



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

VIII Legislatura

Pamplona, 21 de marzo de 2014

NÚM. 57

COMISIÓN DE ECONOMÍA, HACIENDA, INDUSTRIA Y EMPLEO

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. PEDRO RASCÓN MACÍAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 21 DE MARZO DE 2014

ORDEN DEL DÍA

- Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de los responsables del Plan de Internacionalización de Navarra para dar cuenta de los programas, ayudas e iniciativas que están desarrollando para favorecer la presencia de las empresas navarras en el ámbito internacional.
 - Debate y votación de la proposición de Ley Foral de modificación de la Ley Foral 13/2007, de 4 de abril, de la Hacienda Pública de Navarra, y de las enmiendas presentadas a la misma.
-

(COMIENZA LA SESIÓN A LAS 10 HORAS Y 4 MINUTOS.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de los responsables del Plan de Internacionalización de Navarra para dar cuenta de los programas, ayudas e iniciativas que están desarrollando para favorecer la presencia de las empresas navarras en el ámbito internacional.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): Señorías, buenos días. Se abre la sesión de esta Comisión de Economía, Hacienda, Industria y Empleo. Tenemos dos puntos en el orden del día. Obviamente, empezaremos por el primero, que dice así: *Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de los responsables del Plan de Internacionalización de Navarra para dar cuenta de los programas, ayudas e iniciativas que están desarrollando para favorecer la presencia de las empresas navarras en el ámbito internacional. Damos la bienvenida a esta Comisión a doña María Jesús Valdemosos, Directora General de Política Económica y Empresarial, y a doña Carmen Mier, Directora del Servicio de Proyección Internacional. Sean bienvenidas a esta Comisión. La comparecencia ha sido solicitada a instancia del grupo socialista y, para su breve presentación, señor Caro, tiene la palabra.*

SR. CARO SÁDABA: Muchas gracias, señor Presidente, y muchas gracias también, en este caso, a la señora Valdemosos y a la señora Mier por estar hoy aquí para que hablemos del Plan de Internacionalización de Navarra. Yo ya tuve la ocasión de decirle a la señora Valdemosos que quería hacer un reproche de entrada para que, luego, nos centremos en lo realmente importante, que es conocer las acciones que se han fundamentado en el nuevo Plan de Internacionalización.

Me gustaría que, en lo posible, hiciéramos un pequeño balance del plan del 2008 al 2011, sobre todo que nos digan si el grado de satisfacción es alto, medio o bajo, qué se les ha quedado en el tintero y qué retos se han quedado sin conseguir porque, en la medida en que seamos críticos con el plan que se diseñó en 2008, podremos acertar en el diseño, que ya está diseñado, pero sobre todo en las acciones que se quieren poner en marcha a través del plan del año 2013 y que abarca hasta el año 2016.

La crítica o reproche que le quiero hacer –tómelo como quiera–, en todo caso, constructivo, es que a mí me eligió el Parlamento para ser el representante de esta institución en el Consejo del Plan Internacionalización y, hasta la fecha, solo he podido reunirme una sola vez con ustedes, el día que se constituyó dicho Consejo y, a partir de ahí, el papel que el Parlamento –al menos hasta

donde yo llego– ha tenido ha sido marginal, no ha existido. Como creo que hay muchas instituciones que están participando, que seguramente tienen mucho que decir, yo estoy seguro y convencido de que también los representantes de los diversos grupos políticos, desde UPN hasta los no adscritos, seguro que tenemos alguna sugerencia que podamos hacer, alguna crítica constructiva que permita corregir el rumbo de algunas de las acciones y, sin embargo, eso no lo hayamos podido conseguir porque, insisto, nuestro papel no ha sido tenido en cuenta, ni siquiera el de los representantes en ese Consejo.

Si le parece, aparte del reproche, que creo que tenía que hacerlo, nos interesa conocer cuál es el balance que ustedes hacen del anterior plan y, después, que nos analicen, aunque sea someramente, cuáles son los objetivos del nuevo Plan Internacional de Navarra y, sobre todo, una cosa, señora Valdemosos, en qué les podemos ayudar, si es que cree que el Parlamento les puede ayudar en algo, y en qué podemos participar, porque tenemos ganas de participar. Estamos en contacto, sobre todo desde esta Comisión, con muchas empresas que, a veces, nos piden orientación y, por lo tanto, sabiendo qué podemos hacer, siendo interlocutores como somos del ámbito empresarial, nos gustaría que, en cierta manera, también contaran con nosotros.

Espero sus explicaciones y, después, seguiremos comentando todas las cuestiones que se pongan encima de la mesa. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): Gracias, señor Caro. Señora Valdemosos, cuando quiera, tiene la palabra.

SRA. DIRECTORA DE POLÍTICA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL (Sra. Valdemosos Erro): Gracias, señor Presidente. Buenos días, señorías. Comparezco ante esta Comisión a petición del Parlamentario del grupo socialista, el señor Caro Sádaba, para informarles de los programas e iniciativas que conforman el Plan de Internacionalización de Navarra 2013-2016, sobre aquellas acciones relacionadas con el apoyo a la internacionalización de las empresas navarras.

En mi intervención de hoy, querría explicar los tres puntos que completan el pequeño índice que tienen en pantalla: en primer lugar, la importancia del sector exterior, para pasar, a continuación, al Plan Internacional de Navarra 2013-2016 y para terminar exactamente con las convocatorias y acciones que, dentro de la Dirección General de Política Económica y Empresarial, hemos puesto en marcha el año pasado y en lo que vamos de este. Creo necesario hacerlo así para que la respuesta a la petición planteada quede enmarcada en un contexto que la explique en más detalle.

Permítanme, en primer lugar y de manera breve, enmarcar el Plan de Internacionalización en el contexto actual de la actividad económica y empresarial de nuestra Comunidad y la importancia que tiene para la misma. Como ya conocen, en los últimos cinco años, hemos padecido una doble recesión caracterizada por la extrema debilidad de la demanda interna. Frente a la caída de este componente de la demanda agregada, el sector exterior ha actuado a modo de estabilizador del ciclo, amortiguando la que, de otra forma, habría sido una mayor erosión de nuestro PIB.

En pantalla, pueden ver el efecto positivo que la demanda externa ha tenido sobre el crecimiento económico. En ausencia de la demanda externa, nuestro PIB habría mostrado un comportamiento mucho más volátil en toda la serie y mucho más recesivo durante la crisis. La solidez del sector exterior constituye, sin duda, una de las fortalezas estructurales de nuestra economía. Algunas estadísticas sencillas permiten ilustrar esta realidad.

Según los datos referidos a 2012, último año para el que contamos con datos definitivos, Navarra exportó al resto del mundo en una cuantía ligeramente superior al 40 por ciento del PIB. Con lo que, tal y como muestra el gráfico, se sitúa a la cabeza del ranking de comunidades autónomas en este indicador, duplicando el valor medio del conjunto de regiones.

La capacidad exportadora de Navarra también ha permitido, a lo largo de los últimos años, acumular saldos comerciales positivos. Así, en el periodo 1995-2013, la tasa de cobertura, que mide la relación entre exportaciones e importaciones, se situó en un valor promedio del 140 por ciento, es decir, las exportaciones permitían financiar 1,4 veces las importaciones que realizaba Navarra.

En pantalla, pueden ver que en 2013 con cifras que solo llegan hasta el mes de noviembre, esta ratio fue la más alta de las regiones españolas, superando el 190 por ciento. Es decir, las exportaciones de mercancías casi duplicaron a las importaciones. Obviamente, nada de lo anterior habría sido posible sin la iniciativa, el trabajo y el esfuerzo de las empresas navarras y, por supuesto, de las personas que les dan vida.

Para corroborar esta idea, basta con observar que, desde el inicio del presente siglo hasta 2013, en Navarra se registró un más que notable incremento en el número de empresas exportadoras. De hecho, como pueden apreciar en este gráfico, en este periodo, se duplicó el número de empresas, pasando de mil doscientas en el año 2000 a dos mil quinientas en trece años.

Menos satisfactorio, aunque también positivo, ha sido el comportamiento reciente del número de empresas exportadoras regulares, aquellas que

han exportado cada año de los últimos cuatro y cuyo crecimiento se ha quedado en el 22 por ciento, aunque su tendencia apunta a que seguirá aumentando con el transcurso de los años. Por lo tanto, apostamos por dirigir esfuerzos a la creación de condiciones propicias para que estas cifras sigan creciendo y apostamos por la capacitación de ciudadanos y las empresas de nuestra comunidad para que, entre todos los agentes, construyamos un modelo de economía abierta y competitiva.

Ese es, y no podría ser de otra forma, el punto de partida de todo el planteamiento del Plan Internacional. En realidad, el reto que afronta el Plan Internacional es impulsar las potencialidades y afianzar la fortaleza del sector exterior; pero contribuyendo a la superación de las debilidades, que también las tiene. En este sentido, valga como ejemplo el de la especialización geográfica por destinos en las exportaciones. Es cierto que las empresas navarras han ampliado su presencia en la mayor parte de regiones del planeta. En este gráfico que tienen en pantalla, se observa que hay más empresas navarras vendiendo en cada continente de las que había hace diez años, con la excepción de la Unión Europea.

Ahora bien, los datos del gráfico muestran que, a pesar del avance en la diversificación de la cartera de socios comerciales, esta sigue estando muy concentrada en la Unión Europea, lo que, aunque no está carente de cierto sentido por razones obvias de proximidad y de facilidad institucional, supone un riesgo.

Pensemos que la recesión y la crisis industrial de Europa, en los dos últimos años, ha supuesto un lastre para nuestro crecimiento. Además, hay que tener presente que el porcentaje de ventas al exterior también es alto para nuestra vinculación con la Unión Europea cuando incluimos los servicios, por lo que el riesgo no es solo en materia de mercancías.

Insistimos en esta idea del riesgo en la concentración geográfica porque las economías, cuyos mercados crecerán en los próximos años, no están en Europa, sino en otros lugares, sobre todo Asia. Algunos cálculos como los realizados por el servicio de estudios del BBVA prevén que el crecimiento mundial hasta el año 2022 vendrá explicado solo en un 6 por ciento por Europa, pero en más del 50 por ciento por el avance de las economías asiáticas.

Algo parecido también cabe decir de la especialización sectorial. En los últimos trece años, ha aumentado el número de empresas exportadoras en todos los sectores, como lo pueden ver en este gráfico, pasando del año 2000 al año 2007 y al año 2013, especialmente, como pueden observar,

en bienes de equipo y en manufacturas de consumo. Sin embargo, a pesar de que lo hacen en menor medida unos años atrás, nuestras exportaciones se concentran claramente en algunos sectores, especialmente, como pueden comprobar, en el sector del automóvil.

Para terminar esta introducción, quería señalar un aspecto que nos parece muy relevante y que, por lo tanto, se integra en el plan que aquí hoy explicamos. La exportación de bienes y servicios no agota las posibilidades de internacionalización de nuestras empresas, de nuestra economía o de nuestra sociedad. Los mercados mundiales y el comercio internacional han experimentado una profunda transformación en el transcurso de las tres últimas décadas con la aparición de las conocidas como cadenas globales de valor. Esto es, con la fragmentación de las cadenas de valor y productivas en eslabones dispersos por todo el mundo.

