

**PRESENTACIÓN-SÍNTESIS DEL ESTUDIO**  
**“RELACIONES SOCIOECONÓMICAS HUELVA-ALGARVE”,**  
**REALIZADO EN EL MARCO DE LA INICIATIVA COMUNITARIA**  
**INTERREG III-A R.I.E. GUADIANA**

En nombre de los co-autores de este trabajo, mis primeras palabras han de ser de agradecimiento a los gestores del proyecto R.I.E. Guadiana y a las organizaciones que han hecho posible la realización de este estudio, tanto a los socios del proyecto (Ayuntamiento de Huelva, a través de su Patronato de Desarrollo Local HUELVA IMPULSA, Ayuntamiento de Palos de la Frontera, Ayuntamiento de Aljaraque, Ayuntamiento de Gibraleón, Federación Onubense de Empresarios y la Confederación de Empresarios del Algarve) como a las empresas e instituciones que nos prestaron su colaboración.

Este estudio, orientado hacia el diagnóstico de la situación actual y las perspectivas de futuro de la cooperación empresarial entre ambas zonas fronterizas, consta de tres partes principales:

1.-Ambiente empresarial transfronterizo Huelva-Algarve, realizado por el Dr. Alfonso Vargas Sánchez de la Universidad de Huelva, con la estrecha colaboración del Dr. Bernardino Coelho Paquete, de INUAF.

2.-Estudio de costes comparados para la instalación de empresas en Huelva y en el Algarve, llevado a cabo por los Profesores Esteban Acarregui Santiago, de la Universidad de Huelva, y Antonio Covas, de la Universidad del Algarve.

3.-El detalle de la oferta de parques y polígonos empresariales en los cuatro municipios onubenses participantes en el proyecto y en la región del Algarve, así como un índice de entidades con las cuales el empresario algarbeño puede contactar para su instalación en la provincia de Huelva y viceversa, es decir, de entidades con las cuales el empresario onubense puede contactar para su instalación en el Algarve.

La fructífera cooperación universitaria para la realización de este estudio no es sino una manifestación más de las buenas y estrechas relaciones que existen a muchos otros niveles entre ambas zonas vecinas, obligadas a entenderse y a sacar el máximo provecho de esa condición fronteriza, que antes nos separaba y que ahora nos une, que antes significaba un riesgo y que ahora es una oportunidad. La permeabilidad entre ambos territorios es cada vez mayor en todos los sentidos (de personas, comercial, financiero), que podrá conducirnos en el futuro a hablar con propiedad de la formación de una euroregión.

Con el ánimo de ser (y seguir siendo) útiles a las instituciones públicas y a las empresas de ambos lados de la “raya”, paso a continuación a dar algunas pinceladas del contenido del estudio objeto de esta presentación, en concreto de las dos primeras partes mencionadas.

Sobre el ambiente empresarial transfronterizo Huelva-Algarve, procedemos seguidamente a sintetizar las principales aportaciones de esta parte del estudio, no sin antes recordar sus objetivos.

En él se ha analizado la evolución del comercio exterior y se han determinado los sectores en los que se mantienen relaciones comerciales transfronterizas regulares, así como las empresas que las llevan a cabo, siendo estas actividades económicas las que ofrecen más posibilidades de una cooperación empresarial efectiva. Asimismo, se identifican toda una serie de elementos ligados a la cooperación, siendo analizados todos ellos desde la doble perspectiva onubense y algarbeña: percepción de las oportunidades de negocio, impulsores de y barreras a la cooperación, nivel de confianza en los socios, cultura de internacionalización de las empresas, finalidad de la actividad transfronteriza (vendedora/exportadora, compradora/importadora o/y fabricación), recursos humanos y valoración de la experiencia transfronteriza.

La metodología utilizada ha sido la de la realización de una encuesta personal, visitando todas y cada una de las empresas integrantes de nuestra población objetivo, integrada por aquellas empresas onubenses y algarbeñas que exportan regularmente a la región vecina. La identificación de las mismas se hizo a través de las fuentes secundarias disponibles y de informaciones recabadas de las organizaciones empresariales. En el caso de la FOE, ésta colaboró también enviando a sus afiliadas una carta de presentación del estudio en la que se les solicitaba a los empresarios su colaboración para la cumplimentación de la mencionada encuesta.

