

Impreso por Gonzalo Torres. Propiedad de Unidad Editorial. Prohibida su reproducción.

30 Expansión Viernes 3 diciembre 2010

ECONOMÍA / POLÍTICA

NUEVAS OPORTUNIDADES EN COMERCIO INTERNACIONAL

# El sector exterior urge una mayor coordinación entre administraciones

**CRECIMIENTO/** Los expertos instan a favorecer la concentración de las empresas nacionales y a enfocar las exportaciones hacia los mercados emergentes. Abogan por la innovación para competir fuera.

**A. Monzón, Madrid**  
"El reto que se plantea a España, ahora mismo, es el de mantener la dinámica de crecimiento del negocio exterior. Y, aunque es posible, lo veo complicado", aseguró ayer José Luis Martínez Campuzano, jefe de Estrategia de Citi. La caída de la demanda interna, por el enfriamiento de la economía española, ha forzado a las autoridades a confiar en la internacionalización de las empresas nacionales para revitalizar la economía del país. Para Fabián Orué, director de Banca de Empresas de Citibank España, "la solución a muchos de los problemas de la economía española debe venir del comercio exterior". Sin embargo, para que esto sea posible, es necesario el impulso de las Administraciones y una actuación más coordinada entre éstas, en opinión del presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, Balbino Prieto. "No se puede plantear un aumento de la aportación del sector exterior cuando se restringen los apoyos a nuestras empresas", indicó.

Los expertos reunidos en el encuentro *Nuevas oportunidades en comercio exterior*, organizado por EXPANSIÓN y Citibank, coincidieron en que el crecimiento futuro del sector exterior dependerá, en gran medida, de que se tomen medidas para salvar los obstáculos y deficiencias que acosan a esta pata fundamental de la economía española.

## Modelo

En opinión de Campuzano, "no somos una economía exportadora, y no se puede cambiar el modelo de crecimiento en un año". Los déficits de la internacionalización de las empresas españolas abarcan diversos aspectos. Por un lado, la estrategia expansiva de España "está muy concentrada en la Unión Europea. Es necesario diversificar mercados y centrarnos fuera del territorio europeo", reconoció Fernando Salazar, vicepresidente ejecutivo del Icxex. Los expertos instan a desviar el

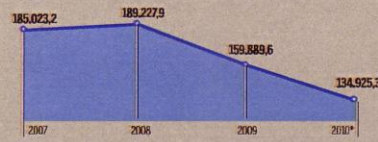
flujo de las exportaciones hacia los mercados emergentes, especialmente a América Latina y Asia. Campuzano confirmó que los países emergentes presentan muy buenas perspectivas de crecimiento para los próximos 5 o 10 años y, aunque advirtió de riesgos, animó a las empresas españolas a acometer su entrada en estos mercados.

Otra traba que atenaza la expansión internacional de las compañías españolas es la falta de tamaño. "Para internacionalizarse hacen falta empresas fuertes, pero con 17 mercados es casi imposible crecer en España. Es urgente volver al mercado único", insistió Prieto, haciendo alusión a la falta de coordinación administrativa. Esta realidad provoca que exista "una reducida base exportadora de apenas 100.000 empresas", explicó Salazar.

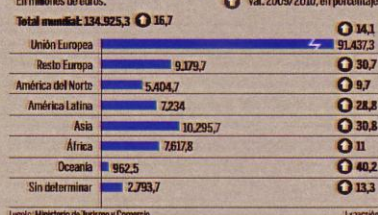
Además, "necesitamos ser competitivos", añadió Elsa Salvadores, directora de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. En este sentido, Salazar considera que "tenemos que competir en segmentos tecnológicos altos, en calidad, y dejar de tratar de competir en precios". "Muchas veces se opta por vender la sobrecapacidad, y lo que hay que hacer es innovar", afirmó Juan

## UN NEGOCIO FUNDAMENTAL

**Evolución de las exportaciones españolas**  
En millones de euros. \* De enero a septiembre.



**Distribución geográfica de las exportaciones**  
En millones de euros. \* Var. 2009/2010, en porcentaje.



Fuente: Ministerio de Turismo y Comercio

**Amiás, director de Desarrollo Corporativo de Satec.**

Algunas barreras también son propiciadas por los propios empresarios. Amiás observa que "la principal barrera para la internacionalización es el incorrecto diagnóstico del emprendedor", que busca resultados inmediatos. El directivo de Satec recom-

endó adoptar una estrategia a más largo plazo.