Este fenómeno, alimentado, además, por el avance tecnológico, ofrece nuevas oportunidades de internacionalización, mediante fórmulas, como ven en pantalla, la inversión extranjera directa o la conexión de nuestras propias empresas a cadenas globales de valor en el papel de proveedores de esas compañías multinacionales.

El Plan Internacional de Navarra 2008-2011 recogía todas estas inquietudes. Creo, además, que más allá de las limitaciones de cualquier plan de estas características, el PIN 2008-2011 alentó los primeros pasos en la dirección correcta. Supuso, además, un espaldarazo para la internacionalización de nuestra Comunidad, al crear una imagen exterior y concienciar a la sociedad de la decisiva importancia de salir al exterior.

Siendo un primer paso, dicho plan requería continuidad para avanzar por la senda establecida; una continuidad basada en el análisis profundo no solo de los aciertos y carencias del PIN 2008-2011, sino también en el enorme vuelco que se había producido en la coyuntura económica. No debemos olvidar que el primer plan se elaboró y lanzó precisamente en el punto álgido de la larga fase de bonanza económica vivida desde mediados de los noventa hasta 2007.

Sin embargo, en el momento de su finalización, las circunstancias eran diametralmente opuestas y obligaban a la reflexión, a un replanteamiento de prioridades de actuaciones, dadas las grandes complicaciones macroeconómicas y las limitaciones presupuestarias. Es así como comenzaba el PIN 2013-2016, del que paso a hablar en la segunda parte de la intervención.

Ante las dificultades macro y de presupuesto que se sumaban a la ya de por sí exigente tarea de internacionalización, se profundizó en una línea, la de aunar voluntades y coordinar esfuerzos en el

diseño e implantación de un programa coherente capaz de generar resultados de un modo eficiente con un uso racional de los recursos. Son muchos los agentes involucrados de una u otra manera en la internacionalización económica y empresarial. En no pocas ocasiones, por desconocimiento o descoordinación, se producen circunstancias cuando menos paradójicas ya que, mientras en algunos ámbitos se dan duplicidades innecesarias, en otros se desatienden importantes parcelas.

Por el contrario, en la medida en que se logren altos niveles de coordinación y colaboración, esa multiplicidad de agentes puede generar sinergias y permitir el aprovechamiento de economías de escalas. Así las cosas, 2012 fue un año en el que, con todos los elementos anteriores en mente, se llevó a cabo un proceso de reflexión sobre cómo debía ser el nuevo plan. En esa línea, en junio de 2012, se firma un convenio-marco de colaboración entre el Gobierno de Navarra, ICEX, Cámara de Comercio y la Confederación de Empresarios de Navarra con el objeto de colaborar en acciones destinadas a la internacionalización.

Por otra parte y en conexión con lo anterior, en la elaboración del nuevo plan, se tuvo muy en cuenta el punto de vista de las empresas. Lo que demandaban estas era articular acciones de internacionalización a modo de un catálogo de servicios en el que se detallaran actuaciones, servicios e instituciones responsables, un planteamiento con el que coincidíamos todas las instituciones implicadas.

En esta diapositiva, lo que pueden ver de forma esquemática es el proceso que les acabo de explicar. El objetivo estratégico era modernizar y asentar el sector exterior como fortaleza estructural; como palanca clave fundamental de este plan, las empresas. Obviamente, estábamos en un entorno de dificultades, había que priorizar y lo que hablamos entre todas las instituciones es que teníamos que dar una imagen única para aunar voluntades. De ahí que organizáramos todo en torno a un catálogo de servicios, que era lo que pedían las empresas, y nació el nuevo PIN.

En este tiempo, las acciones emprendidas han pretendido crear esa imagen única para el conjunto de instituciones y entidades involucradas en la internacionalización de nuestra comunidad. En pocas palabras, es un plan de y para la Comunidad Foral de Navarra. En esta nueva concepción, nos hemos alejado de la idea de un plan estratégico al uso, optando por la coordinación y la cooperación alrededor de un catálogo o guía de servicios para la internacionalización. En este PIN 2013-2016, contamos con los denominados colaboradores directos, es decir, con las instituciones que, de manera activa, participan en el impulso o la colaboración de la presencia empresarial de Navarra en el exterior.

Estos colaboradores, ICEX, CEN y Cámara, junto con la Dirección General de Política Económica y Empresarial del Gobierno de Navarra, que actúa como coordinador, son los que forman parte del comité de seguimiento del plan. Estas reuniones permitieron coordinar y dar forma al documento que hoy se conoce como el Plan Internacional 2013-2016. Es un documento vivo, abierto, por supuesto, a la incorporación de nuevas ideas, sobre todo operativo, en el que las empresas, estudiantes, profesionales y ciudadanos puedan obtener la información necesaria sobre las iniciativas y recursos para la internacionalización.

El Plan Moderna, aprobado en este Parlamento, incluye como factor transversal la internacionalización, con la correspondiente mesa de internacionalización en la que participan las propias empresas junto con los agentes impulsores del plan, sobre todo para conocer de primera mano las necesidades de las empresas y las opiniones de todos haciéndoles partícipes de un proceso que, como ya les he dicho, es abierto.

Es también un foro que permite una continua evaluación de los programas e iniciativas vinculadas al plan. No debemos olvidar que en Moderna están representados a través de sus órganos de gobierno, agentes que incluyen empresas, sindicatos, universidades, Parlamento y el propio Gobierno. De este modo, el Plan Internacional es receptivo, por supuesto, a las aportaciones de un amplísimo espectro de agentes.

El PIN 2013-2016, por hacer una evaluación, contiene ochenta y siete acciones ordenadas en cuatro ejes que se asientan sobre dos grandes áreas. No voy a extenderme, lógicamente, en la enumeración de todas las acciones, pero sí quiero recordar que las dos grandes áreas de actuación corresponden, por un lado, a la formación y sensibilización de la sociedad y, por otro lado, a la internacionalización empresarial. Y, en cuanto a los cuatro ejes que tienen en pantalla, el plan se estructura de la siguiente manera: un primer eje de sensibilización y capacitación de los agentes que participan y lideran la internacionalización, un segundo eje de apoyo a la salida exterior de nuestras empresas con programas adaptados, un tercero de atracción y mantenimiento de la inversión extranjera directa y un cuarto de comunicación, coordinación y seguimiento del plan.

Este último aspecto, el de seguimiento y evaluación, adquiere una gran importancia, pues al no contar con un presupuesto plurianual, pero sí con un compromiso de continuidad por parte de todos los implicados, el plan precisa de un sistema de control que, sin dañar la necesaria adaptabilidad, alinee los incentivos de los participantes más allá del corto plazo.

En términos de los indicadores de la internacionalización empresarial, cabe destacar que, a día de hoy, ya se han dado avances significativos con respecto a los objetivos fijados en esta batería de indicadores.

Como podemos observar en los dos gráficos que les voy a mostrar, en 2015 deberíamos lograr, según los indicadores que marcaba Moderna en este sentido, la meta de 850 empresas exportadoras regulares. Por su parte, también parece realizable el objetivo de exportaciones de mercancías, al menos, en la medida en que se cumplan las proyecciones moderadas de crecimiento económico en el bienio 2014-2015. Estos indicadores responden, obviamente, a la visión de largo plazo que, a efectos de lo que estamos comentando hoy, debe completarse con otras variables capaces de arrojar luz sobre cuál está siendo el funcionamiento del Plan Internacional en el corto plazo. Es el caso de los datos que les voy a ir mostrando ahora, en las sucesivas transparencias.

En su conjunto, las acciones previstas para 2013 se ejecutaron en un 86,40 por ciento. Cabe señalar que 58 acciones se ejecutaron al cien por cien y 7 con un grado de ejecución inferior al cien por cien, pero superior al 75.

En las acciones del eje 1, el nivel de ejecución quedó ligeramente por debajo de la media total, en concreto alcanzó el 85 por ciento. Es importante destacar las quince jornadas que se hicieron sobre sensibilización, en las que cerca de un millar de trabajadores recibieron formación específica en el ámbito de la internacionalización.

Con respecto al eje 2, la ejecución media fue del 94 por ciento y, además, ha suscitado un interés importante algunas de las convocatorias que después les expondré con más detalle en materia de ayudas a la internacionalización.

En el tercero de los ejes, dedicado a la captación de inversión extranjera, las acciones propuestas se han ejecutado también por encima de la media, en torno a un 92,5 por ciento. Podríamos destacar aquí las 56 visitas realizadas para el seguimiento de la actividad y de las inversiones de las empresas instaladas en Navarra. De estas visitas, se han detectado acciones para llevar a cabo, concretamente 47, ya se han ejecutado 30 y las restantes se harán en la medida de lo posible a lo largo de este año.

En este apartado, también se han hecho muchos esfuerzos por acrecentar la colaboración con otras instituciones involucradas también en la captación de inversión extranjera directa.

Por último, por lo que a las acciones transversales atañe, el nivel de ejecución en el cuarto eje ha sido pleno, habiéndose avanzando en el propó-

sito de incrementar la visibilidad y el impacto online del plan, sobre todo en las redes sociales.

Paso a continuación al apartado final de mi intervención, dedicado específicamente a medidas con las que el PIN 2013-2016 aspira a favorecer la presencia de empresas navarras en los mercados internacionales.

Como en todo, en este caso, en el Plan Internacional son también varias las entidades que participan en acciones para la internacionalización de las empresas con un espíritu de colaboración y eficiencia en la provisión de los servicios que demandan las empresas.

Quisiera tratar de todas ellas en mayor detalle. Las acciones y convocatorias que caen dentro de la competencia de la Dirección General de Política Económica y Empresarial, y que pueden ver enumeradas en esta transparencia. Como pueden ver, son jornadas de sensibilización, tres convocatorias de ayudas a las empresas, internacionalización agrupada, servicios especializados y promoción exterior, un programa de licitaciones internacionales, que ya lleva tres años funcionando –luego les explicaré– y dos becas, una destinada a prácticas para titulados en empresas navarras que tienen un plan específico de salida al exterior y luego las becas de prácticas internacionales, que son becas para empresas que están en el exterior y a las que acuden becarios. Sobre esta materia, hay que reseñar que, para este año 2014, aumenta en un 40 por ciento la cuantía con que están dotadas las diferentes acciones, en especial las convocatorias de ayudas para la internacionalización empresarial, pasando de 750.000 euros de los años anterior a 1.063.000 euros de este año 2014.

Las ayudas a la internacionalización empresarial, a las que volveré en detalle inmediatamente, se insertan en un marco conceptual construido sobre las diferentes etapas de la internacionalización de una empresa, cada una de ellas con sus necesidades particulares. Pueden ver dicho marco en esta diapositiva. En la parte inferior, aparecen las etapas de internacionalización a las que me refiero, comenzando por las empresas locales, que permanecen completamente al margen del proceso de internacionalización y con las que la labor consiste en la sensibilización y en la formación.

En la siguiente etapa las empresas ya empiezan a mirar al exterior. En la siguiente etapa ya se deciden a exportar. A continuación, se convierten en exportadoras regulares y, por último, las empresas hacen de la presencia en el exterior un elemento clave y permanente en su estrategia empresarial.

Las acciones que el PIN plantea para cada una de estas etapas aparecen en la parte superior del esquema. Lo hacen comenzando por un bloque de

sensibilización, otro bloque de iniciación a la exportación, otro bloque de empresas que empiezan a profesionalizar esa salida al exterior y por último aquellas que, como les he dicho, convierten en estrategia la importancia de esa vía al exterior.

