



# CORTES DE CASTILLA Y LEÓN

## DIARIO DE SESIONES

---

Año 2009

VII LEGISLATURA

Núm. 302

---

### COMISIÓN DE ECONOMÍA, EMPLEO, INDUSTRIA Y COMERCIO

**PRESIDENTA: Doña Rosa Isabel Cuesta Cófreces**

**Sesión celebrada el día 10 de marzo de 2009, en Valladolid**

---

---

#### ORDEN DEL DÍA:

1. Comparecencia del Excmo. Sr. Consejero de Economía y Empleo, SC 121-I, a solicitud del Grupo Parlamentario Socialista, para informar a la Comisión sobre:
    - Evaluación final del I Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2004-2007, con las observaciones y propuestas del Consejo de la Internacionalización Empresarial, y presentar los objetivos, estrategias y ejes de acción del II Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2008-2011.
- 
- 

#### SUMARIO

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Se inicia la sesión a las diecisiete horas cinco minutos.	5846	Intervención del Procurador Sr. Sánchez Estévez (Grupo Socialista) para comunicar sustituciones.	5846
La Presidenta, Sra. Cuesta Cófreces, abre la sesión.	5846		

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Intervención del Procurador Sr. De la Hoz Quintano (Grupo Popular) para comunicar sustituciones.	5846	El Procurador Sr. Sánchez Estévez (Grupo Socialista), comienza su turno de Portavoces comunicando otra sustitución en su Grupo.	5853
<b>Primer punto del Orden del Día. SC 121.</b>		En turno de Portavoces, interviene la Procuradora Sra. Cuesta Cofreces (Grupo Popular).	5856
El Secretario, Sr. Nieto Bello, da lectura al primer punto del Orden del Día.	5846	Intervención de la Sra. Hernández Muñoz, Viceconsejera de Economía, para responder a las cuestiones planteadas.	5859
Intervención de la Sra. Hernández Muñoz, Viceconsejera de Economía, para informar a la Comisión.	5846	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Sánchez Estévez (Grupo Socialista).	5862
La Presidenta, Sra. Cuesta Cofreces, abre un turno para la formulación de preguntas u observaciones por parte de los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	5853	En turno de dúplica, interviene la Sra. Hernández Muñoz, Viceconsejera de Economía.	5864
		La Presidenta, Sra. Cuesta Cofreces, levanta la sesión.	5866
		Se levanta la sesión a las dieciocho horas cincuenta minutos.	5866

*[Se inicia la sesión a las diecisiete horas cinco minutos].*

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Buenas tardes a todos. Quiero agradecer, en nombre de todos los miembros de la Comisión de Economía y Empleo, Industria y Comercio, la presencia de la Viceconsejera de Economía en la tarde de hoy en sede parlamentaria, para comparecer, a petición del Grupo Parlamentario Socialista, en torno al I Plan para la Internacionalización Empresarial. Quiero agradecerla, por tanto, esa presencia.

Y, antes de abrir la sesión, ¿los Grupos desean comunicar a la Presidencia alguna sustitución? ¿Por parte del Grupo Parlamentario Socialista, su Portavoz, don José Miguel Sánchez Estévez?

EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ: Buenas tardes. Gracias, señora Presidenta. Ángel Velasco... don Ángel Velasco sustituye a don Javier Expósito, don Fernando Rodero sustituye a don Manuel Fuentes y don Ángel Solares sustituye a doña Yolanda Vázquez.

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Muchas gracias, Señoría. ¿Por parte del Grupo Parlamentario Popular, su Portavoz, don Raúl de la Hoz?

EL SEÑOR DE LA HOZ QUINTANO: Gracias, Presidenta. Buenas tardes. En el Grupo Popular, Josefa García sustituye a Arenales Serrano, Ana Rosa Sopeña a Juan Dúo.

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Muchas gracias, Señoría. Por el señor Secretario se va a dar lectura al primero y único punto del Orden del Día.

#### SC 121

EL SECRETARIO (SEÑOR NIETO BELLO): Gracias, señora Presidenta. Buenas tardes, Señorías. Primer

punto del Orden del Día: "**Comparecencia de la Ilustrísima señora Viceconsejera de Economía, a solicitud del Grupo Parlamentario Socialista, para informar a la Comisión sobre evaluación final del I Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2004-2007, con las observaciones y propuestas del Consejo de la Internacionalización Empresarial, y presentar los objetivos, estrategias y ejes de acción del II Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2008-2011**".

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Muchas gracias. Tiene la palabra, por tanto, la Viceconsejera de Economía, doña Begoña Hernández.

LA VICECONSEJERA DE ECONOMÍA (SEÑORA HERNÁNDEZ MUÑOZ): Muchas gracias, Presidenta. Buenas tardes, Señorías. Si me permiten, voy a comenzar haciendo un breve contexto de lo que era la situación en el año dos mil cuatro, para fijar, a partir de ahí, lo que fueron los objetivos de ese I Plan de Internacionalización, y analizar, a partir de ahí, los objetivos del mismo, que es uno de los motivos de esta comparecencia.

Hay que partir de una situación del sector exportador de Castilla y León en años anteriores al nacimiento de este I Plan para la Internacionalización, bastante diferente al panorama actual que hoy nos encontramos.

En primer lugar, cabía destacar que el número de empresas exportadoras de Castilla y León en aquel momento era un número sensiblemente inferior, era un... pequeño en cuanto a tamaño, a volumen, y también muy desconocido en cuanto a las características e inquietudes de esas empresas en su ámbito exportador.

A partir del año dos mil cuatro, precisamente, la fuerte labor realizada para localizar e impulsar esa actividad en el exterior de las empresas nos permitió

que, a día de hoy, contemos ya con más de cuatro mil empresas exportadoras -en concreto, hoy son cuatro mil sesenta y ocho el censo con el que estamos trabajando-, además, que estén perfectamente localizadas, personalizadas y calificadas... o, en cuanto al perfil de las mismas, en cuanto a su salida al exterior.

En el caso, también, de las cifras de ventas al exterior, se puede decir que, hasta el año dos mil tres, existía una gran concentración sectorial, pues prácticamente el 89% de las ventas al exterior se realizaban a tres sectores concretos -automoción, agroalimentario y sector químico-, con aproximadamente el 70% de las exportaciones regionales al sector automoción, un 8% al agroalimentario y un 7% al sector químico.

Con esos datos, efectivamente, observábamos que Castilla y León tenía una fuerte dependencia del sector de automoción, y, por lo tanto, de las grandes empresas multinacionales cuyas variaciones coyunturales podían afectar de manera muy sensible a la balanza comercial regional.

Al igual que existía una fuerte concentración sectorial, estas exportaciones también se caracterizaban por una alta concentración geográfica, fundamentalmente en el área de los países de la Comunidad Económica Europea, mucho más acusada que a nivel nacional; aunque dicha concentración tendía también a disminuir, en la medida que se iban incorporando nuevos países a la Unión Europea en la fase de ampliación.

Otra cuestión que afectaba directamente al crecimiento de la Región era, por otro lado, esa falta de organización en el ámbito de internacionalización por parte de los organismos involucrados. Existían diversos organismos -múltiples, yo diría- en aquel momento cuya experiencia y asesoramiento allanaba la salida de las empresas a los mercados internacionales, pero también muchas veces faltaba coordinación entre ellos a la hora de utilizar esas herramientas, de utilizar sus capacidades, y estas resultaban, por lo tanto, en la práctica, insuficientes y también poco eficaces a la hora de apoyar esa labor de internacionalización, por parte -como decía- de la parte más institucional. Por lo tanto, había ineficiencias, repitiéndose actividades, y también con duplicidad de recursos dedicados a estas materias.

Con el nacimiento del I Plan de Internacionalización, y su posterior continuidad, que ha dado el II Plan, 2008-2011, se ha conseguido, fundamentalmente en esta materia, que todos los organismos involucrados en cuestiones de internacionalización coordinen sus actividades, y que más de cuatro mil empresas vendan hoy sus productos y servicios en el exterior; que se esté superando la tradicional dependencia del sector de automoción, diversificando tanto sectores como mercados -perdón-, y que se estén consiguiendo una serie de

actuaciones innovadoras, adaptadas a la situación actual de la Región, a la capacidad de nuestras empresas y al entorno económico mundial, generando una filosofía también de desarrollo, evolución y diversificación, así como de competitividad empresarial, absolutamente nueva.

La salida a estos mercados exteriores se planteó, pues, en el año dos mil cuatro como un paso más hacia el crecimiento y desarrollo económico de esta Región, y también en el crecimiento y diversificación de las propias empresas. Esta actividad, precisamente en materia de internacionalización, ha permitido, respecto al mundo empresarial, hacer crecer sus fortalezas, diversificando sus actividades en mercados, e incluso también a veces en sectores, y esto, quizá hoy, podíamos hacer la reflexión de que es una de las fortalezas para enfrentar una situación complicada y difícil como la crisis económica que vivimos en estos momentos, y que ha permitido a algunas empresas afrontarla, como decía, de manera mucho más solvente.

