

Las exportaciones alcanzaron en 2003 la cifra record de 5.096 millones de euros

EL DEPARTAMENTO de Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo del Gobierno de Navarra prepara un ambicioso Plan Estratégico de Comercio Exterior para los años 2005-2007, un proyecto que se acometerá con el objetivo de rediseñar las actuales líneas de actuación.

El Plan Estratégico se elaborará bajo los criterios de identificación de productos y servicios susceptibles de abrir mercados exteriores de forma estable, identificación de países de destino en los que poder priorizar y concentrar esfuerzos, favorecer la formación de personal capacitado y la generación de prestigio de los productos y servicios de Navarra.

El anuncio lo hizo público Carlos López, director del Servicio de Comercio, en el acto de presentación del Plan de Internacionalización de la Empresa Navarra 2004, que servirá de puente entre los anteriores planes y el citado para 2005-2007, con ligeros retoques y puesto que la política de comercio exterior del Ejecutivo Foral ha ofrecido buenos resultados en el último ejercicio. Así lo demuestran los datos de la balanza comercial correspondientes a 2003, año en el que las exportaciones han recuperado dinamismo, como se ha reflejado en el importante incremento experimentado por éstas hasta los 5.096 millones de euros, superando de

este modo el bache sufrido los años 2001 y 2002. En 2001 las ventas navarras en el exterior llegaron a registrar un descenso del 8,4%, quebrándose de este modo la tendencia creciente de las últimas décadas.

Inauguró la jornada el consejero de Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo, José Javier Armendáriz, quien estuvo acompañado por Javier Taberna, presidente de la Cámara Navarra, organismo sobre el que se articularán gran parte de las actuaciones contempladas en el Plan de Internacionalización.

LAS EXPORTACIONES VUELVEN A CRECER

Tras la bienvenida del consejero y la intervención de Taberna, Enrique Díaz, director general de Industria y Comercio, repasó la evolución del comercio exterior navarro durante el último ejercicio.

Pese al fortalecimiento del euro, las exportaciones navarras regresaron a la senda del crecimiento después del estancamiento de los dos años anteriores. En concreto sumaron 5.096 millones de euros, un 14,9% más que en 2002, superando igualmente la cifra récord de exportaciones de 2000, ejercicio en el que las empresas navarras exportaron por valor de 4.775 millones de euros.

El menor crecimiento de las importaciones, que ascendieron a 4.150 millones de eu-



ros, un 1,6% más que el año anterior, ofrece una tasa de cobertura de 123 puntos y un saldo neto positivo de la balanza comercial navarra de 946 millones de euros.

La escasa incidencia de la evolución del euro frente al dólar cabe explicarla por el hecho de que el 78% de las exportaciones navarras tienen como destino países de la Unión Europea, porcentaje que se elevará hasta superar el 90% en el momento en el que se incorporen los ya previstos países del Este.

En cualquier caso, es digno de destacar que las exportaciones a los Estados Unidos también han crecido en 2003, en concreto un 25%, habiendo alcanzado los 34 millones de euros, cifra como se puede comprobar poco relevante, y que las ventas de productos y servicios navarras en China se incrementaron en un 164% frente al ejercicio anterior.

También destaca que pese a la supuesta crisis de la automoción, precisamente ha sido este sector el que ha propiciado el mayor crecimiento de las exportaciones navarras, cuyo destino mayoritario son dos países que no pasan precisamente por sus mejores momentos, Francia y Alemania.

El director general quiso dejar patente que "el dinamismo del comercio exterior navarro se refleja en el hecho de que las exportaciones navarras representan el 3,7% del

total español y las importaciones el 2,3%, porcentajes ambos muy por encima de lo que correspondería a nuestra Comunidad según el peso de nuestra población en el conjunto del Estado que representa el 1,35% del total".

ANÁLISIS INDIVIDUALIZADOS DE 100 EMPRESAS

El Plan Estratégico 2005-2007 se pretende que sea un trabajo minucioso. Es por ello que se elaborará a partir de 100 análisis individualizados que se realizarán de otras tantas empresas navarras con el fin de detectar el potencial de internacionalización de la economía de nuestra Comunidad.

Tal y como explicaron tanto Enrique Díaz como Carlos López, "se ha seleccionado 100 empresas no exportadoras o exportadoras ocasionalmente representativas de distintos sectores y zonas de Navarra, a las que aplicando una metodología específica se realizará entrevistas por parte de técnicos de la Cámara Navarra y de SODENA. Partiendo de los informes que se eleven de dichas entrevistas se realizará una valoración global del potencial de exportación de la Comunidad".