Comienzo por la labor de sensibilización. En este caso, las acciones se concretan en jornadas, seminarios y conferencias donde las empresas pueden acceder a información relevante acerca de las distintas facetas de internacionalización. Algunas de las que tienen en pantalla se han celebrado y próximamente vamos a celebrar una jornada de presentación a las empresas de estas convocatorias, concretamente el próximo lunes. Hablaremos, también, un poco más adelante, de financiación, de lo que el nuevo programa operativo ofrece a las empresas a la hora de financiarse. Y también haremos, en este trimestre que estamos, una jornada sobre licitaciones internacionales en el marco de Europa.

Una de las ayudas que les voy a comentar, es la ayuda a la internacionalización agrupada. Es para pymes que se encuentran, como les he dicho, en los inicios de su aventura exportadora y que aspiran a desarrollar competencias para profesionalizar su actividad en el exterior. Esta convocatoria pretende animar a que las empresas busquen compañeros de aventura y generen entre ellas dinámicas positivas en el desarrollo de habilidades exportadoras.

Salir al exterior en compañía de otras empresas sobre la base de un proyecto conjunto ayuda a superar barreras, rompe la barrera psicológica de la dificultad de salir al exterior y también permite aprender, porque, además, pueden salir al exterior con empresas que ya están, probablemente, en una fase un poco más avanzada, además permiten recibir asesoramiento de las entidades promotoras que lideran el grupo, crean y se generan muchas sinergias operativas a la hora de salir al exterior –probablemente, una empresa con un producto y otra empresa con otro producto, conjuntamente, tengan mayor capacidad exportadora– y luego, también, se puede compartir mucha información sobre el mercado y crearse un red de networking.

En esta diapositiva tienen un resumen de los resultados de esta convocatoria en 2013, que era la primera ocasión en que se realizaba esta convocatoria. Las limitaciones entonces detectadas nos han servido para mejorar una iniciativa que este año vivirá su segunda edición. El año pasado contó con un presupuesto de 250.000 euros, se financiaron 14 de los 26 proyectos solicitados, alcanzando así a 69 de las 80 empresas que formaban parte de alguno de los grupos solicitantes.

Encuestadas acerca de esta convocatoria, las empresas otorgaron una valoración media de 3,82

sobre 5 puntos. Para este año, estas ayudas verán incrementada su dotación en un 30 por ciento hasta un montante total de 325.000 euros, y estas ayudas van a ser cofinanciadas con Fondos Feder al 50 por ciento. Los criterios que se asignarán a estas ayudas son los que tienen en pantalla. Como ven, son ayudas que se otorgan en régimen de concurrencia competitiva, agrupaciones de al menos tres empresas y no más de quince, todas ellas pymes, con un importe máximo por grupo de 48.000 euros. Este tope se ha elevado con respecto al año pasado, que estaba en 40.000 euros, porque pretende fomentar la salida agrupada, dado que los resultados de la misma parecen sugerir que es una fórmula muy adecuada para que otras pymes salgan en esa etapa de internacionalización.

De los 100 puntos sobre los se valora la propuesta, como ven en la parte inferior de la pantalla, 20 se otorgarán por el encaje del proyecto en los sectores Moderna y 15 para otros. Hasta 25, por el modo en el que el país de destino ayude a la diversificación geográfica de nuestras exportaciones –lo que les comentaba de que todavía es una debilidad en la Comunidad Foral– y 55 por la calidad en la que el proyecto presente en aspectos tales como colaboración entre empresas, liderazgo de la empresa promotora del grupo, corresponsabilidad económica de las propias empresas y visión a largo plazo.

Para obtener la ayuda de estos últimos 55 puntos, habrá que obtener al menos 30 y se tendrá que ejecutar como mínimo el 60 por ciento del presupuesto presentado. Estos criterios nuevos, en esta convocatoria, añaden exigencia a las empresas solicitantes, pero lo hacen con el propósito de incentivarlas en el desarrollo de planes de internacionalización más elaborados y con mayor potencia y éxito para ellas mismas.

En esta misma línea de incentivación de la calidad en los proyectos, se pedirá que las empresas, los grupos solicitantes, presenten un análisis DAFO con las características que tienen en pantalla.

En cuanto a la segunda convocatoria, la de ayudas para la contratación de servicios especializados, el público objetivo lo forman pymes, también, que ya han superado la fase inicial de salida al exterior y precisan otro tipo de asesoramiento, más adaptado a sus particulares circunstancias. Podríamos resumir de una manera muy simplificada que estas ayudas pretenden facilitar a las empresas que lleguen a completar sus planes comerciales en destino, conociendo mejor aspectos determinantes de un potencial éxito en dichos mercados.

En esta diapositiva, pueden ver reflejada en esta idea, con algo más de detalle, los distintos elementos de un plan comercial: producto, canales de venta, precio y promoción. Esta convocatoria

también se abrió el año pasado con los resultados que ven en la diapositiva. El presupuesto fue de 200.000 euros, se financiaron 17 de las 41 solicitudes y, encuestadas las empresas sobre esta convocatoria, se otorgó una valoración media de 4,5 sobre 5 puntos.

Para este año, esta ayuda se han incrementado en un 12,5 por ciento hasta un montante total de 225.000 euros y también va a ser cofinanciada con Fondos Feder al 50 por ciento. Los criterios que se van a asignar estas ayudas son los que tienen expuestos, que pretenden, como en el resto de casos, mejorar su eficacia haciendo más responsables a las empresas con su propio proyecto de internacionalización y con la ayuda que puedan recibir.

Nuevamente, son ayudas que se otorgan en régimen de concurrencia competitiva no a todo tipo de empresas, a pymes, para quienes acceder a ese tipo de servicios especializados suele plantear mayores costes relativos. La ayuda tendrá como importe máximo 12.000 euros, cantidad que responde, por un lado, al valor medio de las solicitudes del año pasado y, por otro, a la intención de llegar a más empresas, al reducir el importe máximo de los 20.000 euros que habría en 2013 a los 12.000 indicados.

De los 100 puntos sobre los que se valora la propuesta, 20 se van a otorgar por el encaje del proyecto a los sectores Moderna, 15 para otros sectores, hasta 25 puntos nuevamente por el modo en que el país ayude a la diversificación geográfica de nuestras exportaciones y 55 por la calidad del proyecto en aspectos tales como la calidad de la empresa que se puede contratar, la corresponsabilidad económica de la empresa, la memoria que presente la empresa y la dificultad del país de destino.

Al igual que en el caso de la internacionalización agrupada y con la misma intención de incentivar proyectos de calidad, para obtener la ayuda, de estos 55 puntos, habrá que obtener al menos 30 y se tendrá que ejecutar al menos el 60 por ciento del presupuesto presentado.

En la siguiente diapositiva se especifican algunas áreas para las cuales las empresas solicitantes pueden buscar servicios especializados, bien como análisis del entorno, en algunas fases del dimensionamiento del mercado, no obviamente en las decisiones estratégicas, que eso corresponde a la empresa, por supuesto, y si en el plan comercial a la hora de colocar su producto, lo que les comentaba al principio. O bien en producto, o bien en precio, o bien en canal o bien en promoción; donde estén más débiles es donde pueden contratar la ayuda que el Gobierno de Navarra les ofrece.

La tercera convocatoria, que completa a las dos anteriores, es la de ayudas a la promoción

exterior. En esta ocasión, las ayudas van dirigidas a empresas que están en el proceso de un cambio cualitativo entre la iniciación a la internacionalización y la profesionalización de sus actividades en el exterior. Se trata de una ayuda complementaria para empresas ya acogidas al programa ICEX Next y cuyo objeto de financiación lo constituyen los gastos de promoción. Conviene aclarar muy brevemente que el ICEX Next es un programa del ICEX para la iniciación empresarial en la exportación y en la aceleración de un proceso hacia una mayor profesionalización. Está basado en dos pilares: asesoramiento especializado y apoyo económico para acciones de promoción. Como decía, dentro de este esquema del programa ICEX Next, el objeto de la ayuda del Gobierno de Navarra se refiere a la parte de promoción en el exterior. Eso es lo que apoya y complementa el Gobierno de Navarra.

Esta convocatoria continúa a la ya realizada el año pasado. Los resultados se los muestro en esta transparencia. El presupuesto fue de 200.000 euros, se financiaron 19 de las 21 solicitudes. Encuestadas también las empresas sobre esta convocatoria, se obtuvo una valoración de 3,6 puntos sobre 5 y, para este año, se va a mantener la misma cuantía, los 200.000 euros.

Los criterios nuevamente van a ser de concurrencia competitiva, los beneficiarios aquellos que están dentro del programa ICEX Next, el importe máximo en los dos años que dura el programa ICEX Next y lo que apoya Navarra serán 10.000 euros y los criterios, que también los tienen, de los cien puntos sobre los que se valora la propuesta, 25 se otorgarán por el encaje en el proyecto en los sectores Moderna, 20 en otros casos, hasta 25 en función de la puntuación concedida por el ICEX para su entrada al programa ICEX Next, y hasta 50 por el país de destino. Recibirán ayuda por ranking aquellas que obtengan la mayor puntuación y también será necesario ejecutar el 60 por ciento del presupuesto.

Ya voy acabando. Otra de las acciones del PIN con interés para las empresas que buscan la expansión y el asentamiento de su presencia en mercados internacionales es el programa de licitaciones. Es un programa que ya viene celebrándose durante tres años. Dos cuestiones: hay consultoría de acompañamiento y consultoría de seguimiento. Hasta la fecha, hasta el año 2012, porque los datos del 2013 todavía se están recogiendo, el importe de los contratos obtenidos ha sido, aproximadamente, para empresas navarras, de tres millones de euros y, para que se hagan una idea, de las ofertas presentadas se ganó un 25 por ciento y han participado, hasta la fecha, veintinueve empresas. Es un programa que se hace en colaboración con la Cámara de Comercio y sí que es un

programa de fondo, es decir, que los mejores resultados se conseguirán conforme pasen los años.

Junto con las anteriores acciones, en el plan también encontramos becas para formar personas capaces de participar en los procesos de internacionalización. Una de esas becas, cuya convocatoria es una novedad este año, es la de prácticas de titulados en empresas. En esta convocatoria, dotada con 80.000 euros, que ya se ha abierto, se han presentado a la misma 18 empresas. Estas becas exigen el cumplimiento de requisitos, tanto por parte de las pymes que se presentan como por el lado de las personas candidatas a la beca. Es una convocatoria, nuevamente, de concurrencia competitiva para la que las empresas deben tener una vinculación, obviamente, directa con Navarra, la puntuación de la empresa solicitante que se obtenga se asigna en función del plan de formación que tenga diseñada la empresa para el becario, del proyecto internacional que tenga la empresa desarrollado y del interés estratégico que suponga ese sector para Navarra.

Por último, están las becas de prácticas internacionales. Esta convocatoria se ha dotado con 200.000 euros, como en el año 2012, y pretende facilitar que jóvenes navarros realicen prácticas internacionales fuera de la Unión Europea, en distintas entidades de acogida, desde empresas a consulados, pasando por centros de investigación y ONG.

También es importante señalar que esta convocatoria formará parte del programa de garantía juvenil de la Unión Europea, con una tasa de cofinanciación del 80 por ciento.