A pesar de las dificultades, en el sector se muestran convencidos de que "la internacionalización es un proceso de supervivencia", señaló Genaro González, director general de Promomadrid.

Por este motivo, el director general de Comercio e Inver-

## Icxex avanza en los servicios a medida

Fernando Salazar anunció ayer, durante el encuentro organizado por EXPANSIÓN y Citi, que el Icxex sigue avanzando hacia un modelo de "servicios personalizados de pago", para las empresas. La institución considera que esta labor de consultoría "a medida" responde a las exigencias de los empresarios españoles, que prefieren pagar por un servicio de asesoramiento de mayor calidad. Además, recuerdan que los servicios tradicionales se siguen prestando de forma gratuita. Salazar, explicó, entre otras cuestiones, que el Icxex está ultimando la modificación de su línea de crédito ICO con el fin de que fluya la financiación hacia las empresas.

siones de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, José Carlos García Quevedo, instó a las empresas "a construir y aunar esfuerzos" con el Gobierno. Quevedo dijo que "estamos trabajando en el reforzamiento de la marca 'España' y en esta labor tienen un papel fundamental las empresas".

## Blanco prorroga el aval estatal a las hipotecas de VPO

**Expansión, Madrid**  
El ministro de Fomento, José Blanco, anunció ayer la prórroga de la línea ICO-Cobertura de vivienda protegida por un año, hasta el 31 de diciembre de 2011, por la que el Ministerio comparte el riesgo de los nuevos préstamos para la compra de vivienda protegida y cuyo objetivo es facilitar a las familias el acceso a las hipotecas para adquirir una vivienda acogida al Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación (PEVR) 2009-2012.

Tras la reunión de la Mesa de Seguimiento Financiero del PEVR, Blanco repasó la evolución del plan y aseguró que el volumen de préstamos concedidos por las entidades de crédito colaboradoras para la financiación del mismo creció un 28,4% hasta el 31 de octubre de este año, una cifra "especialmente destacable" en las actuales condiciones económicas.

Por entidades financieras, los bancos incrementaron su aportación a lo largo del periodo en un 31,07%, mientras que las cajas elevaron la financiación concedida en un 14,92% y las cooperativas de crédito experimentaron un crecimiento del 99,29%. Las entidades públicas, por su parte, elevaron su aportación en un 578,56%.

El titular de Fomento ha reconocido que la situación sigue siendo "difícil" en el sector de la vivienda, aunque puede que se haya dejado atrás la fase más intensa del ajuste. A su parecer, para que el sector pueda estabilizarse y reanudar la actividad, es necesario que las entidades financieras asuman su papel de forma "responsable" y que atiendan a las demandas de crédito.

## Más rehabilitación

En el encuentro también se presentó un informe sobre el reajuste del PEVR para garantizar la reducción del déficit al 3% en el año 2013, tal como exige Bruselas, aunque manteniendo las prioridades políticas en el alquiler y la rehabilitación. Por este motivo, Blanco está celebrando reuniones de las comisiones bilaterales con todas las comunidades, con las que pretende firmar 110 acuerdos para la financiación de las áreas de rehabilitación y renovación urbana, 70 convenios de urbanización de suelo para vivienda protegida y 40 acuerdos para financiar la promoción de alojamientos para colectivos vulnerables y universitarios.



De izquierda a derecha: Iñaki Garay, director de Redacción de EXPANSIÓN; Fernando Salazar, vicepresidente ejecutivo del Icxex; Fabián Orue, director de la Banca de Empresas de Citibank España; y Juan Carlos Sancho, director general de Citibank España.

**J.C. García de Quevedo**  
Director general de Comercio Exterior  
Resaltó la modificación del Fondo de Internacionalización de la Empresa para incorporar la financiación concesional y comercial.

**Tomás Cembrero**  
Director general comercial de Grupo Texsa  
Apuntó la importancia de contar con gente local en los mercados en los que quieran hacer negocio las empresas españolas.

**Elsa Salvadores Janssen**  
Cámara de Comercio e Industria de Madrid  
Cree que "se está consolidando un cambio de mentalidad por el que cada vez más empresas se están lanzando al negocio exterior".

**Genaro González**  
Director general de Promomadrid  
Considera fundamental que las empresas españolas intensifiquen el uso de la tecnología para ganar en competitividad internacional.

**J.L. Martínez Campuzano**  
Jefe de Estrategia de Grupo Citi  
Destacó que las pymes deben hacer frente a la restricción del crédito, por las exigencias de la banca, que dificultará su internacionalización.