Este desarrollo no podía separarse, por lo tanto, de los cambios económicos que está viviendo el panorama económico internacional, con la ampliación de la Unión Europea a los veinticinco países y un proceso de globalización económica que se ha confirmado y afirmado desde entonces.

Pero también es verdad que se detectó en aquel momento que salir al exterior era una decisión para que las empresas... para la que las empresas necesitaban el apoyo de las instituciones (perdón, voy a beber un poco de agua, tengo la garganta destrozada, a ver si debo pedir disculpas). Bueno, decía que, para salir al exterior, esto era una decisión complicada que se manifestaba claramente que requería del apoyo de las instituciones para hacerlo factible, para, a través de su asesoramiento y de su experiencia, allanasen, en muchos casos, la entrada a unos mercados que en muchas ocasiones eran mercados desconocidos y complicados por diferentes materias: jurídicas, económicas o de otro carácter.

Con este fin, la Junta de Castilla y León, el Consejo Regional de Cámaras de Comercio y el Instituto Español de Comercio Exterior -el ICEX- coordinaron sus esfuerzos y decidieron poner en marcha este I Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León, que ponía a disposición de los empresarios, por primera vez, una amplia gama de recursos para hacer más fácil el reto de exportar, y, además, perfectamente coordinado.

El Plan tuvo su vigencia, en esta primera edición, entre el periodo dos mil cuatro-dos mil siete, y contó con una dotación económica de 55 de millones de euros, y se configuró como un instrumento vertebrador y de

gestión que aseguraba esa coordinación entre todas las instituciones.

Los objetivos fundamentales que se marcaron en este Plan, con carácter general, fueron, por un lado, favorecer y potenciar la presencia en el exterior de los bienes y productos de las empresas de la Región; y, por otro lado, presentar a Castilla y León en el exterior como destino para las inversiones extranjeras, favoreciendo el asentamiento en la Región de empresas que contribuyan al crecimiento económico de la Comunidad y a la generación de empleo y riqueza.

Partiendo así de estas premisas, el Plan preveía la puesta en práctica de una serie de líneas de acción que se materializaron en cinco apartados: cuatro directamente relacionados con el impulso a la internacionalización de las empresas -en concreto, eran los ejes de información, formación, promoción y cooperación institucional y empresarial- y un quinto se encaminaba a la atracción de inversiones exteriores que enriquecieran la comunidad empresarial, dotándola de una evidente capacidad de proyección también internacional.

Durante estos cuatro primeros años de vigencia del Plan de Internacionalización Castilla y León 2004-2007, todas las instituciones involucradas en este Plan -la Junta, Cámaras, Comercio, ICEX- se volcaron en poner a disposición de las empresas todas las herramientas e instrumentos para posibilitar su salida a los mercados exteriores.

Voy, a partir de aquí, a hacer un pequeño repaso, configurado a través de los ejes del propio Plan, para que el balance y los datos que voy a aportar sean un poco más ordenados, si es posible.

En el primer eje, de información, el principal objetivo de este Plan consistía en alcanzar un dato cuantitativo, que era superar la cifra de esas tres mil empresas exportadoras. Resultado que, en el año dos mil siete, se superó con creces, con un censo total de empresas exportadoras de tres mil doscientos seis. Hoy tengo que recordar que son esas cuatro mil sesenta y ocho a las que hacía referencia anteriormente.

Se crearon, igualmente, una serie de herramientas nuevas para satisfacer las necesidades de conocimiento y de información por parte de las empresas sobre esos mercados exteriores, que facilitaron no solamente una conexión directa con los agentes de este Plan, sino también una información puntual, personalizada y pormenorizada de esos mercados por los cuales ellos demostraban interés, que se materializaron en el envío de boletines electrónicos de comercio exterior, con un total de cuatro mil sesenta y dos empresas; la elaboración de doce números de la revista de *Castilla y León Exporta*; la edición de libros con temáticas especifi-

cas para la internacionalización y abordar diferentes mercados, así como una serie de consultas resueltas directamente, en más de tres mil ochocientos de número.

Este es un tema importante, porque creo que, por primera vez, este Plan consiguió poner en marcha una atención personalizada y directa con todas las empresas, para atenderlas de manera individualizada en sus necesidades de salida al exterior.

Por otro lado, se puso en marcha también, dentro de este mismo eje de información, el Programa Excal Excellence, con el que se pretendía facilitar a las empresas exportadoras, en condiciones de... ventajosas, a través de una serie de convenios, una serie de servicios y productos que se ofrecían por parte de las entidades que colaboraban con esta iniciativa, en unos precios, como decía, y en unas condiciones competitivas, que no eran fácilmente de... que no eran fáciles de conseguir por parte de las empresas individualmente, pero sí para un conjunto, para un determinado volumen.

Este programa consiguió a finales de su periodo contar con veintiséis empresas colaboradoras y más de cuatro mil cuatrocientas veinticinco... cuatro mil cuatrocientas veinticinco tarjetas Excal Excellence editadas.

Muy ligadas a esta labor informativa estuvo el trabajo de todo el área comercial de Excal, un departamento que surgió a medida también con este... de este Plan, que a través de sus más de cinco mil trescientas cuarenta y siete visitas a empresas pudieron difundir todas estas herramientas a los empresarios de la Región y trabajar, como decía anteriormente, de manera personalizada, cubriendo sus necesidades y sus expectativas de salida al mercado exterior.

Otro elemento importante en este área de información fue, precisamente, la puesta en marcha de esos foros de internalización empresarial, que vinieron realizándose anualmente y que han contado en este I Plan, o contaron en este I Plan, con más de seis mil seiscientas participantes y con la presencia de destacados ponentes, y que abordaron mercados tan de actualidad en este I Plan como China o India, o países del Este y Brasil, en el conjunto de los años hasta la actualidad.

En el eje de formación, cabe destaca que en estos cuatro años se proporcionó formación especializada a jóvenes de la Región a través de los másteres y cursos de comercio exterior impartidos por todos los organismos implicados en el Plan. Así se ha conseguido formar -hablo de datos referentes al I Plan, que es el balance en el que me encuentro- de más de doscientos setenta y seis alumnos, algunos de los cuales se incorporaron en su momento a la red exterior de Excal, al programa Castilla y León Exporta, que contaba en ese momento ya con

más de doscientas empresas colaboradoras involucradas, o bien a través de los consorcios o a través de las propias empresas regionales que se fueron... consorcios que se fueron poniendo en marcha en las propias empresas regionales.

Paralelamente, se han desarrollado también acciones formativas en jornadas, cursos, seminarios de comercio exterior, con más de cinco mil participantes. Y buenos resultados están obteniendo también los programas de promotores de tutorización en destino, que fueron creados en el último año del Plan y que contaron ya en ese momento con nueve empresas acogidos en él, cuatro plataformas de compraventa para la promoción y comercialización de los productos; el programa Retorno, con treinta y ocho empresas involucradas; o cinco proyectos inductores que aglutinaban intereses comerciales de bastantes empresas, de varias empresas.

Creo que destacar en este punto el esfuerzo importante que ha supuesto en cuanto a la formación de jóvenes de esta Región en perfiles que el mercado no disponía en ese momento, perfiles de técnicos comerciales, que han sido a lo largo de estos periodos pues aportados a las empresas para cubrir sus necesidades de... de exportación y creo que, además, con excelentes resultados.

En el capítulo de promoción, el eje central de las actuaciones cabría destacar que se han... que se dedicaron en el I Plan a más de tres mil actividades de promoción dirigidas a medio centenar de países, en las cuales se han producido más de catorce mil participaciones de empresas de la Región. Todas estas acciones iban dirigidas a posibilitar que los productos y servicios regionales estuvieran presentes en los principales mercados, consolidando y abriendo también nuevos destinos donde las empresas pudieran competir.

En el periodo dos mil cuatro-dos mil siete, podemos hablar de ese número total de tres mil acciones, más de mil doscientas llevadas a cabo por ADE Internacional (Excal), trescientas treinta y cuatro por el Icxex o mil cuatrocientas por parte del ICEX; y con participaciones también importantes que en el caso de ADE Internacional supusieron ocho mil setecientos participantes, dos mil cien en el caso de las Cámaras o tres mil cien en el caso del ICEX.