Por mi parte, nada más. En esta intervención he procurado sintetizar los principales rasgos del Plan Internacional 2013-2016, que habían solicitado en la comparecencia, y he explicado muy especialmente las convocatorias que están dentro de la Dirección General que ocupo. Por supuesto, les agradezco su atención y estoy a su disposición para todos los comentarios y todas las sugerencias que puedan hacer al Plan Internacional que, como les he dicho, es un documento vivo. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): Muchas gracias a usted, señora Valdemoros, por sus explicaciones. Abrimos el turno a los grupos y empezaremos por el grupo socialista. Señor Caro, tiene usted la palabra.

SR. CARO SÁDABA: Muchas gracias de nuevo, señor Presidente, y gracias por toda la información, extensa información que usted nos trasladado porque ha desgranando prácticamente al detalle lo que recoge este nuevo Plan de Internacionalización que era, entre otras cosas, lo que le pedíamos.

Quiero hacer algunos comentarios. En relación con el anterior Plan 2008-2011, es verdad que se

puede considerar que, efectivamente, se ha conseguido el objetivo de que ese plan sea la base, el punto de partida, para este proyecto de ayuda a la internacionalización empresarial y que, efectivamente, el plan de 2013 viene a dar continuidad a esas bases que se asentaron en ese periodo 2008-2011. Yo tengo que decir que la percepción que nosotros tenemos en relación con el anterior Plan de Internacionalización es que en las empresas navarras mayormente había desconocimiento.

Según los contactos que nosotros hemos tenido con muchas empresas, algunas empresas que acaban de nacer y ven con buenos ojos la posibilidad de ir a otros países, nos damos cuenta de que la verdad es que desconocen las herramientas que tienen a su disposición. Eso es lo primero que nos hemos encontrado. No obstante, se les dice que la herramienta existe y, por tanto, se les encauza a los canales correspondientes. Supongo que algunas de las empresas que van lo hacen porque algunos les hemos sugerido que hablen con ustedes que, entre otras cosas, para eso están.

Por lo tanto, partiendo de ese desconocimiento, el primer reto que yo creo que tendríamos que saldar sería intentar que las empresas navarras conocieran mejor este nuevo plan, el de 2013-2016. Ese es un reto que a mí me parece fundamental y en el que creo que tendrían que trabajar quizá más concienzudamente que como se hizo con el Plan de Internacionalización anterior: A partir de ahí, ¿cómo tienen que hacer ese trabajo? Es cuestión de publicitarse más y mejor y que, efectivamente, la información llegue a todas las empresas, a las que ya están consolidadas y a las que van naciendo en todos estos años.

En relación con el nuevo plan, tengo que decir que la evolución que hemos visto y que vemos, no solo en Navarra, sino en el resto de comunidades, del incremento de la salida de las empresas al exterior, creo que viene causado fundamentalmente porque, de la necesidad, se hace virtud. El achique del mercado nacional –ustedes lo han, dicho pero yo quiero recalcarlo– es evidente que hace que las empresas o se mueran o, evidentemente, busquen nuevos mercados y, afortunadamente, yo creo que el balance que podemos hacer de esa nueva búsqueda de mercados por parte de las empresas navarras es positivo.

Pero también quiero insistir en la idea de que necesitan mucha más ayuda de la que hasta estos momentos se les está dando, incluso esas cuantías económicas que ustedes reflejaban, a nuestro juicio, son escasas. Yo creo que con más cuantías se podrían producir mejores resultados, pero entiendo que las circunstancias son las que son y, por lo tanto, tampoco yo voy a hacer demagogia con esta cuestión ni voy a decirles que tengamos que desti-

nar al plan internacional cien millones de euros porque sé que no los tenemos.

En cuanto a ese hecho de que de la necesidad, se hace virtud, a mí me gustaría que hicieran ustedes una valoración. Ya sé que es una valoración un tanto subjetiva, pero ¿cuánto del incremento de la salida de nuestras empresas al exterior depende de las acciones que nosotros hemos llevado a cabo desde la Administración y cuánto del propio empuje de las empresas? Porque yo creo que todavía es mucho mayor el empuje de las empresas que el hecho de que las empresas utilicen las herramientas que nosotros tenemos. Como le decía antes, lo que nosotros nos hemos encontrado es cierto desconocimiento, lo cual no significa sino que en la medida en que las empresas vayan conociendo más la herramienta, probablemente los resultados serán mejores.

También creo que es interesante que se pudiera hacer un análisis sobre la distorsión que produce el sector del automóvil en las exportaciones de la Comunidad Foral, que ese sector se sacase fuera y se pudiera hacer otro análisis en paralelo para saber exactamente dónde estamos, para que en la comparativa que hacemos con el resto de comunidades autónomas, que no tienen, como tiene Navarra, una empresa como Volkswagen, que, como digo, distorsiona, por ella misma y por las empresas del entorno que son clientes suyas... A mí me gustaría que el análisis se hiciera de esa manera; no con la intención de distorsionar la foto, porque a mí me parece que Navarra está en una muy buena situación, sino para que seamos conscientes de que si no tenemos en cuenta que un día ese efecto puede desaparecer –ojalá no–, probablemente no estaremos poniendo las medidas necesarias para que el resto de sectores pueda seguir situándonos a la cabeza de las comunidades autónomas.

Paso a hacerles unas cuantas preguntas que me parecen interesantes y que han surgido a lo largo de la exposición. En primer lugar, me gustaría saber por qué hay un efecto que yo creo que resulta curioso analizando algunas graficas que hemos visto. Entre 2009 y 2011, el número de empresas exportadoras cae de manera importante y, sin embargo, sube de manera exponencial de 2012 a 2013. ¿Qué pasa? ¿Es el efecto más directo de la crisis pues algunas de las empresas que estaban saliendo al exterior tienen que cerrar? Me gustaría que me explicasen ese dato, si es posible.

Otra pregunta que querría hacerles es por qué en la previsión que ustedes hacen, en los indicadores, cuando hablan de las exportaciones en millones de euros, dicen que en noviembre de 2013 el dato es de 6.845 millones y, sin embargo, el objetivo para 2015 es 6.500. No sé qué están ustedes valorando para prever que en 2015 vaya a haber una merma en las exportaciones de millones de euros. Es un

dato que no llevo a entender. Tampoco sé por qué en esos indicadores tienen fijado el objetivo en 2020 y no se ciñen al 2016; no sé exactamente por qué hacen la previsión hasta el año 2020.

Cuando ustedes hablan también del riesgo de excesiva concentración geográfica de nuestras exportaciones, refiriéndose a la Unión Europea, la pregunta que surge es qué tenemos que hacer para que ese riesgo de la concentración de las exportaciones en la Unión Europea sea menor y se vaya reduciendo. No sé si ustedes tienen algunas... Bueno, algunas iniciativas las puedo entrever, pero exactamente me gustaría conocer algunas acciones detectadas que se puedan hacer para minimizar ese riesgo. Si me lo permiten, yo al final les haré alguna sugerencia, supongo que no serán en absoluto novedosas pero, como no las he acabado de ver en el plan, me atreveré a sugerírselas.

Tengo estas tres preguntas, en principio y, para no alargarme en exceso, si quieren, paso a hacerles yo algunas sugerencias que, insisto, probablemente las tendrán suficientemente contempladas, pero me parecen interesantes, sobre todo yéndonos a la labor de seguimiento que el propio plan debe hacer de todos los objetivos y acciones que se tienen marcados.

A mí me parecería muy interesante que se pudieran ir haciendo encuestas periódicas a todas las empresas de la Comunidad Foral; evidentemente, a las que tienen actividad exportadora, pero también a aquellas otras empresas que, probablemente, en algún momento se han planteado poder abrir mercados en el extranjero y, por desconocimiento, por falta de medios o por falta de ímpetu empresarial, al final, no acaban dando el paso de la exportación. Sería interesante tener, a través de esas encuestas que se podrían ir haciendo anualmente al menos, una foto más o menos actualizada de cómo van evolucionando las cosas y, sobre todo, ver también cuáles son las empresas que no están en disposición de salir o que en algún momento lo habrían hecho, pero, al final, se han quedado sin lanzar esos proyectos. Creo que determinando unos límites y unas características de empresa concretas, se podría tener información, a mi juicio, interesante.

También en relación con los procesos de sensibilización y acciones que permitan que Navarra esté todavía mejor situada, a mí el trabajo con las instituciones, sobre todo de países emergentes –China, Brasil, India, etcétera–, me parecería una labor importante. No sé si ese trabajo se tiene que hacer directamente desde las instituciones, con la Presidenta del Gobierno a la cabeza para que realice, como se ha hecho en otras ocasiones, algún ciclo de visitar esos países, con una agenda de actividades que resulte interesante, es decir, que se pueda trabajar en esa línea.

Yo tengo la impresión de que, desde la política, y movido, sobre todo, por las críticas que recibe la política, todos estos programas de viajes al extranjero para captar inversiones o para que al menos nos conozcan, se han quedado ahí guardadas en el cajón y parece que estamos cometiendo algún delito si nuestros representantes –véase la Presidenta del Gobierno o ustedes mismos– un día cogen la maleta y se van a visitar esos países y a captar clientes y a generar interés por Navarra. Yo creo que eso hay que retomarlo, creo que es una inversión que tenemos que hacer desde las Administraciones Públicas, y eso, al menos por nuestra parte, lejos de valorarse negativamente, se valorará en positivo.

Voy a mencionar otras dos propuestas, que son sencillas. A nosotros nos parece muy interesante la creación de una figura de agentes navarros en el extranjero, que conozcan perfectamente los distintos mercados, aquellos que más posibilidades nos ofrezcan, aquellos que más sinergias tengan con las actividades empresariales que realizamos en Navarra. Eso lo hemos propuesto en numerosas ocasiones, la verdad es que nunca nos han hecho caso y no sabemos por qué.

Termino, señor Presidente. Creo que el papel de las empresas expertas, las que ya están internacionalizadas, puede servir como referente claro para las que quieren emprender esa aventura y, por lo tanto, creo que sería interesante hablar con ellas, ver qué disposición tienen en cada uno de los mercados en los que están porque creo que el papel de ayuda que pueden hacer es interesantísimo. Nada más y muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor Caro. Por Unión del Pueblo Navarro, señora Gáinza, cuando quiera.*

SRA. GÁINZA AZNÁREZ: *Muchas gracias, señor Presidente. Quiero dar la bienvenida a la señora Valdemoros y a la señora Mier. En principio, agradecemos la explicación tan extensa y explícita que nos ha trasladado.*

Si estamos hablando de planes de internacionalización 2008-2011, es muy poco tiempo para el avance tan fuerte que se ha hecho cuando, allí por el 2005 o 2006, se empezaron a hacer las consultas con distintos agentes para ver qué planteamientos se podrían hacer, se hizo un DAFO completo para ver cómo arrancar el tema de internacionalización, uno de los puntos más fuertes por los que se apostó fue por el tema educativo, tema social de mentalización a la Comunidad donde nos estamos ciñendo, y creo que los avances han sido francamente importantes.

