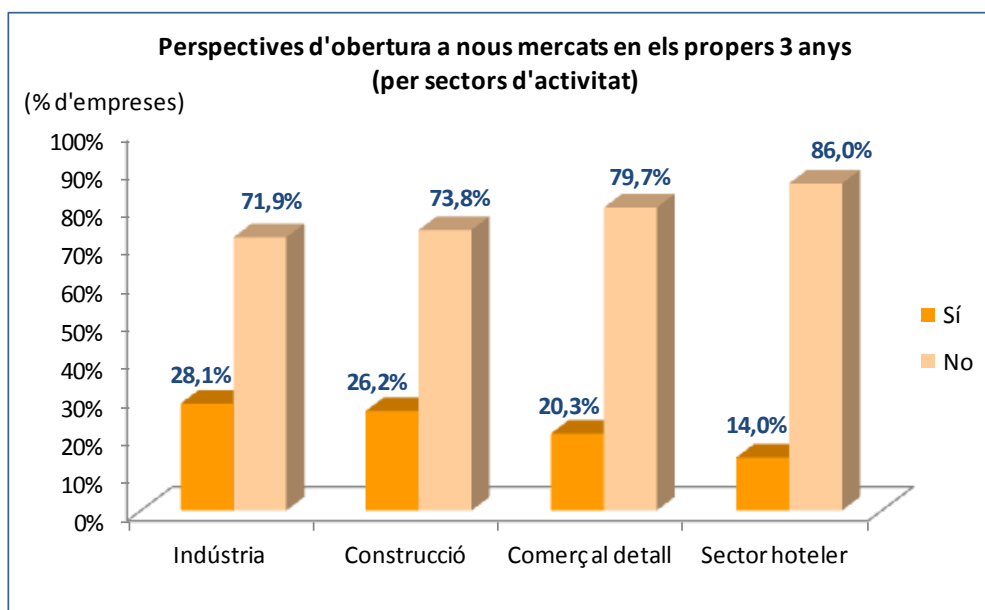


En termes globals, el **21,6%** de les empreses enquestades tenen previst accedir a nous mercats en els propers tres anys.

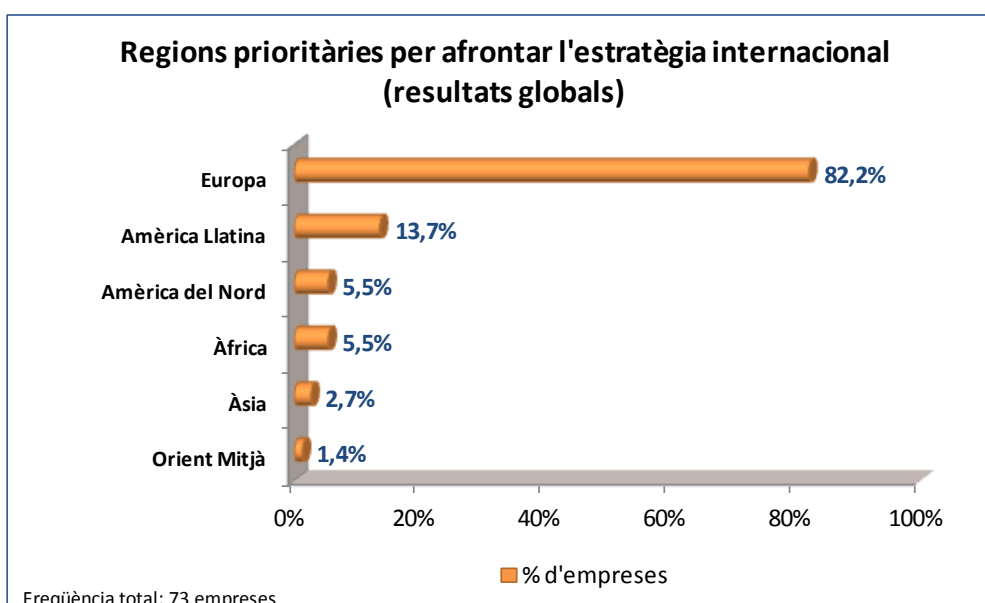
L'anàlisi més detallada per dimensió de l'empresa indica que **les empreses més grans, amb més recursos, són les que mostren una voluntat més gran d'expandir-se internacionalment.**



Així, el 37% de les empreses de més de 25 treballadors tenen en perspectiva l'obertura a nous mercats, mentre que en les empreses de menys de 25 empleats aquest percentatge disminueix fins al 20,4%.



Des d'una òptica sectorial, la indústria és el sector amb una proporció més gran d'empreses que tenen previst accedir a nous mercats internacionals (el 28,1%), mentre que el sector hotelier és la branca d'activitat en què les empreses es plantegen menys aquesta possibilitat (el 14%).