Toda la actividad exterior se ha visto en muchos casos también respaldada por presencia importante de empresas, de autoridades, que han acompañado a las delegaciones empresariales en viajes institucionales y que han abierto también las puertas institucionales de estos países en destinos estratégicos, con el fin de incentivar esos contactos empresariales con Castilla y León y, en muchos casos, pues aquellos aspectos más

delicados de la parte diplomática que... que pretendían abrirse en estos países, como pueden ser temas, por ejemplo, sanitarios.

Polonia, Hungría, Corea del Sur, Seattle, Japón, China, Israel, México, Oporto, Argentina, Chile o Francia han sido, entre otros, destinos principales de estas acciones institucionales, saldadas en algunos casos con importantes acuerdos para la Comunidad.

Uno de los elementos principales, también, de apoyo en todas estas tipos de acciones ha sido, si duda, la red exterior de promotores y centros de negocios y oficinas de Castilla y León. Desde la inauguración del primer centro de negocios en Varsovia en mayo del año dos mil cuatro, coincidiendo, además, con aquella ampliación de la Unión Europea, la red exterior se ha desarrollado de forma muy significativa, hasta contar, al final del Plan, con centros de negocios en Budapest, Madrid, Bruselas, Miami y oficinas en Düsseldorf, Nueva York, Londres, México, Estocolmo y Bucarest.

Además, a través de la propia red de promotores se cubren mercados como Francia, Argentina, Marruecos y Chile... y China y, por supuesto, todo su entorno. No voy a entrar en los datos de las cifras de negocios, pero, si tienen interés, puedo después detallarlos con el número de consultas, misiones comerciales, informes, visitas a ferias, agendas, etcétera.

Desde que se ha iniciado el Plan, por lo tanto, se han creado también cuarenta y cinco consorcios y agrupaciones de exportación, con los que doscientas cincuenta pymes han podido salir al exterior, y se han constituido sesenta clubs de exportadores, que han aglutinado a más de mil doscientos participaciones empresariales. Este es un hecho importante, que por primera vez también se produce en este I Plan, que es precisamente la cooperación para la salida del exterior... al exterior, materializándose en acciones concretas que es la constitución de formas jurídicas, como son estos consorcios para la exportación.

En el ámbito de la cooperación internacional, se ha apoyado la promoción a estos consorcios de exportación que agrupan, pues a estas empresas a las que me he referido anteriormente; creando también grupos exportadores que han aglutinado a más de doscientas empresas y esos clubs exportadores. Se han organizado los foros y se ha dado, fundamentalmente, asistencia técnica y colaboración institucional; y se ha iniciado también, en este I Plan; se inició, la introducción en lo que fueron los principales programas de cooperación internacional, por ejemplo, con un ámbito especialmente interesante desde el punto de vista de los concursos y la contratación, como han sido los organismos multilaterales.

En el área de captación de inversiones, que en aquel momento se une a la estrategia de salida al exterior de la empresa para la búsqueda de nuevas inversiones, se han abordado diversas actuaciones, desde lo que son los soportes informativos para las empresas o promocionales de la Región, a través de los diferentes folletos, materiales promocionales, etcétera, como también las presentaciones promocionales y los contactos con esos mercados exteriores para la búsqueda de nuevas empresas o de nuevas oportunidades de inversión para nuestra Región en aquellos sectores en los que también se esperaba un mayor potencial de crecimiento, o se pretendía, para esta Región.

Se han desarrollado y mantenido permanentemente todas las bases de suelos, naves industriales y edificios de la Región para facilitar una información actualizada, al día, para cualquier potencial inversor que buscara, precisamente, su asentamiento en Castilla y León.

Se han hecho presentaciones de inversión de Castilla y León tanto en España como en entornos geográficos considerados mercados objetivo para estos proyectos de inversión.

Se ha participado en ferias internacionales, que han supuesto foros de encuentro con potenciales inversores en todos los sectores estratégicos, hasta un total de sesenta y ocho.

Y se llevó a cabo una cooperación, también, intraeuropea internacional para la captación de misiones provenientes de otros continentes.

Hemos tenido participaciones en acciones promocionales conjuntas con proyectos europeos de cooperación regional para la captación de nuevas inversiones, en acciones promocionales conjuntas de proyectos de cooperación para otros sectores y áreas geográficas; se han firmado también acuerdos con inversores o con personas o empresarios de referencia en los mercados de destino para buscar ese potencial inversor. Y se han desarrollado también estrategias sectoriales para la captación de estas inversiones, con acuerdos también institucionales a través de asociaciones en destino, a través de los principales gobiernos o instituciones en estos mercados, en estos países de referencia, con los que se ha mantenido esta relación.

La gestión, por supuesto, de proyectos individualizados para cada uno de los... inversores, yo creo que esto fue otra de la cualidad del Plan de Internacionalización que permitió un trabajo individualizado no solamente con aquellas empresas de Castilla y León que salían hacia el exterior, sino también con aquellos que buscaban entre sus posibles destinos de inversión Castilla y León. Y para ello, hubo un equipo también, es decir, que empezó a funcionar en esta etapa, pensado

precisamente para acompañar al inversor en todas sus etapas, darle información personalizada, acompañarle en todas sus gestiones y facilitar, en definitiva, su entrada en la Región y su asentamiento.

Y también se realizó en este... en esta época, en esta etapa, el establecimiento del centro fijo de captación de oportunidades de negocio en Madrid, que con más de setecientas treinta acciones realizadas en esta primera etapa para la captación de oportunidades de negocio o acciones de promoción de Castilla y León como destino de inversiones y contactos de empresas se ha demostrado como un centro importantísimo en un mercado de absoluta referencia para Castilla y León en cuanto a la captación de inversiones.

A partir de ahí, que fueron... que es lo que puedo comentar en cuanto a los principales objetivos y valoración de lo que ha sido el Plan en su evaluación, hacían referencia en su petición de comparecencia a aquellas observaciones y recomendaciones del Consejo para la Internacionalización Empresarial. Estos Consejos se celebraron entre los días doce de febrero y veintiocho de abril de dos mil ocho, y, aparte de las reuniones que en todo este proceso intermedio se pudieron dar, aquí se sentaron de mane... de alguna manera un poco las bases del análisis de este I Plan y también las recomendaciones para lo que en este momento constituía ya el grupo de trabajo para la elaboración del II Plan.

Sin entrar al detalle de cada una de esas aportaciones, porque al final están contenidas en lo que son los objetivos en los que se basa el II Plan, sí destacar que todas las instituciones participantes, tanto las Cámaras de Comercio a través de su representante, su Presidente, Manuel Vidal, como la Delegada del ICEX, Isabel Clavero, en Castilla y León, los representantes empresariales en aquel momento Sebastián Arias Tobalina por el Grupo Indal y Juan Manuel González Serno por el Grupo Serio... Siro, así como el Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid, don José Rolando Álvarez, coincidieron en aquel momento en valorar este Plan y leo textualmente algunos extractos del acta como una excelente herramienta de apoyo a la exportación; había sido un buen elemento contar desde el principio con una mayor vinculación entre innovación e internacionalización, para dinamizar el sector y apostar por la competitividad.

La delegada del ICEX hacía igualmente un balance positivo, y hacía hincapié en que las empresas, en este momento, a final de ese Plan, tenían información, estaban exportando y, como cualidad adicional, demandaban cada vez servicios más avanzados, aunque mostraba su mayor penetración en el mundo de la... de la internacionalización; así como destacaba la incidencia positiva del plan en la balanza comercial de Castilla y León.

El representante del Grupo Indal hacía referencia, por ejemplo, a cuestiones como el incremento del tamaño de las pymes, necesaria para la salida al exterior, o, en su caso, la vertiente de cooperación, y la necesidad de continuar insistiendo en el área de formación para ampliar el número de alumnos que se pudieran poner a disposición de estos programas, y, por lo tanto, su vinculación con las empresas.

En definitiva, y sin ser más extensa, todas esas observaciones y recomendaciones vertidas por los miembros del Consejo para la Internacionalización sobre este I Plan fueron tomadas en consideración para la elaboración del II Plan 2008-2011, en el que, en resumen, se debían de tener en cuenta las nuevas circunstancias de la economía mundial -ya por aquel entonces iniciaba sus cambios de tendencia-, el alto grado de cumplimiento de los objetivos anteriores y el posicionamiento real de nuestras empresas en materia de salida al exterior.

En resumen, creo que el balance de este I Plan -en... en el ámbito de lo que ha sido un plan, además, transversal, es decir de todas estas instituciones, y en boca de todos de ellos me permito hacerlo hoy- es un balance muy positivo, puesto que alcanzó sus principales objetivos: conseguir que más de tres mil empresas operaran en el exterior -en concreto en el año dos mil siete eran tres mil doscientos seis-; se ampliaron los mercados de destino -en dos mil cuatro el 85% de las exportaciones iban destinadas a la Unión Europea, y en dos mil ocho esa cifra está situada, en estos momentos, en un 78%, con una gran importancia de países nuevos en la ampliación de la Unión Europea, en Asia, Latinoamérica o África-; y se ha producido también una importante diversificación sectorial, que ha reducido nuestro peso de la automoción en el conjunto de las exportaciones, pasando de un 68% en dos mil cuatro a un 56% en dos mil siete.