Veamos cuales han sido esas conclusiones más relevantes, expresando previamente que:

-Teniendo en cuenta la distribución por sectores de las empresas onubenses que exportan regularmente a la región algarbeña, podemos concluir que las áreas de actividad con mayores potencialidades para la cooperación son: corcho, pescados y mariscos, calzado, industrias cárnicas, material de construcción civil, productos para la alimentación, comercialización de productos agrícolas, pan precocinado, viveros y envases de plástico.

-De forma análoga, y teniendo en cuenta ahora las empresas algarbeñas que exportan regularmente a la provincia de Huelva y su distribución sectorial, concluimos que las áreas de actividad con mayores potencialidades para la cooperación son: pescados y mariscos, viveros de plantas y productos agrícolas.

Con base en los resultados obtenidos y la comparación efectuada entre ambos territorios, se efectúan las recomendaciones que siguen, a modo de decálogo.

1.-Las fuentes informales de información son, ampliamente, las más utilizadas para detectar oportunidades de negocio en la región vecina, siendo más acusado este fenómeno entre los empresarios algarbeños: informaciones de colegas, proveedores, clientes, amigos, familiares y otros; conocimiento propio a través de viajes; y por iniciativa de empresas de la región vecina. En consecuencia, quizás sea preciso un replanteamiento de los canales formales a través de los cuales se intenta hacer llegar estas informaciones a los empresarios, en la línea de buscar un mayor acercamiento y practicidad en esas acciones informativas. En todo caso, eventos como ferias, exposiciones y similares son bastante apreciados por los empresarios.

2.-El impulso de las relaciones transfronterizas es consecuencia, sobre todo, de la mejora en las infraestructuras de transportes y comunicaciones, siendo las ayudas y subvenciones el factor considerado como menos importante. Por tanto, el empresariado de ambas zonas lo que viene a reclamar son condiciones que favorezcan (o al menos no entorpezcan) la libertad de

movimiento, por lo que la recomendación va en la línea de seguir mejorando la permeabilidad de la “raya” como principal impulsor del comercio.

3.-La principal dificultad para el desarrollo de los negocios transfronterizos, detectada por ambos colectivos de empresarios, es la falta de información práctica y concreta, lo que nos retrotrae a la recomendación primera. La adaptación (de productos e instalaciones) a las normas del otro país no es observada como una barrera demasiado alta, como tampoco los medios de pago y los usos comerciales.

4.-La proximidad geográfica, las similitudes lingüísticas y el recíproco trato respetuoso y correcto son los principales factores generadores de confianza, en la medida en que facilitan las relaciones y, por tanto, los negocios. Sin embargo, el factor menos valorado por los empresarios onubenses es la capacidad de su contraparte para asumir riesgos, emprender nuevos negocios, poner en práctica nuevas ideas. Desde el punto de vista del empresario algarbeño, lo que menos destaca del empresario onubense es su carácter metódico y ordenado. Lógicamente, habría que tratar de cambiar cualquier percepción que no contribuya a crear un ambiente de confianza.

5.-La recepción de información periódica en materia de apoyo a la internacionalización es el rasgo más débil en la cultura de internacionalización de ambos colectivos de empresas, más acusado en las algarbeñas. El problema del acceso a la información vuelve a ser la carencia más notable, que revela la necesidad de hacer más y mejores esfuerzos en este factor clave.

6.-La expansión de los negocios ya existentes es la principal motivación para exportar que encuentran ambos colectivos de empresas. Sin embargo, salvar la empresa en momentos de dificultad, el acceso a otros mercados de habla portuguesa/española y la generación de sinergias con empresas de la región vecina, son las motivaciones menos señaladas. Cabe inferir, pues, que la perspectiva que estas empresas tienen aún de la internacionalización es bastante limitada, en términos de alcance. A la vista de ello, recomendamos una acción formativa que haga ver a la dirección de estas empresas las potencialidades de una estrategia basada en la cooperación transfronteriza efectiva, que va mucho más allá de la mera venta en otro mercado geográfico.

7.-Otro aspecto que ratifica el limitado alcance de la internacionalización de ambos colectivos empresariales es la estructura comercial utilizada para exportar, que es, muy mayoritariamente, la simple venta directa, sin estructura comercial en la región vecina. Esto denota que estamos en una fase inicial que irá evolucionando, con el desarrollo de las relaciones de negocio, hacia estructuras comerciales más sofisticadas y hacia una cooperación con socios locales mucho más intensa. La formación en estas otras formas de cooperación es fundamental.