PLAN CONTINUISTA

Por lo que respecta al Plan de Internacionalización 2004, tal y como comentaron los responsables de Comercio de Navarra, "recoge varias modificaciones respecto al año pa-

sado y pretende ser transitorio hacia la preparación del Plan Estratégico de Comercio Exterior de Navarra a desarrollar durante este ejercicio para ser implantado en 2005".

En cuanto al programa PROMEX que cuenta con un presupuesto de 1,19 millones de euros, la reforma principal consiste en la focalización de las ayudas para concentrar esfuerzos en las empresas pequeñas y en las medianas que exporten menos del 30% de su volumen de facturación.

Paralelamente se establece un Programa de Diversificación dirigido a empresas medianas ya consolidadas como exportadoras por haber superado el citado porcentaje del 30%. Estas empresas contarán con ayudas sólo para planes de exportación a nuevos países.

Respecto a los Servicios de Apoyo a la Internacionalización se sigue una línea de continuidad con respecto a años anteriores en cuanto a los conceptos subvencionables, con la novedad de la incorporación de una ayuda de bolsa de viaje al país donde se tenga contratado en fase de prospección el servicio de Promotores de Negocios con la Cámara de Comercio. El gasto autorizado para esta convocatoria asciende a 470.000 euros

El objetivo es que la actividad del comercio exterior navarro no sólo se consolide sino que aumente y es para ello que se están acometiendo una serie de planes para determinar cuales serían los productos y servicios en los que Navarra puede alcanzar una mayor competitividad en el mercado internacional, ver cuales son las empresas que están capacitadas para participar de este mercado y encontrar tanto a nivel de países como de regiones de la Comunidad europea y empresas socios.

En definitiva, López dijo que "el Plan de Internacionalización 2004 tiene dos grandes bloques de contenidos, las tradicionales convocatorias de ayudas, que todavía no se han publicado en el BON, y otro bloque de acciones más singulares como serían el Programa de Internacionalización de Servicios Sanitarios, el Programa de Enseñanza del Español como recurso económico, el Programa PIPE 2000 y el Acuerdo de Colaboración con la Cámara de Comercio e Industria de Navarra".

“Navarra recupera el dinamismo en comercio exterior”

En esta ocasión, el Ejecutivo navarro destaca la existencia de "ayudas para la implantación de Pymes en el exterior, cuyo objeto es que empresas con una cuota de mercado representativa en un área determinada puedan realizar una implantación permanente en ella para mejorar su posición competitiva".

Para acceder a estas ayudas, "a las empresas se les exige un plan de implantación homologado o un plan de viabilidad. La implantación tiene que hacerse a través de sucursales o constitución de nuevas empresas o participación en el capital de empresas de esos países. Tienen que suponer estructuras propias de comercialización, logística, asistencia técnica, producción o montaje. Y en los planes de implantación se valora especialmente que no supongan deslocalización ni pérdida de generación de valor añadido para Navarra", dijo el director del Servicio de Comercio.

MECANIZADOS DE ALTA PRECISIÓN



Torno CNC ø 600 x 8.000

Torno CNC ø 1.000 x 4.000

Torno CNC ø 400 x 3.000

Centro 8.000 x 2.500 x 2.500 + Multi eje

Fresadora CNC 2.600 + 4º eje

Centro Multipalet 1.000 x 1.000

Fresadora Puente 4.500 x 2.040 x 1.250 + 4º eje

Rectificadora 4.000

Equilibradora 6.000

Complementos Auxiliares



IRMEL, S.L.
MECANIZADOS

Poligono Morea Norte - Parcela 11 Nave 2

T. 948 31 00 37 • F. 948 31 00 20

e-mail: info@mecanizadosirmel.com

Ctra. Pueblo Berain • 31191 BERAIN (Navarra)



CAJA NAVARRA EN EL EXTRANJERO

A lo largo de la jornada, Caja Navarra explicó su implantación internacional y los apoyos que presta a los empresarios navarros en lo que

respecta a su actividad export-import. Dentro de este apartado, Javier Larrañaga, responsable de Negocio Internacional de la entidad, presentó los servicios de transferencias al exterior on-line, de

compraventa de divisas al contado y contratación de seguros de cambio on-line (divi-net).

“Desde hace algunos años Caja Navarra está involucrada con la empresa navarra a la

hora de abrir mercados en el exterior, dijo el responsable del servicio de la entidad financiera. Llevamos años acompañando a la empresa navarra con todos los servicios típicos que pueda necesitar tanto para exportar como para importar a diferentes países. Estos servicios los podemos dividir en cada gestión de los cobros y pagos a nivel nacional. La banca electrónica va a permitir hacer transferencias on line y otro servicio es el de aviso de cobro de exportaciones. También financiamos cualquier operación de comercio exterior en cualquier divisa”.