Por lo tanto, con estas cuestiones, considerábamos cumplido el balance y los objetivos que se propusieron o que se plantearon por parte de los organismos que formamos parte del I Plan de esa internacionalización.

Y a partir de aquí, entro en lo que sería ese II Plan, que, sobre esta base, sobre el trabajo realizado en el I Plan, fija, como decía, unos nuevos objetivos, una nueva trayectoria, que fundamentalmente pretende consolidar esa actividad exportadora y, en definitiva, contiene las líneas estratégicas para profundizar en esa apertura que se había producido de la economía de Castilla y León hacia el exterior en los cuatro años anteriores.

Cuenta en esta ocasión, este Plan, con una dotación presupuestaria de 70 millones de euros, que es aportada por las diversas instituciones que intervienen en su desarrollo: Junta, cámaras, comercio... juntas, cámaras de comercio e ICEX. Y recogo como objetivos genera-

les principales, en primer lugar, promover la participación de nuevas empresas en el proceso de internacionalización, a la vez que consolidar la actividad ya existente, y, en tercer lugar, profundizar en la diversificación de sectores exportadores y mercados de destino, para conseguir duplicar, por un lado, las exportaciones de las empresas regionales en sectores no ligados a la automoción, e impulsar la captación de proyectos de inversión en la Región.

Para conseguir estos objetivos, el Plan se propuso, además, por un lado, fomentar la cooperación internacional a través de alianzas empresariales y la participación de las empresas de la Región en redes y consorcios nacionales e internacionales; favorecer el incremento de tamaño de las empresas regionales; apoyar su presencia en mercados internacionales; y mejorar la percepción que de Castilla y León se tenía en el exterior, creando una imagen reconocible asociada con la calidad, la innovación y la historia, con el fin de proporcionar un valor añadido a las empresas y sus productos en el entorno internacional.

Como principales novedades, por lo tanto, la ejecución de este II Plan para la Internacionalización se lleva a cabo a través de un conjunto de acciones que se estructuran de nuevo en los cinco ejes que ya recogía la anterior estrategia de internacionalización -información, formación, promoción, cooperación y captación de inversiones-, pero incluye una sexta línea novedosa en la que hemos puesto máximo interés, que es precisamente la internacionalización de la I+D+i.

Con esta nueva línea de acción se pretendía, en primer lugar, triplicar el nivel de retornos de los fondos europeos percibidos por el nuevo programa marco de la Unión Europea en relación al anterior programa; lograr una mayor proactividad de las empresas en materia de I+D+i mediante su participación en alianzas que favorezcan la introducción y el desarrollo de las nuevas tecnologías en nuestro sistema productivo; y contar en dos mil once con aproximadamente unos trescientos actores regionales en el ámbito de las redes de excelencia y proyectos de I+D+i nacionales e internacionales.

En definitiva, abríamos una nueva etapa en la que, coincidiendo con el cambio de Región Objetivo Uno a Región Objetivo Dos de nuestra Comunidad, teníamos que salir a competir por esos fondos europeos en materia de investigación, y teníamos que favorecer la presencia de nuestras empresas en el ámbito internacional en todos aquellos proyectos de cooperación y de investigación a nivel europeo y, en general, internacional, para hacer posible, precisamente, esta consecución de la internacionalización de la I+D en sus dos vertientes: la internacionalización de la empresa y su actividad, y también la internacionalización del conocimiento y la gestión. Es decir, poder poner también al servicio de

otros proyectos de otras empresas en otros mercados la gestión y el conocimiento que estas empresas habían conseguido.

Otra de las actuaciones innovadoras consistía en el apoyo a la internacionalización desde una perspectiva sectorial. Yo he hablado antes de que el I Plan fundamentalmente buscó una... un trabajo muy personalizado, muy directo, con todas las empresas. En este Plan, por supuesto, se mantiene esa tendencia. Seguimos creyendo que es fundamental y necesario ese contacto directo, personalizado, para la salida al exterior de las empresas. Pero también, basadas en esa... en esa línea de cooperación, y sobre todo en una línea sectorial, el poder agrupar esos intereses y conseguir que las empresas salgan juntas en lo que son objetivos de política sectorial o política industrial, favoreciendo así también la interacción entre los sectores emergentes y los sectores consolidados.

En tercer lugar, se planteó también un fortalecimiento de la red exterior regional, mediante estrategias basadas en el concepto de cooperación empresarial internacional, apoyando proyectos individuales de expansión y crecimiento internacional para su implantación en el exterior. Damos un salto cualitativo y no estamos pensando solamente en la promoción y en la salida al exterior de productos de las empresas de Castilla y León, sino que pensamos en el crecimiento de las empresas de Castilla y León desde la óptica o desde la necesidad de que tienen que crecer e implantarse en otros mercados también, y establecemos así protocolos de actuación específica para cada proyecto en sus distintos ámbitos de ejecución. Y este es un programa concreto que estamos ejecutando de apoyo a la implantación en mercados exteriores.

Para alcanzar todos estos objetivos, el nuevo Plan se marcó dos estrategias, íntimamente relacionadas, que son: por un lado, esa sectorialización, consolidando los sectores con una gran tradición exportadora e impulsando otros emergentes; y también la estrategia de mercados o geográfica, dirigida, por tanto, a aquellos mercados con ventas consolidadas, como a aquellos otros mercados que suponían nuevas oportunidades para las empresas de la Región actuales o en un futuro inmediato.

Entre esos sectores consolidados con tradición exportadora y mayor propensión a exportar, podemos destacar la automoción, la industria agroalimentaria, la industria química o farmacéutica, que, en conjunto, suponen alrededor del 80% de las exportaciones regionales. Pero también destacar como novedades sectores con creciente importancia en la balanza comercial, con un número relevantemente importante de empresas exportadoras, como son los de producción y transformación de metales, los bienes de equipo, material y maquinaria eléctrico, madera y mueble,

papel, editorial y artes gráficas, piedra natural, envase y embalaje, textil y confección o nutrición animal; y aquellos que denominamos "sectores emergentes", que pueden ser claves en el futuro para la economía regional, y entre los que podemos destacar el sector de las TIC -y, dentro de él, el subsector de tecnologías de movilidad-, la biotecnología, el sector aeronáutico, movilidad, ingeniería, consultoría o energías renovables. Esto, por lo tanto, desde el punto de vista de lo que sería esa estrategia sectorial: a qué sectores nos dirigimos en cuanto a la oportunidad de exportación.

Y en cuanto a la estrategia de mercados, el nuevo Plan predetermina, por un lado, una serie de mercados que denomina "de consolidación", que son los mercados más tradicionales: los países de la Unión Europea antes de la ampliación y Estados Unidos, que venían concentrando tradicionalmente una mayor parte de las ventas regionales al exterior. Por otra parte, se destacan en este Plan un nuevo conjunto de mercados que denominamos "mercados emergentes", como son China, India, Brasil y Rusia, así como los países del sudeste asia... ¡huy!, perdón, asiático, que ofrece un enorme potencial. Otro de los mercados que señalaba el Plan es el de los países latinoamericanos, especialmente Méjico, Argentina, Chile, o también Colombia o Panamá; aunque también se reseñan otros países, como decía, en la zona, con un... con un elevado potencial importador. Y, por último, en la estrategia agrupa bajo el nombre de "mercados estratégicos"... el Plan, bajo el nombre de "mercados estratégicos", aglutina a una serie de países que diferencia en mercados donantes, mercados de la ampliación europea y mercados objetivos para sectores concretos.

Los primeros -los mercados donantes- son mercados prioritarios para la labor de captación de inversiones hacia la Comunidad Autónoma; y se señalan, entre ellos, países nórdicos, Israel y Japón, con los que la Región ya tiene alianzas, consorcios estratégicos o locales, o donde se poseen centros de negocios.

Y, por su parte, los mercados de la ampliación de la Unión Europea, entre los que también se incluye a Turquía, que ofrecen nuevas posibilidades de cooperación y promoción para las empresas de la Región. Y de ahí que el Plan incida en que las acciones dirigidas a la Europa Central y del Este, donde la Comunidad ya cuenta con centros de negocios y oficinas, como son las de Polonia, en aquel momento Hungría, hoy también Rumanía, capaces de prestar asistencia a otros países del entorno.

Respecto a los mercados objetivo para determinados sectores, el Plan identifica especialmente Marruecos como destino de gran interés para empresas auxiliares relacionados con la automoción y su industria auxiliar, o para el campo logístico.