La venta de la marca Navarra, teniendo en cuenta que somos una Comunidad francamente privilegiada en el sentido de que, para seiscientos

mil habitantes, contamos con tres universidades. Con lo cual, esto ya da un potencial importante para favorecer la internacionalización de las empresas. Si a esto le añadimos la situación de crisis y que, como se suele decir, la gente se ha tenido que ir buscando las habichuelas a ver cómo salía, con el apoyo a los planteamientos que se hicieron, que fueron los primeros pasos que se fueron dando, el avance ha sido, insisto, considerable. Viendo los resultados de la sensibilización y acompañamiento para esta salida al exterior, insisto, en tan corto plazo de tiempo, no cabe más que dar la enhorabuena, tanto a quien lo ha potenciado como a las empresas que se han lanzado.

Se consideró fundamental la movilidad de trabajadores de distintos sectores, la movilidad de estudiantes, la movilidad de investigadores y de docentes, y todo esto considero que ha sido un factor clave para llegar al punto en el que nos encontramos.

De las acciones previstas para 2013-2016, teniendo en cuenta el alto cumplimiento que se ha hecho del primer plan, y teniendo en cuenta también queda la sensación de que esta crisis se empieza..., yo no quiero hablar ni de brotes ni de gaitas, pero parece que empezamos a salir o se ven algunos puntos positivos, las propias empresas, una vez lanzadas hacia afuera, se van a ver más seguras y se van a potenciar todas las acciones.

Hay que tener en cuenta a los países emergentes, teniendo en cuenta que el tirón de la Unión Europea, máxime con los últimos acontecimientos en Ucrania y Rusia, se puede ver frenado en distintos sectores, fundamentalmente en el sector de automoción. Entonces, diversificar los campos de las distintas empresas, diversificar los campos a los que nos vamos a dirigir, insistiendo fundamentalmente en los países emergentes. Se ha hablado de Japón, de China, de Brasil y de algún otro de Sudamérica.

Quiero darles la enhorabuena por el trabajo que se está haciendo y cómo se están rentabilizando las partidas destinadas al tema, animar a las empresas y apoyar las apuestas que ha hecho el señor Caro, que consideramos que son positivas para poder seguir adelante. Un punto fundamental, desde luego, es la divulgación del plan, articular qué medidas se pueden llevar a cabo para que la información y el interés lleguen a las empresas y estas se lancen.

Enhorabuena, y confiemos en que esto vaya mejorando y se vaya incrementando. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señora Gainza. Por Bildu-Nafarroa, señor Barea, cuando quiera.*

SR. BAREA Aiestaran: *Mila esker, Presidente jauna eta egun on guztioi. En primer lugar,*

quiero darles la bienvenida y agradecerles las explicaciones. Mi intervención va a girar en torno a las preguntas y alguna consideración, pero prácticamente lateral. Usted ha desgranado los tres ejes y quiero empezar preguntándole si nos puede dar las cuantías de cada uno de los ejes para desarrollar y la cuantía total, y si nos puede hacer una comparativa con el plan anterior. En segundo lugar, nos ha dicho que, a diferencia del plan anterior, cuenta con tres ejes de acciones transversales –el plan anterior, como he dicho, tenía cinco– y, haciendo una valoración un poco a bote pronto, parece que ha habido una reestructuración o refundido de esos cinco ejes en los tres. En los cinco ejes anteriores, había veinte líneas desarrolladas en cada uno de los ejes. La pregunta es si esas líneas se siguen manteniendo, si se ha prescindido de alguna de esas líneas y por qué motivo.

Otra cosa quiero decir. Aunque no tiene que ver exactamente con el plan, pero si con lo que nos ocupa hoy, hay una cuestión que se ha puesto últimamente sobre la mesa, que es el tema de los retrasos en las devoluciones del IVA y el efecto que ha creado en empresas tractoras en el ámbito de la exportación en Navarra. Esto ha estado últimamente en el foco de atención en las últimas semanas y les pedimos una valoración sobre este efecto y esas consecuencias sobre el retraso de las devoluciones que, como se ha demostrado, y no son palabras de este grupo, sino de otra gente más cualificada en este sentido, sí que ha afectado a esas empresas tractoras que están en el ámbito de la exportación.

Hay dos cosas que usted no ha dicho, o por lo menos no las he oído yo, pero que creo que ha dejado implícitas. En primer lugar, creo que implícitamente hace una valoración positiva del anterior plan por los datos que nos ha ofrecido. Quiero que me defina esa valoración del grado de cumplimiento y exactamente si lo considera totalmente desarrollado y si ha sido positivo, en este tema, el plan.

En segundo lugar, ha hecho referencia al Plan Moderna, pero, en el plan anterior, se especificaba claramente cuál era la base, que era que a través del Plan Moderna se estaba trabajando un nuevo modelo de desarrollo económico para Navarra a medio y largo plazo. Después, se mencionaba que, en ese marco se elaboraba el Plan de Internacionalización de Navarra. Entendemos que la base es esa, y este es uno de mis comentarios y no de mis preguntas. Sabe usted perfectamente que no compartimos el Plan Moderna y, si no compartimos la base, precisamente, aunque compartamos parte de los objetivos, nos cuesta mucho desarrollar una cosa en la que no creemos, y esa era una de nuestras matizaciones.

Usted ha hablado de comercio exterior de Navarra –yo también tengo los avances de 2013

hasta noviembre— y nos ha hablado de un riesgo. Yo comparto ese riesgo, pero creo, señora Valdemoros, que hay más. ¿Por qué? Porque nos ha hablado usted de que las exportaciones se han comportado bien, han tenido una variación interanual del 2,2 por ciento, y nos ha hablado de la tasa de cobertura total, pero coincidirá conmigo en que en la tasa de cobertura total tiene que ver más el efecto de las importaciones que han pasado de 4,3 a 3,8, en ese porcentaje de variación, ya que las exportaciones a los países de la Unión Europea, los 28, los valores han pasado de 5,8 a 5,1 y, en cuanto a otros países, han pasado de 1,4 a 1,5. Donde realmente se ve la tasa de cobertura y ese 14,95 precisamente no es en las exportaciones, sino en la reducción de las importaciones. Por lo menos, eso creo después de la lectura de lo que nos ofrece el instituto.

Respecto a lo que ha planteado usted sobre la evolución del mercado exterior de 2013 en zonas económicas geográficas, hay un dato fundamental. Es sorprendente, aunque es nimio en términos cuantitativos, pero no en términos cualitativos, el dato sobre las exportaciones a Oceanía, concretamente. Las exportaciones a Oceanía han crecido un 165,9 por ciento. Sé que es un dato cualitativamente pequeño, pero me gustaría que me lo explicara.

En ese sentido, y hablando sobre los riesgos que usted ha mencionado, nuestro ámbito de acción, prácticamente el 70 y pico por ciento, si no recuerdo mal, está en la Unión Europea, pero hay un riesgo añadido: y es que Francia, Alemania, el Reino Unido e Italia suponen casi el 50 por ciento de nuestras exportaciones. No es solo que nuestra presencia en la Unión Europea sea del 75 —estoy hablando de memoria porque precisamente ahora no encuentro los datos en el estudio—, sino que el riesgo añadido es que se concentra precisamente en cuatro países fundamentales: Francia, con el 17,7 por ciento, Alemania con el 17 por ciento, ya en menor cantidad el Reino Unido, el 8,8, e Italia el 6,2. Evidentemente, si hay un riesgo que ha analizado usted, hay un sobrerriesgo al centralizar y focalizar precisamente en cuatro países la mitad de las exportaciones que realiza Navarra, por lo menos según la estadística.

También hay otro riesgo añadido que se ha comentado y al que el señor Caro ha hecho alguna referencia. Resulta que el material de transporte, que supongo que es a lo que se refiere el señor Caro, ocupa el 45,7 de las principales exportaciones en Navarra por secciones. Ahí tenemos un valor añadido en cuanto aparece y emerge en Navarra, pero es un posible peligro en cuanto, en un momento determinado, y esperemos que no, desaparezca, porque dejar la mitad de las principales exportaciones por secciones exclusivamente

al material de transporte, encierra un riesgo añadido que esperemos que no se dé.

También hay otro dato. Me gustaría saber si han pensado potenciar determinadas exportaciones en Navarra porque, si se ve por apartados, por ejemplo, nuestro retroceso en fundición, hierro y acero ha sido casi un 25 por ciento; grasas y aceites animales o vegetales, un 37,43 por ciento. ¿Piensan implementar algún tipo de dinámica para favorecer sectores que están perdiendo presencia en la economía navarra?

También nos ha llamado la atención, y tampoco es cuantitativo, sino cualitativo, una cosa que nos preocupa, pero casi un poco al margen y a modo testimonial, que es que las exportaciones en Navarra de armas y municiones han sufrido una variación en un año del 761 por ciento. Sé que la cantidad es mínima, pero, a modo testimonial y aunque quizás deberíamos describirlo en otro tipo de marcos, también es una cosa para reflexionar.

La pregunta a todo esto es sobre los ámbitos de actuación. Se ve que hay tres riesgos inherentes, que tienen su potencialidad, tienen su debilidad. Uno es precisamente cómo se distribuyen las exportaciones en Navarra. Hay un grupo que ocupa el 75 por ciento —más o menos, no conozco el dato—, y de ese 75 por ciento, prácticamente cuatro países ocupan nuestra exportación. Es un riesgo que ha aludido usted y es un riesgo que he añadido yo y, precisamente, si también lo entroncamos con el riesgo implícito que puede haber simplemente en que el sector de la exportación esté muy centrado en un sector, el automovilístico. Querría saber, también, si se va a trabajar precisamente para derivar, para ampliar, ese tipo de cosas y, sobre todo, si en los sectores en los que se ha notado un descenso considerable en nuestra presencia exterior, se va a estudiar, analizar y hacer algún tipo de actuación al respecto. Por lo demás, muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): Gracias, señor Barea. Por Aralar-Nafarroa Bai, señor Longás, cuando quiera.

SR. LONGÁS GARCÍA: Gracias, señor Presidente. Señorías, señora Valdemoros. Egun on. Le agradezco las explicaciones que nos ha dado. Usted ha empezado hablando del sector exterior. No es el sector exterior de Navarra, sino el sector internacional o el comercio internacional de Navarra, que es bien distinto; es una parte del sector exterior de Navarra. ¿Por qué digo esto? Porque usted sabrá mejor que yo que, de acuerdo con los informes de coyuntura económica de Navarra, el sector exterior de Navarra está suponiendo aportaciones negativas a la evolución económica. Eso es una obviedad que salta de sus propios datos.

Dentro de eso, efectivamente, hay una parte que va muy mal, que es el mercado español, y hay otra parte del sector exterior de Navarra que tiene mejores resultados, que es el estrictamente internacional. Claro, también en la economía española ha pasado eso. Ha habido un tirón muy fuerte de las exportaciones, que parece ser que, en este momento, se está agotando o está agotado, basado fundamentalmente en la devaluación salarial. No sé en qué medida la evolución reciente del sector internacional de la economía navarra obedece a esas mismas pautas o no, es decir, en qué medida esa tendencia se puede consolidar.

Usted nos ha expuesto un plan, parece que están muy satisfechos con el plan anterior, que creo que acabó en 2011 —últimamente, solemos tener interregnos de vacíos entre plan y plan en el Gobierno de Navarra que son muy curiosos, con el plan tecnológico pasa algo parecido pero, bueno—, pero hasta qué punto simplemente la coyuntura económica no está explicando eso, no está explicando una evolución en la cual, como ya se ha dicho, las empresas hacen de la necesidad virtud porque sí que es verdad que las empresas, sobre todo las pequeñas, tienden a dirigirse al mercado exterior únicamente cuando no pueden vender en el interior, olvidando aquel principio militar —los militares, a veces, dicen cosas sensatas— de que la mejor defensa es un buen ataque. En ese sentido, a mí sí que me gustaría matizar esto porque el sector exterior de Navarra es todo lo que está fuera de Navarra y hay una parte de ese sector exterior que va tan mal que el conjunto de ese sector exterior de Navarra, exportaciones e importaciones, tiene una aportación negativa a la evolución económica global.

