

INTERVENCIÓN DE LA PRESIDENTA DEL GOBIERNO EN LA JORNADA DE INTERNACIONALIZACIÓN “BANKIA-DIARIO DE NAVARRA”

25 de marzo de 2014

Quisiera, en primer lugar, agradecer a los organizadores de esta jornada no sólo la invitación a pronunciar estas breves palabras de presentación, sino, muy especialmente, el modo en que con esta iniciativa contribuyen a la labor de difusión y concienciación sobre la importancia que el sector exterior tiene para las empresas navarras. Espero que al finalizar las distintas ponencias e intervenciones del día contemos en nuestra Comunidad con nuevas empresas interesadas, o al menos intrigadas, por las oportunidades que les brinda la salida a mercados foráneos.

En este agradecimiento quiero subrayar igualmente que tanto Bankia como Diario de Navarra llevan tiempo realizando, en sus respectivos ámbitos de actuación, una intensa tarea en este sentido. Bankia se ha convertido en una de las principales entidades financieras en la provisión de servicios para la internacionalización de las empresas de la Comunidad Foral. Por su parte, Diario de Navarra ha prestado atención a este tema de maneras muy diversas, tanto en las páginas del periódico como con su presencia en la organización de diferentes eventos.

Quisiera agradecer también la participación en esta jornada de notables empresas navarras, cuyas experiencias en los mercados internacionales han de servir de inspiración y ejemplo para aquellas otras que se estén planteando su salida al exterior. Estoy segura de que las dificultades, los pequeños fracasos y los éxitos que este selecto elenco de nuestras empresas ha vivido en su aventura exterior ofrecerán valiosas pistas para quienes deseen seguir sus pasos de internacionalización.

A lo largo de estos últimos años, a raíz de la profunda crisis económica causada por el estallido de la crisis financiera mundial y el consiguiente desplome de la demanda interna, hemos escuchado en todo tipo de foros y a toda clase de expertos hablar de la importancia del sector exterior.

Por supuesto, Navarra no ha sido una excepción en estos análisis. Más bien todo lo contrario, pues ha sido un buen ejemplo la importancia de los intercambios comerciales con el resto del mundo. De hecho, es acertado afirmar que la evolución de la demanda externa ha permitido mitigar el impacto de la crisis, haciendo que entre 2008 y 2013 la Comunidad Foral de Navarra haya sido una región menos castigada por la doble recesión de lo que lo han sido Comunidades Autónomas o el conjunto nacional. Hemos padecido, ciertamente, una caída de PIB y un fuerte aumento del desempleo, pero sin la solidez mostrada por el sector exterior estaríamos hoy enfrentándonos a dificultades mucho mayores que las actuales.

Debemos felicitarlos por ello, sin duda. La salud de nuestro sector exterior, visible en registros como nuestro liderazgo entre todas las Comunidades Autónomas en exportaciones sobre PIB, en saldo de balanza comercial o en coeficiente de cobertura, es un logro del que pueden enorgullecerse las empresas navarras y todas las personas que les dan vida. Los datos son significativos: tras un aumento del 2% en 2013, las exportaciones ya suponen el 40% del PIB de Navarra, nada menos. Alcanzaron los 7.383 millones de euros. Ahora bien, no podemos ni debemos quedarnos parados contemplando los logros alcanzados. Debemos seguir trabajando para que las empresas navarras mantengan su dinamismo y competitividad internacionales.

Entiendo que hay que insistir en este mensaje una y cuantas veces haga falta. Incluso ahora con más énfasis, cuando una batería de indicadores económicos comienza a dar mucha verosimilitud a la idea de que la recuperación se ha iniciado.

No podemos lanzar las campanas al vuelo, pero tampoco sería realista negar que varios datos positivos se vienen sucediendo en los últimos tiempos. Permítanme referirme brevemente a alguno de ellos. Por ejemplo, según el último dato de enero, el índice del comercio al por menor registra un avance

interanual en Navarra de 7 décimas, frente a las dos décimas en que cae este índice para el conjunto de España. O, lo que es más significativo para Navarra por la importancia que la industria tiene en nuestro tejido productivo: mientras que en España cae el índice de producción industrial (en una décima en términos interanuales y en un 1,3% frente al cuarto trimestre del pasado año), en Navarra avanza a un ritmo notable del 4% interanual y del 6,4% con respecto al último trimestre de 2013.