Finalmente, el Plan considera el entramado político institucional de la Unión Europea en Bruselas como un mercado en el que hay que desarrollar y fomentar. Y de ahí que se proponga su... el reforzamiento de las acciones de información institucional de promoción de la Región en este ámbito y de cooperación con las distintas instituciones europeas.

En conclusión de lo que ha sido mi intervención, puedo decir que el I Plan consiguió sus objetivos de dotar al tejido empresarial de la Región de un mayor volumen de empresas, de un incremento en el volumen de las importaciones, de una importante diversificación, y que, por lo tanto, nos situó... o el Plan "el I Plan" se anticipó a situar a esta Comunidad económica en una de las economías más "en este momento" diversificadas en cuanto a mercados y sectores. En definitiva, a posicionarse mejor de cara a momentos complicados como el que vivimos actualmente.

El II Plan ha seguido apostando por el trabajo en el volumen, en la búsqueda de nuevas empresas introducidas en el ámbito de la exportación, en la búsqueda de nuevos mercados exteriores. Creo que debemos hablar de tener instrumentos flexibles, en un marco cambiante como es el de la internacionalización, para poder adaptarnos a esos movimientos económicos, y estar presentes en cada momento en aquellos sectores o en aquellos mercados que se van demostrando como de mayor interés; y también "como decía" de ser capaz, de la misma forma, de dar respuesta a las necesidades individuales de empresas o colectivos de sectores que han demandado programas de internacionalización que van más allá de la pura promoción o exportación.

Es por ello por lo que se potenciará también en este Plan "y que es en lo que estamos trabajando" la cooperación internacional y la I+D+i, en un Plan que incide especialmente en la parte cualitativa de servicio a las empresas en la Región. Muchas gracias.

**LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES):** Muchas gracias, Viceconsejera. Señorías, se inicia una... un turno para todos los Portavoces que desean intervenir, fijar posiciones, formular preguntas o hacer observaciones. Por parte del Grupo Parlamentario Socialista, su Portavoz, don José Miguel Sánchez Estévez.

**EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ:** Sí. Gracias, señora Presidenta. En principio, una... una cuestión a... a la... a la intervención inicial; a don Pascual Fernández le sustituye "es una sustitución añadida" don Óscar Sánchez. No habíamos comunicado esta sustitución.

Agradecer a la señora Viceconsejera de Economía, y a su equipo "veo por allí al Director General" pues la amabilidad de comparecer a esta Comisión y su exhaus-

tivo informe sobre las acciones, sin las cuales, evidentemente, la internacionalización empresarial de Castilla y León, pues no hubiese avanzado.

Pero permítanme que me refiera, primero, a las motivaciones del Grupo Parlamentario Socialista para pedir esta comparecencia, y también a cómo los datos y los efectos de las acciones se traducen en el estado actual de nuestro sector exportador, y cuáles son las debilidades que, a nuestro juicio, permanecen, y que, evidentemente, deben superarse o de... con el II Plan de Internacionalización Empresarial.

El Plan de Desarrollo Regional de Castilla y León 2000-2006, en el eje de la intervención número uno, "Apoyo a la actividad productiva, competitividad y pymes", planteaba en el apartado 1.4 una serie de líneas estratégicas y de acciones de apoyo a la internacionalización y promoción exterior de nuestras empresas. Y, todavía en el... en ese ámbito de Objetivo Uno, pues se enmarcó, evidentemente, este Plan de Internacionalización Empresarial de Castilla y León que usted ha detallado, que fundamentalmente, pues buscaba la modernización, dinamización, diversificación productiva y económica, en tres ejes: promoción internacional de las empresas, cooperación empresarial e institucional, y atracción, captación de inversiones del exterior.

El documento, entonces, hacía una radiografía del sector exportador y, en el balance del... y el balance del I Plan aparece en el II Plan de Internacionalización, y, evidentemente, usted ha abundado mucho pues en las acciones que se han llevado a cabo con el mismo.

Entonces, el Grupo Socialista, teniendo en cuenta estas consideraciones, pues planteó en estas Cortes la posibilidad, primero, de examinar o considerar una evaluación, o un balance completo, del Plan de Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2004-2007; y, por otra parte, nuestra idea era haber... haber, digamos, podido proponer al Consejo de Internacionalización Empresarial objetivos, medidas y acciones para incorporar al futuro II Plan de Internacionalización 2008-2011.

Con motivo de ello, pues se presentó una proposición no de ley en estas... en esta Comisión, que fue debatida en la Comisión de Economía, se tradujo en la aprobación de una propuesta de resolución acordada con el Grupo Parlamentario Popular en los siguientes términos: "Primero, presentar a la consideración de las Cortes de Castilla y León la evaluación final del Plan para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León 2004-2007, con las observaciones y propuestas que el Consejo para la Internacionalización Empresarial de Castilla y León formule "usted lo ha hecho en este momento". Y, en segundo lugar, presentar a las Cortes de Castilla y León el futuro II Plan de Internacionalización Empresarial 2008-2011".

Esta propuesta fue aprobada, por acuerdo de todos los Grupos, el veintiuno de febrero de dos mil ocho, y vuelvo a repetir que tenía origen en una proposición no de ley del Grupo Parlamentario Socialista.

Pasó cierto tiempo, y la Junta no pidió comparecer, después de aprobarse esta propuesta; y, por tanto, el Grupo Parlamentario Socialista presentó la solicitud de comparecencia el dos de mayo del dos mil ocho, precisamente sobre estos temas que estamos tratando hoy.

Señorías, el Acuerdo Marco para la Competitividad y la Innovación Industrial, de diciembre de dos mil siete, abundaba en actuaciones de promoción comercial, de captación de inversiones, orientado también todo a la economía en su conjunto, e impulsando las acciones de cooperación. Hay una serie de objetivos, y sobre todo inciden en fomentar la promoción comercial en el exterior, etcétera, etcétera.

Y el Marco Estratégico de Competitividad dice lo siguiente: "La expansión y diversificación del tejido empresarial y un tamaño adecuado de las empresas son requisitos necesarios para conseguir un tejido empresarial consolidado y con la masa crítica suficiente que permita a la economía castellana y leonesa incrementar sus cuotas de mercado, tanto a nivel nacional como en los mercados internacionales".

Como ustedes saben, hay una problemática que es que el 94-95% de nuestro tejido empresarial son pymes. Había y hay una excesiva concentración en un número reducido de... de sectores, ¿eh?: la automoción, material de transporte, agroalimentaria... Hay necesidad de constituir *cluster*, alianzas estratégicas y consorcios. Y voy a hacerle algunas puntualizaciones a los datos que aparecen, tanto en el balance del I Plan de Internacionalización Empresarial como, evidentemente, a los que amablemente nos ha facilitado.

Pues mire, la Junta facilita una cifra sobre empresas exportadoras de tres mil doscientas seis empresas exportadoras, ¿eh?, y lo considerará un balance muy satisfactorio; pero, mire, aunque la Agencia de Protección de Datos no permiten, pues, facilitar listados muy exhaustivos, el INE y el ICEX calculan unas mil quinientas/mil ochocientas empresas exportadoras habituales en Castilla y León. Concretamente, tengo aquí unos datos de información comercial española, donde, en el dos mil seis, habla de mil ciento sesenta empresas exportadoras. La mayor parte de ellas -trescientos cuarenta y nueve- se dirigen a Francia, doscientas diecisiete a Alemania, ciento noventa y siete hacia Estados Unidos, ciento setenta y cuatro hacia Italia. Y el volumen de exportaciones, pues sigue encabezado por Francia, y en... en, concretamente, en el año dos mil seis, era... era Italia -creo que ahora no-.

Con esto, queremos decir que, realmente, el porcentaje de empresas exportadoras sobre el total de empresas de nuestra Comunidad Autónoma, aún... aun dando por válida su cifra de tres mil doscientas seis, es del 1,9%, cuando el ideal, según los expertos, sería alcanzar, al menos, un 3% de nues... de empresas exportadoras sobre las ciento setenta y tres mil empresas que tenemos en Castilla y León. Y le incido en lo que le decía antes: empresas habitualmente exportadoras, entre esas tres mil doscientas seis, pues es posible que solo sean la mitad.

Respecto a las estadísticas de comercio exterior, tengo por aquí algunos datos de participación del comercio exterior de la Comunidad sobre el total de España. Miren ustedes: en el año dos mil, 6,64 nuestras exportaciones sobre el total de las exportaciones españolas. En el año dos mil cuatro -cuando comenzaba este Plan-, 6,27. Van disminuyendo su participación en el montante global de las exportaciones, en la cuota global de mercado, y en el dos mil siete, cuando termina este Plan, tenemos 5,24. Es decir, se ha perdido 1,03. Estamos por debajo del PIB de la Comunidad. Y en el año dos mil ocho, el resultado es un 5,10; es decir, seguimos perdiendo, digamos, porcentaje respecto al total de las exportaciones españolas.