Ha hablado usted también, y a mí me parece muy interesante porque son cuestiones que yo creo que hay que estudiar a fondo, de las cadenas globales de valor. Se dice cadenas y más bien son redes porque no son cosas lineales, sino que son estructuras enormemente enmarañadas. Hay que distinguirlas de las cadenas de producción porque una cosa es la localización de la producción y otra es donde se queda el valor. Por ejemplo, Navarra exporta mucho, pero importa mucho también. ¿Y qué parte del valor añadido que exporta se ha importado previamente? No sé si lo han estudiado, es algo complejo y a mí me gustaría saberlo porque eso nos da muchas ideas de la fortaleza de nuestro tejido empresarial hacia el exterior y, sobre todo, de la calidad de nuestro tejido económico. Si resulta que el 80 o el 90 por ciento del valor añadido que estamos exportando lo hemos importado previamente, quiere decir que somos un taller de montaje en el que apenas aportamos cosas. Yo creo que son, ya digo que desconozco si se han hecho esos estudios, muy relevantes antes de plantear cualquier estrategia porque está bien que las empresas exporten, pero si resulta que

exportan lo que previamente han importado, creo que es interesante un diagnóstico de ese tipo antes de realizar planes.

Dice usted que este plan es un documento vivo. Últimamente también oímos mucho eso, a mí no me parece mal, lo que pasa es que esa suele ser la excusa que se suele poner para... Puesto que el presupuesto no se sabe bien qué es últimamente en Navarra, es una entelequia que se va ejecutando sobre la marcha y a salto de mata, entonces, son vivos y así se justifica muchas veces que sean, de hecho, inexistentes.

En ese sentido, ha hablado usted del tercer eje, de atracción y mantenimiento de la inversión extranjera, y ha dicho que se ha ejecutado en un 92,5 por ciento en 2013, si no he entendido mal. Hoy hemos visto unos datos. Yo no soy muy aficionado a estadísticas puntuales de inversión directa extranjera porque en economías tan pequeñas como la de Navarra un proyecto no muy grande de inversión dispara la cifra y, al año siguiente, la caída es enorme porque eso pasa en ámbitos tan pequeños, pero, en cualquier caso, este plan fundamentalmente son acciones porque también decía que en 2013 en el eje 1 se han ejecutado el 86 por ciento de las acciones. Claro, son acciones, cosas que estaban previstas. Ahora, cualitativamente, ¿en qué grado se ha ejecutado? Y, en este eje 3 concretamente, parece que la llegada de inversión directa extranjera no presenta datos muy boyantes, supongo que se referirán a acciones para mantener esa inversión, etcétera, pero me gustaría saber qué valoración hace de eso porque no parece que esté funcionando mucho lo de la atracción de inversión extranjera.

Incluso no sé si hay un poco de trampa en algunas partidas porque hay partidas que usted ha mencionado que aumentan ligeramente. Por ejemplo, la de internacionalización agrupada, aumenta de 250.000 a 325.000 euros, pero hay una cofinanciación del Feder. En 2013 ¿existía esa cofinanciación? O sea que, en realidad, el esfuerzo presupuestario de Navarra se ha reducido en esa materia. Bueno, ya me lo explicará porque hay alguna otra partida más en la que ocurre eso.

En conjunto, ¿qué quieren que les diga? Me parecen sensatas algunas de las cosas que se han dicho aquí. Me parece que son medidas muy estándar. Quiero decir, yo llevo prácticamente treinta años oyendo decir prácticamente las mismas cosas porque, ciertamente, son los problemas fundamentales para que las empresas salgan al exterior: el tamaño, la información, información sobre oportunidades en el exterior y, a veces, información sobre las propias posibilidades e iniciativas públicas al respecto —el señor Caro ha mencionado algo sobre esto—, por lo tanto, son tareas fundamentales.

Hay que conocer por qué se exporta, pero también por qué no se exporta. Porque, si no, llegamos a las tautologías: una empresa exporta y ya es un caso de éxito, nos centramos en eso, pero lo que hay que ver es por qué no se exporta y, en ese sentido, yo agradecería un ejercicio de diagnóstico más profundo en relación con la inserción de Navarra en esas cadenas o redes globales de valor añadido y en relación con el funcionamiento efectivo empresarial en materia de exportación o de no exportación porque debe ser lo que nos dé las pautas para hacer planes efectivos porque, de otra manera, nos condenamos a repetir el mismo catálogo de medidas, las mismas de siempre, las mismas que nos encontramos en otro sitio, pero que terminan siendo palabras vacías y al final, resulta que las empresas exportan cuando pueden exportar o cuando no pueden vender en el mercado interior y resulta que no exportan cuando pueden vender en el mercado interior al margen de las medidas o de los planes que pueda tener la Administración.

Se han hecho algunas reflexiones que comparto, quizá haya una excesiva concentración, y de ahí la atonía exportadora, en mercados que, en gran medida, como consecuencia de las nefastas políticas económicas que se están aplicando en la Unión Europea –termino, señor Presidente– pertenecen a las economías que languidecen con mayor intensidad hoy en el mundo y seguramente hay que buscar vías de promoción o de apertura de otros mercados que tienen mejores expectativas. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor Longás. Por parte del Grupo Popular, señora Beltrán, tiene usted la palabra.*

SRA. BELTRÁN VILLALBA: *Gracias, Presidente. Buenos días. Gracias también a la señora Valdemoros por sus explicaciones. En primer lugar, además de agradecerle, por supuesto, su trabajo en el plan que nos ha presentado, también quería agradecerle sobre todo su visión optimista de la situación de la exportación en Navarra y de las empresas en Navarra, cosa que considero que es su obligación, lógicamente, porque a las empresas hay que darles también optimismo, sobre todo cuando el desarrollo futuro depende de una visión y de captar inversiones, etcétera.*

Pero los que estamos aquí tenemos la función y la obligación de control del Gobierno y, en algunas ocasiones, también de decir que nos parece que no merece tanto optimismo como el que usted nos ha mostrado hoy aquí. Por eso, sirvo una pequeña pincelada porque de eso se pueden sacar buenas conclusiones que quizá pueden ayudar a mejorar y con ese criterio lo voy a hacer yo.

En cualquier caso, y fundamentalmente, es cierto que Navarra es, como usted ha planteado, la primera comunidad exportadora, pero también

es cierto, y no lo ha indicado, que el crecimiento que ha tenido España en general respecto a la exportación está muy por encima. Navarra ha crecido en el año 2013 un 2 por ciento y España, la media española, lo ha hecho en un 5,2. ¿Qué está pasando aquí? Señora Valdemoros, nos gustaría que lo explicase.

A la hora de haber realizado este plan, ustedes habrán hecho un profundo estudio, como se ha visto demostrado en las diferentes áreas y los procesos que lleva este plan, y me gustaría saber, en su opinión, qué ventaja competitiva tiene nuestra comunidad frente al resto, para ser actualmente la primera comunidad exportadora. ¿Qué damos nosotros que no den los demás? También me gustaría saber qué están haciendo –esto va enlazado con la pregunta que le ha hecho el señor Carodesde el Gobierno de Navarra o en qué podemos ayudar los grupos parlamentarios –lógicamente, no todo tiene que ser a través del Gobierno– para que crezcan otros sectores y no dependamos tanto de la automoción. Esto lo hablamos muchas veces, pero yo no sé si el Gobierno es verdaderamente consciente de lo que significa que un sector en concreto tenga un peso específico tan grande sobre la economía de esta comunidad. Es obvio que la diversificación es obvio tiene que existir, y no sé si se está trabajando en este asunto. Me gustaría saber si se está haciendo, me parece estupendo y fundamentalmente, vía exportación, qué se está primando en otros sectores para desarrollarlos y que vayan alcanzando mayor fortaleza de la que tienen en la actualidad. Me gustaría también saber qué sectores son esos que están por debajo de la automoción.

Ustedes habrán hecho, supongo, un DAFO para hacer el plan. Me gustaría fundamentalmente saber, si nos lo puede contar, las fortalezas y debilidades que tienen actualmente las empresas navarras que han podido salir para que de eso podamos sacar conclusiones y podamos, fundamentalmente, tomar medidas que lleven consigo que esas fortalezas sean cada vez mayores y las debilidades cada vez menores.

También quería preguntarle, señora Valdemoros, si se les ha trasladado y cómo a las empresas Navarras la existencia de este plan porque vemos muchas veces... Lo veíamos ayer con el Consejo Navarro del Trabajo Autónomo, que los autónomos implicados en su vida diaria, al final, no tienen muy clara la información de dónde acudir. Yo quisiera saber si las empresas navarras que son exportadoras o tienen la intención o necesitan serlo, si se les ha comunicado de alguna forma la existencia de este plan, dónde deben acudir; etcétera.

Yo creo que nada más, señora Valdemoros. Le vuelvo a agradecer su trabajo y su exposición. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señora Beltrán. Por Izquierda-Ezkerra, señor Nuín, tiene la palabra.*

SR. NUÍN MORENO: *Muchas gracias, señor Presidente. Nosotros también queremos agradecer la información que nos ha trasladado la señora Valdemoros, desde la Dirección General de Política Económica y Empresarial del Departamento de Economía del Gobierno de Navarra.*

La posición general de nuestro grupo, en algunos elementos y rasgos fundamentales, es compartida con lo que han trasladado otros grupos parlamentarios en el sentido del carácter evidentemente fundamental y estratégico de conseguir un alto nivel de internacionalización de la economía navarra y de las empresas navarras, por lo tanto, todo lo que se haga en esa dirección es poco, y todo lo que se haga en esa dirección y esté bien diseñado y haya, además, un control y un seguimiento del cumplimiento de objetivos, en ese esquema, en ese procedimiento general, contará con nuestro apoyo.

Es evidente también el contexto –usted lo ha comentado en su exposición– en el cual estamos hablando y se produce este plan, el Plan Internacional de Navarra 2013-2016, un contexto en el que, en los últimos años, ha habido una crisis fortísima, estamos padeciendo una crisis económica fortísima y esto está afectando, evidentemente, a toda la actividad económica. En este contexto se está produciendo, y también lo ha comentado, en los últimos meses o en los últimos años, en el último periodo, una recuperación del sector exterior, de la exportación, que no solo se está produciendo en Navarra, sino, como acaba de decir la señora Beltrán, también en el conjunto del Estado, incluso con mejores datos y mejores cifras en el Estado que en Navarra.

Por centrar el escenario en el que estamos, ¿por qué se produce esto? La demanda interna sigue siendo muy débil, el consumo sigue siendo muy débil y, evidentemente, hay muchos factores que inciden en esto: la proyección de las empresas, el esfuerzo que hacen para hacer una proyección de internacionalización, de exportación, los planes que las diferentes Administraciones, como el Gobierno de Navarra –aquí se está exponiendo–, ponen en marcha para favorecer este proceso.