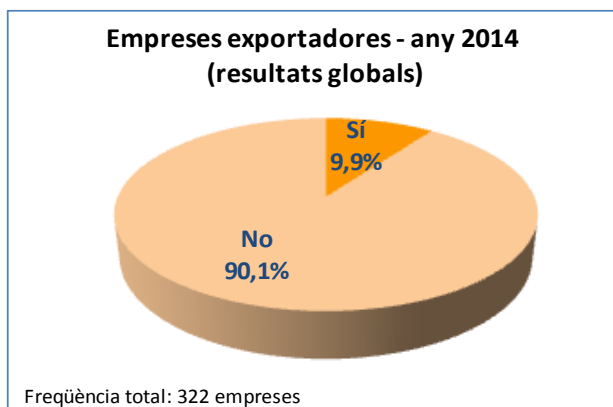


La majoria de les empreses que volen afrontar una expansió internacional tenen previst principalment actuar en **països europeus** (el 82,2% de les empreses ho han indicat així).

La segona àrea prioritària és l'**Amèrica Llatina**, amb el 13,7% d'empreses, per davant d'altres regions com **Amèrica del Nord** i **Àfrica**, ambdues assenyalades pel 5,5% de les empreses. Finalment, destaca que el 2,7% de les empreses que volen afrontar una estratègia internacional han indicat **Àsia** com a destinació, mentre que l'1,4% prefereixen l'**Orient Mitjà**.

Per països, més de la meitat de les empreses que volen expandir-se tenen previst fer-ho a Espanya (el 52,1%) i en segon lloc, a França (el 32,9%). Per darrere d'aquests dos mercats, i a molta distància, se situen altres països com Rússia (5,5%), el Regne Unit (5,5%), Portugal (4,1%), Alemanya (4,1%), Brasil (4,1%) i els Estats Units (4,1%).

4. La seva empresa és exportadora?

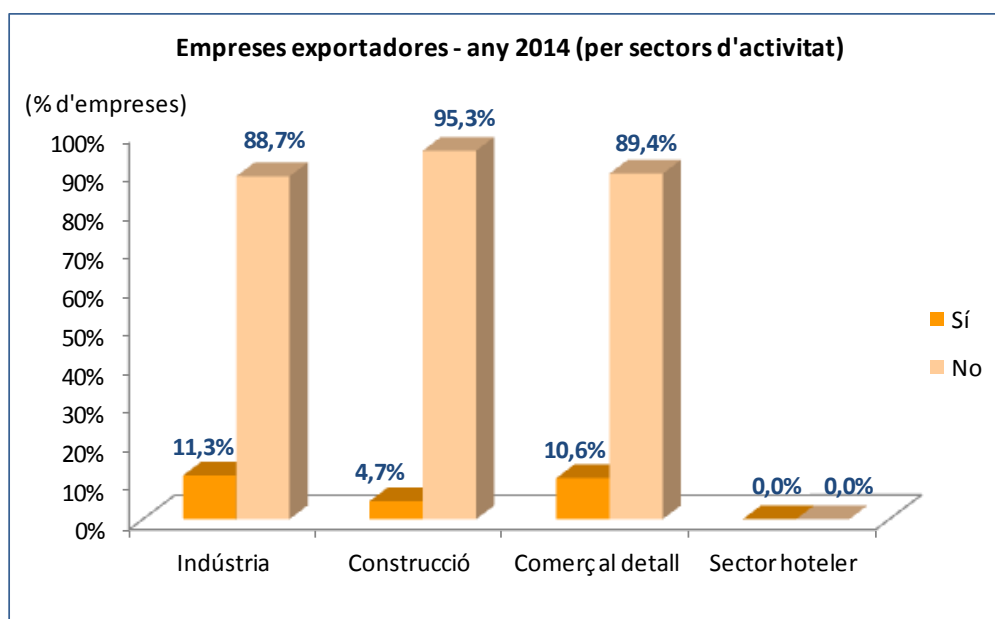


En termes generals, **tan sols 1 de cada 10 empreses enquestades ha indicat que és exportadora.**

L'anàlisi sectorial mostra els resultats següents:

El sector industrial és la branca d'activitat amb més propensió exportadora. En concret, l'11,3% del total d'indústries fan exportació.

*A més, aquestes vendes a l'exterior han suposat de mitjana per empresa el 73,3% de l'import total de les vendes.



En el comerç minorista el 10,6% de les empreses són exportadores.

*Entre aquests comerços, les vendes a l'estranger han representat de mitjana el 29,5% del volum total de la xifra de negocis de les empreses.

Cal matisar, però, que 1 de cada 3 comerços que realitzen exportacions han indicat que aquestes vendes a l'exterior no superen el 5% del total de la facturació, i que només el 14,3% dels comerços han assenyalat que tenen una activitat principalment orientada al mercat exterior (amb una quota superior o igual al 80% del total de les vendes).

Finalment, pel que fa a la construcció, només el 4,7% del total de les empreses d'aquest sector han indicat que es dediquen en part a l'exportació.