Por tanto, por tanto, durante la vigencia del I Plan de Internacionalización Empresarial se ha perdido 1,03% de porcentaje exportador respecto del total de las exportaciones españolas.

A partir del dos mil cinco hemos sufrido una caída relativa, continuada, y en el año dos mil siete, por ejemplo, las exportaciones de Castilla y León habían crecido un 4,70 y en cas... y en España 6,47; ya sabemos que la balanza es mucho más equilibrada en Castilla y León, eso es evidente. En el año dos mil ocho, las exportaciones de Castilla y León han descendido -1,73 y a nivel nacional han aumentado +1,71. Ese es el primer año de vigencia del II Plan de Internacionalización.

Estamos con ese cinco, 5,24, 5,10, estamos muy lejos del 8% sobre el total nacional que el señor Herrera -y aquí tenemos titulares, si los quieren ver- fijó como objetivo hace cinco años.

Y también, en el pasado año dos mil ocho no se ha conseguido la cifra récord que el señor Presidente Herrera anunciaba, con ocasión de la entrega de diplomas a los alumnos del máster, cuando hablaba de unas exportaciones por valor de 10.000 millones de euros; nos hemos quedado en 9.500, poco más.

Entonces, hay más empresas exportadoras, pero el volumen no aumenta lo suficiente para aumentar la participación en el total nacional. Las importaciones se

han ido contrayendo, han decrecido; siempre las importaciones estaban, pues punto/punto y pico por debajo respecto a las exportaciones. Y claro, la balanza comercial se mantiene... ha tenido ligeras oscilaciones, pero cuando tiene saldo positivo se debe fundamentalmente, por ejemplo, a que ha habido un descenso... en el año dos mil ocho, ha habido un descenso continuado de las importaciones. Los saldos positivos anteriores eran más modestos.

Entonces la contención en el descenso de las exportaciones de los grandes sectores multinacionales, ¿eh?, no es compensada por sectores como alimentos, manufacturas, industrias, TIC, etcétera. Y, precisamente, la balanza, la balanza positiva se debe fundamentalmente a ese descenso de las importaciones.

Mire, por sectores, por sectores, aunque nuestra economía, pues tiene, digamos... parece que se ha diversificado un poco nuestras exportaciones -usted hablaba antes de... de que ha disminuido un poco el peso del sector del transporte, de la automoción-, pues lo cierto es que el sector de los alimentos está todavía en el 10,5, es el cuarto sector, cuando Castilla y León tiene muchas más potencialidades y a nivel nacional incluso está en el 13% las exportaciones del sector alimenticio. El sector del automóvil está, pues en cifras entre el 44, el 50%, el sector de... de automóviles y del material de transporte; si sumamos material de transporte sube un poco más. El hierro, o sea, lo que son las semimanufacturas están en el 26,2%, ¿eh? Y los bienes de equipo, ¿eh?, están en el 13%.

Esto quiere decir que no hay suficiente diversificación, no hay suficiente diversificación, y esa diversificación, pues, digamos, no se ha producido tanto como parece que la Junta comenta.

Eso eran datos de dos mil siete, tengo aquí datos del dos mil ocho. Por ejemplo, maquinaria y equipo de transporte, 54%, o sea, hemos vuelto a subir en participación; que está bien, pero lo importante sería que hubiera otros sectores que aportasen más. En químicas no crece mucho, es un sector interesante, importante, está sobre el 13%, ¿eh? Y, vuelvo a repetir, alimentos, bebidas, etcétera, estamos en torno al 10/11, por debajo del conjunto nacional, 13/14. Y, lógicamente, la potencialidad de nuestro sector agroalimentario, pues debería, digamos, participar más en esas exportaciones.

Otro tema importante es la concentración geográfica de origen de nuestras exportaciones. Sigue siendo palpable que en el eje Valladolid-Palencia-Burgos se suman el 75% del total de nuestras exportaciones. Evidentemente, ahí están ubicadas las multinacionales, ¿eh?, con mayor capacidad de internacionalización -recordemos el informe del CES y el estudio del ForoBurgos, que lo comentan-, y nuestros sectores autóctonos, pymes, pues

todavía registran índices exportadores muy modestos. Todavía hay pocas agrupaciones -usted hablaba antes de agrupaciones, de consorcios- para exportación, hay pocos *cluster* de nuevas tecnologías, hay ochocientas empresas, como mucho, en el sector TIC, ¿cuántas de estas empresas exportan?

Y muy significativo, también, es, ya que hablamos de di... diversificación, el balance de comercio exterior con los países de la Unión Europea. En el año dos mil siete las exportaciones de España a la UE sumaron el 70%; las de Castilla y León, el 73%. Los países de destino eran prácticamente los mismos: Francia, Alemania, Portugal, Italia, Reino Unido, tanto en España como en Castilla y León. Lo que indica que los intentos de apertura y diversificación de la economía de Castilla y León en los nuevos mercados todavía no han tenido el efecto deseado, pese a las acciones del I Plan. Aun con la apertura de las delegaciones comerciales en los países del Este que se han incorporado a la Unión Europea, las cifras de las exportaciones a los antiguos PECOS pues se han estancado, aunque se tenga con algunos una balanza excedentaria. Y tampoco desde aquellos países se han recibido inversiones notables -hace poco tuvimos una pregunta oral, por eso no voy a incidir mucho en el tema de... de la ID, o sea de las inversiones, en esta Comisión-. Y, por ejemplo, le puedo decir que las exportaciones a Portugal, pues tienen valor muy superior a las... a las enviadas a Polonia, y tenemos ahí una dimensión ibérica y atlántica que hay que seguir, hay que seguir aunque sea un mercado, o entendamos que es un mercado consolidado. La propuesta nuestra es que haya una oficina comercial en Oporto y una delegación comercial en Lisboa.

Las importaciones, pues el 59% en el año dos mil siete recibió España de la Unión Europea, y Castilla y León recibió el 76. El saldo comercial con la Unión Europea fue negativo tanto de España como de Castilla y León. Sin embargo, Castilla y León concentra sus proveedores en un porcentaje más alto en la Unión Europea que en otros países.

Y ya respecto a los datos de dos mil ocho, España sigue teniendo un porcentaje alto de exportaciones a la Unión Europea, en torno al 70; las importaciones se diversifican más, sobre el 59. Pero Castilla y León tiene porcentajes más altos: exportaciones a la Unión Europea, el 75% o 76 sobre el total; nuestras importaciones, el 76%. Por ejemplo, Francia concentró el 32,68% de nuestras exportaciones y de allí recibimos el 38% de las importaciones.

Es decir, nuestras relaciones con los mercados considerados de la Unión Europea se mantienen porcentajes superiores al 70%, lo cual nos parece que está bien, pero desde luego que lo ideal sería que aumentasen, que esa cifra disminuyese, no porque exportemos menos a esos

países, sino porque aumentasen nuestras exportaciones a otros países emergentes, a otros países emergentes.

Y respecto a la concentración geográfica de nuestras exportaciones dentro de la Comunidad -antes hablaba de las multinacionales-, pues miren ustedes, datos de comercio exterior de Castilla y León por provincias, son datos de la propia Junta: Valladolid exporta el 35%, Burgos el 24, Palencia el 17 -evidentemente son los sectores fuertes de la automoción y material de transporte-, que alcanzan sumadas las tres el 77%. Una provincia como León solo exporta el 7,1%; Salamanca el 6,37; Soria el 3,3; Segovia el 2,36; Ávila el 1,9% y Zamora el 1,25.

Estas cifras, pues ponen en evidencia que hay una concentración muy importante de las empresas exportadoras en muy pocas provincias, concretamente en lo que denominamos el eje de la diagonal continental.

Y ya para ir terminando, hablaba usted antes de los países PECOS, de los países del este de Europa, y, efectivamente, de un informe, que también hemos debatido, del CES sobre la necesidad de exportar a esos países. Tengo aquí un informe del profesor Ontiveros, para Opex, que es un observatorio de la Fundación Alternativas, que nos advierte de los riesgos de contagio de esta Región hacia la Unión Europea, pues de temas financieros. Hay una situación preocupante, como ustedes conocen, y, como consecuencia, pues claro, en estos países, pues vamos a tener problemas, primero, porque van a tener una cierta tentación proteccionista; también hay problemas de financiación del sistema bancario y, lógicamente, pues tenemos que seguir intentando aumentar nuestra balanza comer... nuestra cartera de exportaciones con estos países...