Pero aquí hay un factor que está siendo fundamental y es el sacrificio que los trabajadores y trabajadoras están asumiendo, en el Estado y en Navarra, en un proceso de devaluación salarial, de rebajas salariales, muy generalizado, muy agudo y que, desde luego, la intensidad con la que se está produciendo en los últimos años, los años de crisis, no tiene parangón, desde luego, con treinta, cuarenta o cincuenta años atrás.

Ese es un factor fundamental, contextualizar quién se sacrifica en esta coyuntura, quién está asumiendo sacrificios y, en ese sentido, quién está imponiendo sacrificios porque, si los objetivos como estos se consiguen mediante decisiones como esa reforma laboral que el Partido Popular aprobó a comienzos del año 2012, que es la que ha permitido acelerar ese proceso de devaluación salarial, podremos decir que conseguimos unos objetivos muy claros en política de internacionalización de las empresas españolas y de exportación, pero, desde luego, no perdamos de vista quién se está sacrificando y está asumiendo los costes aunque solo sea por comparación de otros que no lo están haciendo. Por lo tanto, esta reflexión general yo creo que es importante. ¿Qué influye más? ¿Las ochenta y siete acciones del PIN de Navarra o todo esto? Evidentemente, nosotros tenemos muy claro qué es lo que está influyendo más.

A partir de ahí, se han hecho muchas preguntas; yo solo voy a plantear una. Son ochenta y siete acciones y es verdad que el presupuesto y las disponibilidades del presupuesto son las que son. Por lo tanto, no vamos a incidir. Evidentemente, las cifras son las que son y hay una reducción de disponibilidad presupuestaria. Está claro. Pero sí sería interesante hacer un seguimiento de los resultados de lo que se está haciendo, es decir, de esas ochenta y siete acciones o de los programas de ayuda para la internacionalización de las empresas, las convocatorias que se hacen.

¿Hay una serie de empresas, pymes, empresas en general, que se acogen a estos programas? ¿Hay un seguimiento por parte de la Dirección de Política Económica o del departamento de los resultados que se consiguen en una mejora de la posición de internacionalización de esas empresas, de su posición exportadora, de esas empresas que se han acogido a estos programas y a estas acciones? Así sí que podríamos evaluar y valorar, aparte de la satisfacción que las empresas expresan, ese 3,5 sobre 5, a nosotros no nos importa tanto esa nota, que puede tener su interés, como un seguimiento posterior de qué se consigue mejorar porque así sí que podríamos hacernos una idea más acertada de que están funcionando, en qué grado, en qué nivel están funcionando, realmente, las acciones del PIN. Por lo tanto, si se hace ese trabajo de seguimiento, nos gustaría conocer qué resultado o qué índices estamos obteniendo. Nada más.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor Nuín. Para finalizar la ronda, señor Ayerdi, Parlamentario no adscrito, cuando quiera, tiene la palabra.*

SR. AYERDI OLAIZOLA: *Eskerrik asko, Presidente jauna eta ongi etorri, Valdemoros anderea. Buenos días y bienvenida. En primer lugar, agra-*

dezcó la información que se nos ha facilitado, desde luego, preguntar si el Power Point o el material que se ha expuesto se nos va a entregar o no. No lo ha dicho nadie, pero a mí, desde luego, me parece interesante, más allá de que ya nos han facilitado la transcripción del discurso y, a partir de ahí, hacer alguna reflexión sobre el contexto y luego ya entrar en el plan.

En relación con el contexto, a mí, coincidiendo con el señor Longás, efectivamente, me parece muy relevante que veamos todo lo que es exterior a Navarra en su conjunto y es verdad que ahí el resto del Estado tiene un papel determinante. Recuerdo que hace tiempo, en alguna comparecencia, ya planteamos alguna estadística en ese sentido de comercio intrarregional dentro del Estado y sí que quería preguntarle si en ese campo están manejando datos actualizados porque es una variable absolutamente determinante, es decir, estamos viendo, como se ha señalado, que las exportaciones fuera del Estado han subido un 2 por ciento en el año 2013 respecto a 2012, en 2012 respecto a 2011, cayeron un 15 por ciento, tuvimos ahí la gran caída a la baja y es verdad, sin embargo, que el saldo importaciones-exportaciones está mejorando sobre todo por la fuerte caída de las importaciones. En esa foto sería muy importante ver qué papel está jugando la relación con el resto del Estado; si esa caída de las importaciones de fuera del Estado se debe a un incremento de las compras dentro del Estado, pero fuera de Navarra. Yo creo que eso es absolutamente importante y sí que sería significativo verlo.

A partir de ahí, y ya entrando en los objetivos del plan, por coger los cuatro grandes objetivos del plan. El primero hace referencia a la población de dieciocho años con nivel B2 en inglés. En esto, yo creo que estamos todos de acuerdo, tenemos un déficit, importante y tenemos que ponernos las pilas, esto es evidente. Podremos debatir sobre la manera, sobre cuál es la mejor manera pero compartimos ese objetivo sin ninguna duda.

Entrando en las exportaciones, ustedes aquí nos ponen una cifra macro y nos dicen: dato actual, tanto. Objetivo 2015: 8.500 millones, creo que son o 6.500 me parece que figuran en la ficha de Moderna, yo creo que está desactualizado y son 8.500. Y objetivo 2020: 10.000 millones. Es una única cifra, el total de las exportaciones. El objetivo nos lo ponemos en global. Yo aquí sí que sugeriría, a la vista de la importancia que todos le damos a la distribución geográfica –ustedes también, lo han señalado, de hecho en las tres iniciativas se mide este aspecto–, sí que parece importante, desde luego, añadir aquí otro objetivo de penetración en los mercados emergentes o alguna cosa así.

Si ahora mismo –lo hemos visto en los datos de 2013–, Europa tiene un peso del 78 por ciento, creo que habría que poner algún objetivo en términos de participación de las exportaciones en los mercados emergentes. Parecería coherente con el propio plan y también con la línea de las acciones que ustedes están llevando a cabo y, desde luego, a largo plazo, sería interesante.

A partir de ahí, yo también me hago, sobre este objetivo, una segunda reflexión, y es el número de empresas de las que depende este objetivo porque, al final, es verdad que el siguiente objetivo es número de empresas exportadoras regulares. Creo que han definido exportadoras regulares como aquellas empresas que llevan exportando cuatro años seguidos pero da igual la cuantía. Esto, para mí también es importante, poder, claro, al final, ¿de cuántas empresas de verdad depende este objetivo de los 8.500?, ¿con cuántas empresas nos estamos jugando?, ¿cuántas empresas tractoras hay que realmente son las que mueven ese objetivo?

Vi en prensa hace un año o así una estadística –quería confirmar si es correcta– en la que se señalaba que empresas exportadoras regulares que exportasen más de 50.000 euros había en torno a 422, y no sé si en este número ustedes se están planteando algún subobjetivo o alguna materia porque, si lo que queremos es exportar 8.500 millones, luego hablaremos de números, está bien que trabajemos con las pymes, yo no digo que no, pero, insisto, me parece importante centrar o darnos cuenta de que las necesidades de apoyo que puedan tener las grandes empresas exportadoras y las pequeñas o las que estén empezando pueden ser muy diferentes, y yo lo que quería saber es, en este caso al final, ese gran objetivo de 8.500 de cuántas empresas depende. Igual el 90 por ciento de ese objetivo depende del 10 por ciento de esas empresas, incluso quitando Volkswagen.

Creo que tenemos grandes exportadoras en Navarra y este gran objetivo de la cifra, me da la sensación de que puede depender de grandes empresas, y yo quería saber si en el plan de internacionalización estamos contemplando acciones específicas para las grandes exportadoras. O, dicho de otra manera: qué necesidades les plantean las grandes exportadoras, qué piden las grandes exportadoras al Gobierno. A mí eso me parece importante también, sobre todo porque creo que las convocatorias que usted nos ha explicado y en las que usted ha incidido, no van tanto dirigidas a las grandes exportadoras como a las muy pequeñas. Y está bien, yo no digo que no esté bien, pero creo que ahí tenemos un objetivo muy grande, que es este objetivo de la exportación, y las necesidades que seguramente tendrán las grandes exportadoras serán otras diferentes. No creo que estén necesitadas de este tipo de convocatorias, sino que

igual tienen otras necesidades, y yo querría saber, insisto, cuáles son esas peticiones que les hacen.

En relación con el número de empresas exportadoras regulares, ya lo he dicho. Ustedes plantean pasar del dato actual de 708 a 850. Yo aquí sugeriría hacer alguna referencia también al volumen. Les hablaba de este dato de las 422. Me parecería importante que hubiese un objetivo de poner una especie de suelo mínimo, de conseguir un determinado volumen de exportación, aunque sea pequeño. Yo creo que ese sería un objetivo cualitativo. En ese sentido, el tipo de convocatoria que están planteando para esas pequeñas empresas que todavía no están en el mundo de la exportación y que pueden abrirse y tienen miedo a estar solas, el apoyo en gastos de promoción, la complementaria sobre lo que hace el ICEX. Todo eso me parece adecuado.

Me parece adecuado, también, que hayan planteado la concurrencia competitiva. Luego ya, en cuanto a si funcionará mejor o peor ese baremo, habrá tiempo de mejorar, de irlo viendo y de revisarlo. A mí, por esa parte, me parece razonable. En cuanto a las cuantías, como ya se ha dicho, somos conscientes de las disponibilidades que hay y seguro que a ustedes mismas seguro que les encantaría tener más dinero. Es poco lo que hay, sinceramente, pero tampoco vamos a insistir en esa cuestión.

¿Qué más cosas? La presencia exterior. Les preguntaba el señor Caro sobre los agentes en el extranjero. A mí eso sí que es algo que me preocupa recurrentemente. De hecho, en una petición de información que hice el año pasado, yo pensaba que no era así, pero el propio Gobierno me dijo que ni directamente ni a través de la Cámara de Navarra tenía contratados agentes ni ningún tipo de promotor fuera. Yo pensaba que sí, yo pensaba que, a través de la Cámara de Comercio, Navarra tenía distintos agentes o promotores en el mundo, y la verdad es que la respuesta del Gobierno me dejó bastante frío.

El Gobierno me dijo contundentemente: no tenemos ninguno, no hay ningún contrato con nadie, ni directa ni indirectamente. Quería confirmar si esto es así y si hay alguna voluntad del Gobierno de actuar de otra manera, más allá de la respuesta tradicional de que nos apoyamos en la red del Estado, las embajadas, las oficinas exteriores de comercio, etcétera. Todas estas cosas que están bien, que no pasa nada, que no está mal. Y no quiero hablar de la delegación en Bruselas, porque ya hemos hablado suficiente, pero sobre todo los agentes, colaboradores, promotores, países, sectores, en fin, les quiero preguntar qué opinan de eso.

Quiero hablar también de un programa que ustedes han citado al final, el tema de las becas, la formación de talento navarro en comercio exterior y en presencia en mercados exteriores. Yo tengo que decir que esa dotación presupuestaria sí que me parece escasa, esa sí que se ha recortado de manera muy importante de otros años a aquí, hemos venido gastando más dinero en esa materia, hemos venido invirtiendo más –no digo en el año 2012, digo en años anteriores–, y a mí eso sí me parece relevante porque seguramente esa sí que puede ayudar, ya no solo a la pequeña empresa, sino incluso a las medianas y demás, en formar talento que luego pueda ser utilizado y sobre todo talento que luego no se nos quede trabajando fuera. Una cosa es que trabajen fuera un, dos o tres años, pero que luego vuelvan y que estén allí y que haya empresas de suficiente tamaño que puedan rentabilizar ese talento. A mí esa sí que me parece una línea importante y me parece escasa.