8.-Las motivaciones para importar no son del todo coincidentes. Mientras que la principal razón esgrimida por las empresas onubenses es la diversificación de las fuentes de aprovisionamiento, las empresas algarbeñas lo hacen fundamentalmente para adquirir un producto más barato. En sentido contrario, la externalización de actividades y la generación de sinergias con empresas de la región vecina son las motivaciones menos argüidas. Vuelve a llamar la atención la escasa consideración de la generación de sinergias, que reafirma el corto alcance con el que se contemplan estas operaciones y las escasas interrelaciones a que dan lugar entre empresas de una y otra región.

9.-Al igual que en el análisis de las exportaciones, la estructura organizativa para importar, en la gran mayoría de los casos, es la más simple: la compra directa, sin estructura comercial en la región vecina.

10.-Dado que la valoración global realizada por las empresas de ambas zonas de su experiencia transfronteriza es bastante positiva, y que la casi totalidad de las mismas piensan incrementar estas operaciones en el futuro, la recomendación final creemos que debe ir en la línea de reforzar las actividades de estudio (investigación) en este campo y de estimular la transferencia de resultados e información a las empresas. El desarrollo de una metodología para la cooperación empresarial transfronteriza es una necesidad, así como el aprendizaje (*benchmarking*) de lo realizado en otras zonas (por ejemplo Galicia-Norte de Portugal) y de experiencias empresariales de reconocido éxito.

En lo que se refiere a los costes comparados para la instalación de empresarios en la provincia de Huelva y en la región del Algarve, en esta parte del estudio se abordan todos aquellos factores que, por su repercusión en los costes de la actividad empresarial, influyen en la decisión de un empresario acerca de dónde localizar su actividad productiva, en este caso en la provincia de Huelva o en la región del Algarve.

Así, se analizan los costes de los abastecimientos básicos (como la energía eléctrica, los servicios telefónicos, el abastecimiento de agua), los costes de servicios específicos ligados a la actividad empresarial (como el asesoramiento y la consultoría, la prevención de riesgos laborales y salud laboral, las licencias municipales y los registros), los tipos de empresas y sus costes de constitución, la tributación (es decir, los diversos impuestos que gravan la actividad empresarial), las obligaciones en materia laboral y sus correspondientes costes, los costes financieros (tanto de financiación de la inversión como del activo circulante) y las subvenciones a las iniciativas empresariales.

Todos estos factores determinan ventajas o desventajas comparativas de una zona respecto de la vecina. Por ejemplo:

-Desde el punto de vista fiscal, cabe resaltar el inferior tipo general en el impuesto sobre sociedades que posee Portugal (25%) en relación con España (35%).

-En el impuesto sobre el valor añadido la legislación lusa establece unos tipos de IVA (general, reducido y superreducido) superiores a España.

-Sin embargo, en lo que a los costes sociales se refiere, la contribución a la seguridad social de las empresas en Portugal es menor que en España.

-Asimismo, se ha encontrado que los costes de los productos financieros son sensiblemente superiores en el Algarve.

Y para terminar, una última reflexión a modo de corolario final. En estas relaciones transfronterizas es interesante observar cómo los puntos de vista han ido evolucionado y convergiendo hacia la búsqueda de estrategias de cooperación generadoras de sinergias para ambas partes. Afortunadamente la inteligencia competitiva se está imponiendo a las inercias del pasado, de la historia, y ello dice mucho en favor de los actores del presente.

Como dijo Fernando Pessoa, gloria de las letras lusas: “Con tal de que la vida no me canse, quiero que la vida fluya en mí, con tal que yo no cambie”. Esta es una línea de actuación que no nos debe cansar, que debe seguir fluyendo, que no hay que cambiar, sino perseverar en ella.

En palabras del Prof. Covas, tomadas de sus propias conclusiones: “O presente estudo sobre os custos comparados de zonas industriais geograficamente contíguas pode contribuir para um programa de “*benchmarking*” transfronteiriço, à semelhança do que já se faz na comunidade de trabalho entre o norte de Portugal e a Galiza”. El desafío está lanzado.

Obrigado. Gracias por su amable atención.

En Huelva, a 25 de Octubre de 2005.

Alfonso Vargas Sánchez  
Catedrático de Universidad

---