Esta incipiente recuperación de la demanda interna no puede tomarse, en ningún caso, como coartada para descuidar el sector exterior o caer en la autocomplacencia. Si algo caracteriza el escenario económico mundial es la rápida transformación que experimentan modelos que, hace no tanto tiempo, creíamos paradigmas duraderos, si no inmutables. Aparecen nuevos y poderosos competidores; se crean nuevos productos y se identifican nuevas demandas; la tecnología avanza y reduce costes de transacción hasta hacer viables intercambios que en momentos no muy lejanos nos parecían ciencia ficción; la interdependencia se intensifica y llega a regiones del planeta aisladas de los mercados hasta hace no mucho.

Y esa transformación va a continuar, incluso cabe esperar que se acelere. Necesitamos conocer bien esta realidad, escudriñar todas sus ramificaciones y mantener un afán continuo de aprendizaje y adaptación flexible. Evidentemente, todo ello planteará retos complejos, pero supondrá así mismo grandes oportunidades.

No podemos olvidar que Navarra es un mercado pequeño, de algo menos de 650.000 personas. Nuestras empresas, para crecer en tamaño y productividad precisan de mercados más amplios, capaces de generar una mayor demanda.

En el exterior, podrán encontrar esa demanda. Es más, encontrarán también condiciones de mayor competencia en las que podrán mejorar en términos de productividad y competitividad. Y esto ocurrirá a través de numerosas vías: desde la mayor exigencia de consumidores y clientes empresariales, hasta el acceso a nuevo conocimiento y tecnología, pasando por las oportunidades que brindan mercados en los que se valora la calidad, la diferenciación o la competitividad precio.

Las empresas son, indudablemente, las grandes protagonistas de su proceso de internacionalización. Sin embargo, no están solas frente a un reto en el que toda la sociedad se juega mucho. Así lo entendemos desde el Gobierno de Navarra, tal y como bien se puede apreciar en el Plan Internacional de Navarra 2013-2016.

Se trata de un Plan diseñado con una clara voluntad de cooperación entre todas las instituciones que en Navarra trabajan en pro de la internacionalización de nuestra región, tanto desde el sector público como desde la iniciativa privada. Esta capacidad de aunar esfuerzos es siempre un valor adicional, pero lo es incluso en mayor medida en circunstancias tan difíciles como las vividas en los últimos seis años, que nos obligan a cuidar el modo en que hacemos uso de unos recursos más escasos.

Dentro de este plan, que contempla diversos ámbitos de la internacionalización de nuestra sociedad, ocupa un lugar destacado la internacionalización económica y, más exactamente, la empresarial. De los cuatro ejes alrededor de los cuales se han organizado las acciones que sustancian el Plan, dos van específicamente dirigidos a la internacionalización empresarial. Uno de ellos aúna actuaciones para internacionalizar las empresas y otras entidades navarras; otro aspira a la internacionalización de Navarra mediante la entrada y mantenimiento de Inversión Extranjera Directa, es decir, mediante la atracción de empresas extranjeras que se instalen en nuestro territorio.

Me gustaría emplear los últimos minutos de esta intervención en comentar con brevedad el primero de los dos ejes mencionados, aprovechando que recientemente se presentaban las convocatorias a las ayudas a la internacionalización empresarial incluidas en dicho eje. Unas ayudas directamente relacionadas con la financiación de la salida de empresas al exterior, cuestión fundamental que ocupa un lugar central en el programa de esta jornada. De ahí que descienda un poco al detalle, porque con ello podré también aclarar el planteamiento de fondo del papel que asume en esta área el Gobierno de Navarra.

Sé que cualquier ayuda financiera que se otorgue desde el sector público para la internacionalización parecerá insuficiente. De hecho, siempre es insuficiente.

Por un lado, porque los recursos son escasos y es necesario priorizar en su asignación a las múltiples partidas presupuestarias. De otra parte, porque la capacidad que deben tener las empresas para competir en el exterior no la dan las ayudas públicas, sino que la proporcionan las habilidades directivas de sus gestores, la capacitación de sus trabajadores, la participación en proyectos de innovación y un largo etcétera de factores empresariales.

Al Gobierno le corresponde un papel de facilitador, de dinamizador y de catalizador. Creo que una de nuestras primeras misiones al respecto la cumplimos, por ejemplo, con nuestra participación en este tipo de iniciativas, en que las empresas reciben información y, lo que resulta incluso más destacable, se ven expuestas, en este caso a través de la experiencia de otras, a una realidad que no siempre conocen.