Caja Navarra cuenta con una sucursal 100% operativa en Londres, que además es oficina de representación junto con las de Frankfurt, Bruselas, París, Zurich y Ginebra. En las oficinas de representación se informa sobre las oportunidades de negocio en los diferentes mercados al mismo

OBJETIVO, EL ESTADO DE SONORA EN MÉXICO



Los sectores navarros de automoción, agroalimentación, energías renovables y arquitectura bioclimática tienen una oportunidad en el estado mejicano de Sonora, que con una superficie de casi 185.000 kilómetros cuadrados se presenta como “el dorado” para una buena parte de las empresas hoy instaladas en la Comunidad Foral.

El Golfo de California (pesca y turismo) y la frontera con el sur de Estados Unidos (suelo industrial y posibilidad de exportación con importantes ventajas), junto a la ganadería, son aspectos que destacan entre las ventajas que esta zona puede aportar a las industrias navarras que con claro valor añadido quieren iniciar o consolidar su internacionalización. También es de destacar que once de los treinta millones de habitantes censados en México hablan castellano.

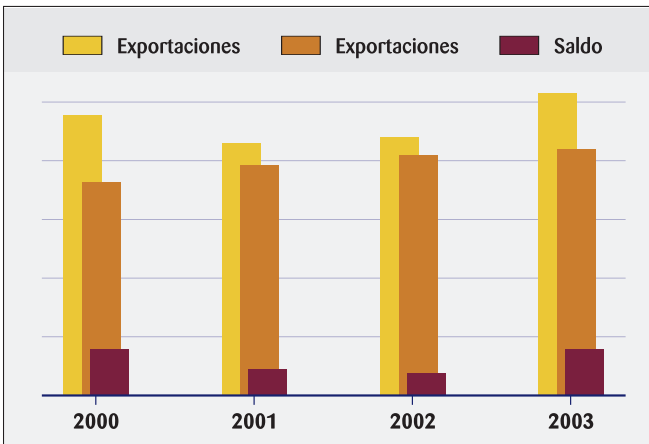
El Plan de Internacionalización del Gobierno de Navarra para 2004 contempla especialmente la colaboración con este estado mexicano para que productos fabricados por las industrias navarras, la transferencia de tecnología y el “know-how” puedan dinamizar aquella zona, además del establecimiento de las propias empresas navarras simplificando los trámites y ayudas para su implantación o creación de sociedades mixtas.

Ya el pasado mes de marzo, el consejero de Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo, José Javier Armendáriz, firmó un acuerdo de colaboración en materia de desarrollo económico y social con el presidente ejecutivo del Consejo para la Promoción Económica de Sonora que contempla la elaboración de un plan de acción estratégico basado en las ventajas competitivas que ofrecen ambos territorios. Coincidiendo con la firma del citado acuerdo, una delegación de empresarios de Sonora mantuvo reuniones de trabajo con el Gobierno de Navarra y representantes de distintas empresas navarras de los sectores agroalimentario, farmacéutico, energías renovables, etc. Visitaron también distintas áreas industriales, muy especialmente el polígono de proveedores de Arazuri-Orcoyen. En Sonora realiza una importante inversión el grupo Ford, que pasará a fabricar 400.000 vehículos en los próximos años.

El Estado de Sonora, cuya capital es Hermosillo, cuenta con una población de más de 2,2 millones de habitantes y es en extensión el segundo de México, con más del 9% del total de la superficie del país.

COMERCIO EXTERIOR DE NAVARRA (en millones de euros)

	Exportaciones	%	Importaciones	%	Saldo	Tasa Cobertura
2000	4.775	16,8	3.834	19,6	941	125
2001	4.375	-8,4	3.950	3,0	425	111
2002	4.434	1,4	4.086	3,5	347	108
2003	5.096	14,9	4.150	1,6	946	123



tiempo que se ponen al servicio de la empresa navarra como centros de negocio.

También se pone a disposición de la empresa navarra la red de más de 2.000 corresponsales en 114 países, así como los acuerdos con Cajas europeas para la apertura de cuentas en el exterior.

NUEVA ESTRATEGIA DE SODENA

A continuación, Carlos Amat describió el papel de SODENA "en este elenco de actividades y de apoyos a las empresas navarras en su proyección hacia el exterior".