A partir de ahí, poco más. Ya les he hecho unas sugerencias. Bueno, sí, hay una última línea de la que hemos hablado poco en toda la comparecencia, que es la de la captación de empresas extranjeras para Navarra. Me llama la atención que el dato que ustedes ponen: 83 multinacionales ahora, 86 en el año 2015, 101 en 2020, no cuadra para nada con los datos que están en los indicadores Moderna. Creo que hay un error porque Moderna nos dice que hay 130 o así. No puede ser, serán, me imagino, las 86 que ustedes dicen –voy terminando, señor Presidente–, y ya tendremos ocasión. Yo creo que este tema merece una comparecencia específica, el de la captación de inversiones y ya tendremos ocasión. Yo solo quería señalar su interés.

Voy a terminar con una anécdota: está bien que en el Plan Internacional por fin aparezca que participamos en una red conjunta con Aquitania y con la Comunidad Autónoma Vasca. Yo me alegro y espero que sea una primera muestra y que haya más en el futuro.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor Ayerdi. Yo creo que las preguntas que se han hecho son muy numerosas y va a tener usted que hacer un esfuerzo de síntesis, lo cual le pido, pero, en cualquier caso, diez o quince minutos tiene usted para responder. Adelante, señora Valdemoros.*

SRA. DIRECTORA DE POLÍTICA ECONÓMICA Y EMPRESARIAL (Sra. Valdemoros Erro): *Voy a intentar contestar a muchas preguntas que, además, son muy diversas. De partida, les agradezco, de verdad, las sugerencias de lo que han planteado porque las vamos a estudiar y veremos cómo podemos incorporarlas al plan, porque, además, un documento vivo no es una excusa, sino que con lo de documento vivo de lo que se trata es de intentar introducir cosas que vayan surgiendo*

conforme pasen los años, más en este momento en que la coyuntura económica nos ha obligado a adaptarnos de un crecimiento importante en los años atrás a dos recesiones que hemos sufrido en los últimos años y lo que nos venga por delante. Con lo cual, no excusa, sino con el carácter positivo de introducir las sugerencias que, como hoy, se han dado en el Parlamento.

Por empezar por las cuestiones macro, me sorprende que comenten que la aportación del crecimiento del sector exterior es negativa. La aportación del crecimiento exterior es positiva. De hecho, he comentado al principio de la presentación que, si no hubiera habido sector exterior, nuestro crecimiento, basado solo en la demanda interna, habría sido más negativo. Con lo cual, el ciclo lo ha estabilizado, y me parece fundamental. Eso para empezar.

Además, por comentar también algún dato, sí que se está trabajando en ver qué sectores son los que están tomando el relevo de ese sector del automóvil que es cierto, que es así, pero que tampoco hay que quitarle importancia porque la tiene y mucha, en Navarra, que como les he mostrado en los gráficos, se está diversificando tanto en el número de empresas como en los sectores. De hecho, hay dos sectores en los que se está trabajando mucho, que son el material eléctrico y electrónico, que es un sector, además, con un alto valor añadido en nuestras exportaciones, que es fundamental y, luego, el sector agroalimentario en el que, además, un porcentaje de las exportaciones se consideran de valor añadido porque son productos elaborados. Con lo cual, Navarra ahí sí que está haciendo la tarea. Obviamente, quien hace la tarea fundamental son las empresas y el resto de instituciones apoyamos que esa tarea la puedan llevar a cabo de una forma, quizá un poco más fácil pero son el sector electrónico y eléctrico y el sector agroalimentario los que están tomando el relevo poco a poco, porque esto es una carrera de fondo, a ese sector del automóvil, que es cierto que, en Navarra, está muy focalizado pero estaba mucho más focalizado hace unos años.

Otro tema u otra cuestión macro es el comercio intraindustrial, que es a lo que se refería el señor Longás. Se ha hecho un estudio, y el comercio intraindustrial, que está medido por el índice de Grubel y Lloyd va del cero al cien por cien, en Navarra tiene el 52 por ciento, lo cual es importante porque, además, el comercio intraindustrial es una de las principales tendencias del comercio internacional. Los grandes países desarrollados cada vez van más a que el comercio intraindustrial pese en sus economías, y Navarra sí que está haciendo, como conjunto de economía, la labor en este sentido. El 52 por ciento es un dato que es importante. Se ha hecho el estudio con niveles de dos dígitos en la

CNAE. Se podía hacer con uno y se podía hacer con tres y lo estamos trabajando. Cuando tengamos los resultados, si en algún momento lo necesitan, lo solicitan, pero es importante que el comercio intraindustrial cobre sentido cada vez más en las economías desarrolladas porque es una de las tendencias del comercio internacional.

Por irnos al Plan 2008-2011, este era un plan también con acciones. La ejecución del mismo, si no me equivoco, fue en torno al 94-95 por ciento. Es un plan distinto al de ahora. Compararlo es un poco complicado porque nació en el momento que nació, que era una época de bonanza. Era un plan en el que, en un primer momento, lo que se intentó transmitir era la importancia de la internacionalización y lo que se hizo fue en todas las direcciones generales, todas las direcciones de servicio que trabajaban en materia de internacionalización en el Gobierno de Navarra poner un cierto orden en el sentido de mostrar al exterior la importancia de esto.

En este segundo plan, dado que está en otro momento coyuntural radicalmente distinto, a lo que se ha dado mucha importancia es al tema de las empresas, además por la coyuntura que se está viviendo, con lo cual se ha focalizado mucho a las empresas, también, por supuesto, a la sociedad, pero mucho a las empresas, y luego, lo que se ha hecho es aunar esas voluntades y dar imagen única no solo del Gobierno de Navarra, sino, como debe ser, de toda la sociedad Navarra, de todas las instituciones que trabajan en esta materia.

Obviamente, son acciones. La captación de inversión extranjera directa, como han comentado ustedes, es una carrera muy de fondo. No ocurre de la noche a la mañana que uno se reúna con empresas... Es verdad que Navarra tiene muchas fortalezas competitivas, tiene, por ejemplo, gente formada en nivel medio mayor y en nivel superior mayor, nuestra exportación también es fundamental porque es de mucho contenido tecnológico, o sea, tenemos una serie de fortalezas, tenemos un crecimiento del PIB mucho menos volátil que el conjunto de la economía española, que también es una fortaleza, pero es una carrera de fondo, no es sentarse con una empresa a decirle lo guapos que somos y viene inmediatamente sino que eso, poco a poco, se va consiguiendo, y los datos son muy volátiles. Si viene una empresa, cambia radicalmente el dato, pero al año siguiente no llega ninguna.

Son acciones, sí, pero uno va viendo las acciones que se han detallado en el plan y poco a poco se van cumpliendo, y las que se vayan cumpliendo las iremos modificando por otras. Aquí lo que estamos es para trabajar y para conseguir que, en el largo plazo, lleguen empresas.

En cuanto a las multinacionales, hay distintos datos. Entonces, los últimos que hemos recogido

porque tienen una serie histórica más larga, más actualizada, son los de la DataComex, donde se ven los datos de las empresas multinacionales, que son los que aparecen en la presentación. Ahora están en 133 y van subiendo en los últimos años. Recuerdo que miré el dato de hace tres años y era en torno a 80, con lo cual, si estamos en 133, había subido bastante. Tengo que analizarlos bien porque también es un cambio importante, pero, bueno, es la serie de DataComex, que está ahí.

El tema de las cadenas globales de valor también es fundamental. De hecho, a las empresas, cuando damos a conocer el plan, que probablemente tengamos que insistir más en ello, lo hemos hecho a través de la web, a través de un blog que se ha creado y además el año pasado hicimos unas jornadas para presentar a las empresas las convocatorias que se estaban haciendo. Probablemente tengamos que insistir más en ello y lo haremos, pero ahí también les explicamos que el tema de las cadenas globales de valor es importante y, por supuesto, porque no solo es internacionalizarse cuando uno va y se implanta en el exterior, también es convertirse en proveedor de grandes cadenas multinacionales. Eso, al final, te hace ser cada vez más competitivo y probablemente cada vez mejor.

De los datos de las empresas que son regulares, creo que es importante aclarar este dato porque hay una caída en el año 2009-2011, y no es destrucción de empresas, sino que hay empresas que han dejado de exportar en los cuatro últimos años. Entonces, el repunte que hay a partir del año 2011 viene a ser que, durante los años 2009 y 2011, la primera recesión que hubo en España y, en particular, en Navarra, con esa primera recesión, muchas empresas ya vieron que la salida importante y la salida de su crecimiento y no perder esa empresa era salir al exterior. Con lo cual, ahí empezaron a exportar. Siguiendo los cuatro años, ya se ve que el repunte es cuando empieza a surgir; pero no son empresas que se han quedado en el camino; quizá alguna, obviamente, pero esa bajada no representa eso. Respecto al dato de los 6.5000, es un dato que está obsoleto, como luego ya se ha comentado en la comparecencia.

Con respecto a la tasa de cobertura, que también se ha comentado en algún momento, durante los primeros años de la crisis, el sector exterior

estuvo creciendo, y también lo sabrán, básicamente porque las importaciones se redujeron al reducirse, también, la demanda interna. Ya no es el caso de ahora. El caso de ahora, el cambio fundamental y en el que, por supuesto también hay que fijarse, es un cambio en la tendencia es que las exportaciones están creciendo y, en valor, esas exportaciones son mayores; por eso, el saldo comercial es positivo. Ahí sí que ha habido un cambio de tendencia. Ha habido una reducción de las importaciones, pero en el momento en que la demanda interna vaya aumentando, también se recuperarán las importaciones, pero yo creo que la tendencia importante y en la que tenemos que fijarnos es que las exportaciones ya han cogido una cierta carrerilla. Yo creo que eso es clave a la hora de ver cómo está cambiando también el crecimiento económico.

Y, por último, aunque supongo que me dejo cosas en el tintero, del tema de las empresas, uno de los objetivos es incrementar la base exportadora, por eso nos enfocamos a las pequeñas y medianas empresas. Las empresas grandes lo que nos piden es que el Gobierno sea facilitador de grandes cambios en la regulación y que les demos mucho apoyo institucional más que la cuantía económica que las pymes, como pequeñas empresas, sí lo necesitan. Es algo distinto y eso, en cada una de las visitas que les he comentado de muchas multinacionales y también de empresas navarras, sí que nos solicitan al Gobierno que seamos facilitadores en temas de regulación y que seamos también un apoyo institucional a la misma.

Y yo creo que, por mi parte, nada más. Les agradezco nuevamente las aportaciones, las vamos a estudiar y, como este es un documento vivo, las incorporaremos en el plan. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): Muchas gracias a usted, señora Valdemoros, por su presencia y sus explicaciones, y también a la señora Mier. Y, antes de entrar en el punto segundo del orden del día, vamos a suspender la sesión durante veinte minutos. Por lo tanto, señorías, se suspende la sesión, que se reanudará a las doce y cinco, aproximadamente.

(SE SUSPENDE LA SESIÓN A LAS 11 HORAS Y 49 MINUTOS.)