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Señoría, le ruego vaya terminando.

EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ: ... y también tratar de recibir. Pero, pero, lo cierto es que la situación no es muy buena, ¿eh?

En cuanto... ya para ir terminando, hablaba usted también de los... los planes integrados de mercado a nivel de Castilla y León. Hay una serie de planes integrados de mercado, que usted conoce, que no arrojan grandes resultados de impacto. Sí, existen unos... unos pequeños crecimientos pues, por ejemplo, en el comercio con Estados Unidos unas décimas, en Brasil, en Rusia... con Rusia, con México; en todos ellos hay unas décimas de crecimiento... con India, con Argelia, con Marruecos, con Japón, pero la verdad es que... la verdad es que no... no hay grandes, digamos, grandes saltos en... en ese... en esos planes comerciales, que son prioritarios tanto para ICEX como para... para Excal.

Termino -ahora sí que termino-. ForoBurgos. España tiene una... un nivel de apertura de en torno al 60%. Nuestra Comunidad pues ha ido disminuyendo el nivel de apertura desde que comenzó el Plan de Internacionalización, que era un... un 44/45%, a un 36/37%. Tenemos un sector exterior todavía muy concentrado en la actividad de las multinacionales. Tenemos una elevada concentración de operaciones en el sector de automoción todavía, y es importante que el sector de automoción reciba todas las ayudas posibles, pero, claro, hay que diversificar. Y también Castilla y León tiene un peso, pues bastante reducido en algunas provincias lo que significa sus exportaciones.

Por lo tanto, es evidente que en el II Plan de Internacionalización Empresarial pues nos... hay muchas tareas que abordar, y, de todo lo que usted ha comentado -para no ser exhaustivo, y terminar-, pues sí que nos parece importante, nos parece muy importante esa dimensión que se le quiere dar a las empresas tecnológicas, a la I+D+i; y también, evidentemente, no podemos olvidarnos del... del idioma, del castellano como, digamos... o del español como, digamos, promoción internacional de Castilla y León y un elemento esencial y fundamental de la internacionalización de Castilla y León y de la proyección internacional. Muchas gracias.

EL SECRETARIO (SEÑOR NIETO BELLO): Gracias, Señoría. Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra, por un tiempo máximo de diez minutos, la Procuradora doña Rosa Isabel Cuesta Cófreces.

LA SEÑORA CUESTA CÓFRECES: Muchas gracias, Presidente. Buenas tardes, Viceconsejera. Gracias por su presencia hoy -lo he dicho al principio- en sede parlamentaria, y también a parte de su equipo, que la acompaña hoy, porque su presencia hoy es importante para evaluar el I Plan de Internacionalización Empresarial, así como exponer los objetivos y las estrategias que se van a desarrollar en el II Plan, que ya en este momento está en marcha.

Para empezar, el Grupo Parlamentario Popular desea reconocer el esfuerzo compartido y el importante camino que se ha venido recorriendo por quienes decidieron sumar esfuerzos en el año dos mil cuatro, y apostar por la internacionalización empresarial. Me refiero al Gobierno Regional, al Consejo Regional de Cámaras y al Instituto Español de Comercio Exterior.

Hablamos de una gran tarea, que se ha desarrollado en un corto espacio de tiempo, porque hablamos de una vigencia de tan solo cuatro años -dos mil cuatro-dos mil siete-, para poner en marcha y desarrollar la primera experiencia en la internacionalización empresarial de Castilla y León. Es un importante camino recorrido, por lo que este Grupo entiende que para valorar este I Plan hay que entrar en dos cuestiones

fundamentales, distintas, pero igual de importantes en esta primera experiencia.

La primera de ellas es valorar que es el I Plan de Internacionalización, y que eso supone que se ha tenido que superar, con mucho esfuerzo, la primera y difícil fase de concienciación y asesoramiento empresarial, alentando con mucho interés la apuesta inteligente de abrir negocios al exterior, de abrir los negocios de la Comunidad Autónoma al exterior, ayudando a detectar las necesidades más importantes para ese importante reto que es exportar, resolviendo y compartiendo esas primeras dificultades con los empresarios, codo con codo, día a día, en esa labor de exportación.

Creo que es evidente y fácilmente comprensible que esta primer... esa primera tarea de puesta en marcha ha tenido que ser difícil, pero, a la vista de los datos que usted acaba de aportar, ha ofrecido una imagen sobrada, se han conseguido los objetivos para Castilla y León que se marcaron, con una gran base exportadora en este momento, que va a ayudar a ser mucho más útil el II Plan de Internacionalización que se ha puesto en marcha.

Hoy ya se tiene más experiencia. Hoy, indudablemente, hay líneas de trabajo y de acción puestas en marcha, que van a servir de experiencia para el II Plan de Internacionalización. Ha sido una experiencia muy positiva para todos los actores de este I Plan. Se logrará tener mayor eficacia, por tanto, en el apoyo y en el asesoramiento a las empresas que deseen salir al exterior, tanto en eso como en la implantación concreta de un negocio fuera de España.

Se van a corregir, seguramente, y se están corrigiendo, algunos aspectos. Se van a mejorar otros, e incluso, como bien ha dicho usted, se van a introducir importantes novedades, como: conseguir la internacionalización de la I+D+i, impulsar las TIC para lograr una mayor competitividad del sector industrial, fortalecer la red exterior regional mediante nuevas e innovadoras y también personalizadas estrategias de cooperación empresarial, o el apoyo -como bien ha dicho- a la internacionalización, orientando a los sectores referencia en la política industrial regional.

Ha dado datos que para nosotros son muy importantes. Ha dicho que se han efectuado cuatro mil quinientas visitas directas a empresas, y que ha generado más de diez mil participaciones o actuaciones empresariales.

Por lo tanto, en este primer aspecto, el Grupo Parlamentario Popular quiere reconocer este gran esfuerzo de arranque, de partida, de todos los integrantes y participantes de este I Plan de Internacionalización. No se debe nunca infravalorar este esfuerzo, que hoy es ya un

camino recorrido, y que va a ayudar, sin duda, a obtener mejores resultados.

La segunda de las cuestiones -antes de entrar directamente en los resultados y en los objetivos- en esta valoración es dejar constancia de los importantes recursos con los que ha contado este Plan, y los objetivos que se marcaron inicialmente para el periodo de vigencia del mismo, y a los que nos debemos ceñir en este momento. Ambas cuestiones -medios y objetivos- son esenciales para valorar los resultados finales.

Insisto en la idea de que es importante conocer los importantes medios puestos a disposición de este I Plan que se está valorando, porque el compromiso del Gobierno Regional con la internacionalización de nuestras empresas no se debe valorar, aunque sea una parte muy importante, solo por el número de empresas que han aumentado su presencia en el exterior -parte fundamental pero no única- o las empresas que han aumentado la cifra de negocios y han diversificado mercados y productos -cuestión que usted también ha analizado de una manera muy detallada y que, de entrada, está suficientemente superada como objetivos-, sino también por los recursos materiales y económicos que se han puesto a disposición de este propósito y que han servido, de entrada, para construir con estos medios unas importantes y diversas líneas de trabajo y acción, que van a servir para dar continuidad en el futuro a este proceso de internacionalización.

Este I Plan de Internacionalización Empresarial ha contado con una dotación económica -quiero subrayar- de 55 millones de euros, con la coordinación y la cooperación del esfuerzo del Gobierno Regional, junto con el Consejo Regional de Cámaras de Comercio y del Instituto Español de Comercio Exterior, y con los medios y las acciones más importantes, todas ellas dirigidas para facilitar la salida de nuestras empresas al exterior.

Se han orientado esos esfuerzos en la dirección -como bien ha dicho usted, Viceconsejera-, en la orientación a la información, a la formación, a la promoción y a la cooperación para impulsar la internacionalización de las empresas. Yo me quiero centrar, fundamentalmente, en algo que me parece vital, de especial importancia para la salida al exterior, que es la promoción. Quiero subrayar la intensidad y la amplitud de miras en la labor de promoción, que ha dado unos francamente magníficos resultados.

Es importante incidir en los datos ofrecidos en este ámbito, esencial... ámbito esencial para allanar el camino y favorecer la salida de nuestras empresas al exterior. Ha sido, para el Grupo Popular, un gran acierto el apostar en esta línea de intensa promoción para crear un escenario internacional más favorable, más posible y

al alcance de nuestras empresas. Son tres mil actividades de promoción dirigidas a medio centenar de países, con catorce mil participantes de empresas de la Región; dirigidas a destinos -como bien ha dicho la Viceconsejera- tan diversos y tan diferentes, pero tan potencialmente interesantes como punto de referencia de... de aperturas de mercados como pueden ser Polonia, República Checa, Hungría, Chile, Argentina, Francia, etcétera. Este es un dato francamente importante para tener en cuenta la promoción de nuestro... de nuestras empresas fuera del... en el exterior.