"SODENA en los años 90 se dedicó de una manera importante a la detección de oportunidades de inversión en el exterior con el ánimo de captarlas y que esas inversiones se realizasen en Navarra, dijo. El objetivo era crear puestos de trabajo estables en Navarra y que generasen fiscalidad. Esta política ha dado buenos resultados".

"En la última legislatura se hizo una reflexión interna que condujo a un nuevo plan estratégico para tratar de actualizar los objetivos que debíamos priorizar, manifestó

Amat. Detectamos la necesidad de apoyar a las empresas navarras que necesitasen implantarse en el exterior".

"Una línea de actuación de la que disponemos es la de participar como capital riesgo, es decir, participando en el capital que requiera la implantación de esas empresas en el exterior, destacó el directivo de la Sociedad de Desarrollo de Navarra. Para ello exigimos una serie de requisitos. El primero es que esa implantación potencie la matriz ubicada en nuestra Comunidad".

"Otra característica es que la empresa matriz tenga capacidad estratégica en las decisiones de esos centros que se creen en el exterior. Pueden ser proyectos nuevos, o que supongan la expansión de otros existentes, adquisiciones, etc...", concluyó Amat.

Jesús Zabalo por su parte explicó el acuerdo de colaboración alcanzado con el Estado de Sonora en México.

"SODENA ofrece información inteligente, red de contactos, mecanismos de financiación y máxima colaboración con agentes, consultores y otras regiones", resumió Zabalo.

¿Dónde tiene su próxima feria?

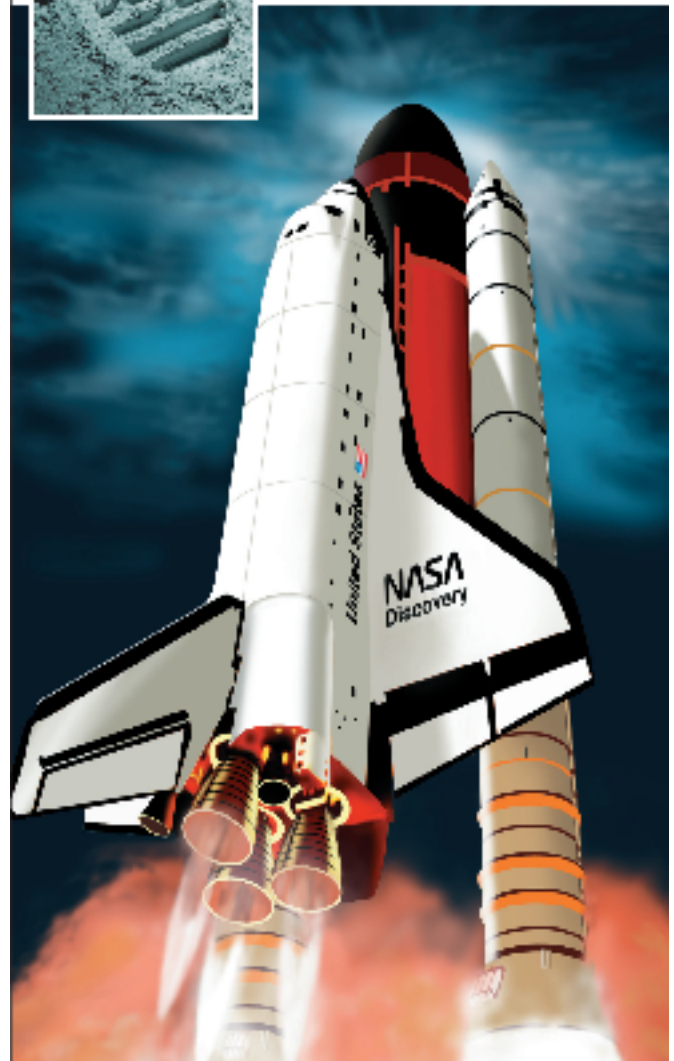
Nosotros nos ocupamos de todo. Hasta del transporte.

Vaya donde vaya, Travel Air siempre estará a su lado. Con el servicio más personalizado y eficiente.

Con Centrales de Atención exclusiva a la Empresa, amplia red comercial, servicio de atención telefónica permanente y oficina propia en el aeropuerto de Bilbao.



Transparencia en la gestión, las mejores condiciones, cobertura internacional, compromiso "No hay comoletos"... En definitiva, todo lo que necesita para hacer de sus viajes de negocios un verdadero placer.



En Navarra, 2 centrales de atención exclusiva a la empresa:

948 240 514 - 948 824 141

TRAVEL AIR
DIVISIÓN EMPRESAS VIAJES BROSKI