El Plan Internacional de Navarra en general, incluido el segundo de sus ejes, reconoce además algo que no siempre parece claro: ningún gobierno puede hacerlo todo, y mucho menos puede hacerlo todo mejor que otros agentes. Por ello, en el Plan las acciones se estructuran a modo de un catálogo de servicios a los que pueden acudir las empresas interesadas, ya sean servicios provistos por la administración o servicios provistos por otras entidades como, por ejemplo, la Cámara de Comercio o el ICEX. Esta manera de organización ha permitido, entre otras ventajas, la eliminación de duplicidades innecesarias y un empleo más eficiente de los recursos, algo siempre deseable, pero incluso más en una época como la presente en que las necesidades del ajuste presupuestario son más evidentes.

Esta idea de construir un catálogo de servicios no es una decisión unilateral del Gobierno, ni de ninguno de los agentes implicados en el Plan Internacional. Es fruto del consenso y responde a las demandas de las propias empresas, que en no pocas ocasiones encaraban grandes dificultades para acceder a los servicios de internacionalización disponibles simplemente por falta de información apropiada.

Detrás de todo lo anterior subyace un espíritu que está presente en todas las ayudas para la internacionalización cuyas convocatorias están abiertas. Me explico. Creemos que estas ayudas deben plantearse no desde la perspectiva

del sector público, sino que deben diseñarse con el enfoque relevante para las empresas. Y así hemos tratado de hacerlo con la colaboración de los diferentes agentes implicados.

Alguna de las ayudas está dirigida a financiar gastos de la salida agrupada al exterior. Con ello se pretende fomentar la colaboración entre aquellas pequeñas y medianas empresas que, en solitario, se toparían con elevados costes y barreras para su entrada en los mercados mundiales. Al plantear proyectos agrupados, las empresas pueden buscar sinergias operativas entre ellas, en ámbitos en que el resultado del grupo supera a la mera suma de sus componentes. Es decir, pueden encontrar campos de oportunidades en el exterior que prácticamente les estarían cerrados a una aventura individual. O incluso pueden dar con oportunidades conjuntas de negocio dentro de nuestras fronteras, gracias a que la comunicación iniciada para acceder a estas ayudas permite compartir ideas e inquietudes

También pueden generar procesos de aprendizaje colectivo, donde las experiencias de cada una de ellas aportan a todas las demás. O pueden hacer que las empresas desarrollen redes –comerciales, de distribución, de aprovisionamiento, etc.- que faciliten la labor internacionalizadora no sólo a ellas, sino también a otras empresas que se lancen a esa aventura más adelante.

Cada una de las distintas ayudas a la internacionalización se ha diseñado bajo un marco conceptual que contempla que la salida al exterior es un proceso con diversas etapas. No se puede ni conviene ofrecer el mismo tipo de asistencia, financiera o de otro tipo, a todas las empresas. Cada cual precisará de recursos diferentes en función del momento del proceso en que se encuentre.

Algunas empresas, interesadas en comenzar su actividad exportadora, deben superar una serie de obstáculos iniciales ante los que la salida agrupada puede funcionar como potente palanca. De la misma manera, les pueden venir muy bien las jornadas informativas que sobre esta materia también se organizan en el plan internacional.

Otras empresas, ya con experiencia internacional a sus espaldas, pueden estar interesadas en asentar su presencia en mercados foráneos, para lo que necesitan planes de desarrollo adecuados y, por tanto, asesoramiento adaptado a sus condiciones particulares. Para esta situación, también existe una convocatoria de ayudas para la contratación de servicios especializados. Y otra que complementa las ayudas que algunas empresas navarras puedan estar obteniendo a través del programa ICEX Next del ICEX para la realización de actividades de promoción.

A todo ello podríamos sumar otros programas que, sin suponer ayuda financiera, sí facilitan recursos con los que las empresas pueden optar a oportunidades de negocio en el extranjero. Es así con el programa de licitaciones internacionales. En este caso nos hallamos ante un Programa de acompañamiento de dos años a empresas navarras para que puedan desarrollar capacidad de competir en el mercado de las licitaciones internacionales.

Los recursos disponibles para estos programas, actuaciones y ayudas son limitados. Pero sabemos que son importantes, y de ahí que este año hayan aumentado en un 40%. Y creo firmemente que pueden animar a las empresas navarras a la búsqueda de nuevos horizontes más allá de nuestras fronteras. Con ello se puede iniciar un efecto multiplicador al que seguro que contribuyen jornadas como la de hoy.

Así lo espero. Deseo a todos los participantes que las distintas intervenciones y el consiguiente debate sean de verdad provechosos en aras de una internacionalización que habrá de traernos grandes beneficios.

Muchas gracias