La red exterior de promotores que se ha creado, los centros de negocios y oficinas de Castilla y León, o incluso las alianzas con socios estratégicos locales, como en China e Israel, han sido otro de los grandes aciertos para reforzar con suficiente solvencia ese futuro tan importante para nuestra Comunidad como es la promoción exterior.

Todos estos aciertos han dado resultados: cuarenta y cinco consorcios y agrupaciones de exportación, con los que doscientas cincuenta pymes han podido salir ya al exterior, tal y como usted nos ha confirmado, y han podido, además, constituirse sesenta clubs de exportadores, con mil doscientos participantes.

Esto, señora Viceconsejera, nos parece un dato de gran relevancia que indica un gran nivel de esfuerzo, de trabajo y de tesón, pero sobre todo de intensidad en la labor efectuada por todos los implicados en este proceso de promoción.

También las líneas de trabajo se han orientado hacia la captación de inversiones para enriquecer la comunidad empresarial y dotarla de una proyección internacional. Pues bien, todos estos ámbitos de trabajo, todas estas líneas de actuación han servido para ser hoy y para hacer hoy más fácil el reto de exportar. Y en todos ellos se ha actuado y se han obtenido importantes experiencias y resultados que, a buen seguro, van a servir de forma muy positiva para mejorar aún más los resultados del II Plan de Internacionalización.

Estamos hablando de que se han dado datos de cumplimiento de objetivos, y yo voy a resaltar tres que nos parecen fundamentales: en el año dos mil ocho usted ha dicho que se han superado los... las cuatro mil empresas que operan en el exterior. Se ha ampliado los mercados de destino; ha hablado usted de que en el dos mil cuatro el 85% de esas exportaciones iban a la Unión Europea, y en el dos mil ocho han bajado por la gran importancia que en este momento tienen los países de la ampliación, además de los países de la Unión Europea, la ampliación de esta, Asia, Latinoamérica o África. Y se ha producido una importante diversificación, que para nosotros también es de vital importancia para la economía de Castilla y León, una importante diversificación

sectorial, reduciendo el peso de la automoción sobre el total de las exportaciones regionales.

Bien. Las observaciones y recomendaciones del Consejo -como bien ha dicho la Viceconsejera- han servido para mejorar el II Plan de Internacionalización y han sido la base y la motivación de los nuevos cambios introducidos para la elaboración de este II Plan.

Creo que hace falta resaltar nuevamente los medios puestos a disposición para ese II Plan: va a contar -y se ha dicho aquí- con 70 millones de euros, con unos objetivos mucho más ambiciosos, que se apoyarán en el importante camino que ya se ha recorrido, pero que, además, va a utilizar y va a aplicar, favorablemente, todas las ventajas que van a tener en las leyes de trabajo ya puestas en marcha y en las acciones ejecutadas y ya puestas en marcha en el I Plan. Pero también va a tener leyes de trabajo nuevas, como no puede ser de otro modo; leyes de trabajo nuevas, con estrategias nuevas, que van a proyectar un II Plan mucho más ambicioso.

Quiero resaltar dos cuestiones importantes en esas dos estratégicas... estrategias que usted ha señalado:

La sectorización. Me parece importantísimo la consolidación de los sectores con gran tradición exportadora. También nos parece, como grupo político, muy importante que se centre también y se impulse otros sectores con creciente importancia y otros sectores emergentes dentro de la economía de Castilla y León.

La consolidación de los sectores de... con gran tradición, nos referimos a los que todos tenemos en mente, como los sectores de automoción, industria agroalimentaria o industria química y farmacéutica; pero cuando se habla de sectores con creciente importancia económica dentro de la economía de Castilla y León, hablamos del sector de la madera y el mueble, hablamos de la piedra natural y de otros... de otros sectores muy importantes. Y cuando hablamos de sectores emergentes, hablamos, fundamentalmente, de la biotecnología, de la aeronáutica, etcétera.

Es decir, estamos hablando de una gran diversidad de sectores que van a tener una gran proyección a través del II Plan de Internacionalización, a través de la sectorización, que nos parece una estrategia ideal para orientar este II Plan.

Y la segunda de las cuestiones como estrategia fundamental es la estrategia de mercados, diferenciando... diferenciando de forma muy positiva los mercados de consolidación de los mercados emergentes o de los mercados estratégicos a nivel mundial.

Por lo tanto, desde el Grupo Popular queremos resaltar que se ha recorrido un intenso y productivo camino,

se han volcado grandes esfuerzos, tanto económicos como personales, y de amplios colectivos de la Comunidad Económica... de la Comunidad de Castilla y León, consiguiendo unos excelentes objetivos al lograr que un importante volumen de empresas hayan ya iniciado en el ámbito de la internalización su exportación. Decir que más de cuatro mil empresas en el año dos mil ocho han iniciado y han llevado a cabo procesos de exportación desde... y lo continúan, además, en esa tradición, continúan esa labor de exportación, es dar un dato francamente positivo por el buen camino que se ha recorrido durante los cuatro años que ha tenido vigencia este Plan.

Lo único que desea el Grupo Popular es que, a través del II Plan, se consigan esos objetivos ambiciosos que se han planteado con las estrategias que usted ha defendido aquí, en sede parlamentaria, y podamos venir a valorar nuevamente, al finalizar el proceso, los resultados y los objetivos logrados por este II Plan. Muchas gracias.

**EL SECRETARIO (SEÑOR NIETO BELLO):** Gracias, Señoría. La señora Viceconsejera de Economía puede contestar a las cuestiones planteadas, bien de forma aislada o conjunta, por las distintas intervenciones.

**LA VICECONSEJERA DE ECONOMÍA (SEÑORA HERNÁNDEZ MUÑOZ):** Muchas gracias, Señorías. Bien, hacer un pequeño repaso, casi de manera conjunta, a ambas... ambas intervenciones, para destacar, en primer lugar, desde luego, la comparecencia gustosa en estas Cortes, a petición del Grupo Socialista, para dar estos datos hoy en esta sede, y lo haremos, además, cuantas veces haga falta o se nos reclame.

Me gustaría destacar, en primer lugar, dos cuestiones: por un lado, que los datos de los que hemos hablado, que a veces, parece que se quedan en frías estadísticas, son, por un lado, el esfuerzo desde el lado institucional de un conjunto de instituciones, en este caso las Cámaras, el propio Gobierno Nacional a través del ICEX y, por supuesto el Gobierno de la Junta de Castilla y León; pero también -y eso creo que es más importante todavía- es el reconocimiento o la traslación a datos de lo que es el esfuerzo de las empresas de Castilla y León, que creo que por encima de cifras en las que analicemos milésimas, y que ahora entraré en alguno de estos datos a los que se ha referido usted, creo que reconocen y ponen de manifiesto un esfuerzo titánico de nuestras empresas en su proceso de salida al exterior.

Y me gustaría, en primer lugar, reconocer, desde luego, este esfuerzo, porque son, desde luego, las empresas las que hacen posible estos datos y no los Gobiernos; los Gobiernos ponemos las herramientas, y

creo que tenemos, además, la obligación de hacerlo de la mejor manera posible. Pero seguro, estoy convencida, de que los datos que hoy tenemos, y que quiero destacar que marcan una tendencia absolutamente positiva en la labor de internacionalización de la economía que Castilla y León ha sufrido, desde luego es el esfuerzo -como decía- de estas empresas, de su tesón y de la respuesta que han dado a las instituciones en este conjunto de herramientas y que, desde luego, esta labor yo creo que ha tenido dos consecuencias importantes:

Por un lado, ha permitido un fortalecimiento claro de nuestro tejido empresarial. Es verdad -y coincido con usted-, es la realidad de nuestro tejido empresarial, es un porcentaje muy amplio de pequeñas empresas, y la labor de internacionalización, de exportación, es muy complicada desde un pequeño tamaño, y en esto hemos coincidido todos los agentes y el propio Gobierno en esta... en esta reflexión. Por lo tanto, tamaño es importante, pero creo que la labor de internacionalización -y le explicaré por qué- ha contribuido también a esta... a esta fortaleza, aun desde su tamaño.

Y, por otro lado, ha conseguido también algo muy importante, que yo creo que es la modernización en muchas de las estructuras de estas empresas, con la aportación a sus equipos, a sus grupos de trabajo de personal cualificado, de jóvenes de esta Región que se han formado en los... en los cursos de formación, en los máster, que han permitido incorporar -como decía- talento de esta Región a las empresas al servicio de una nueva tarea que había que encomendar y para la cual no había perfiles especializados en el mercado. Y yo creo que este Plan ha puesto a disposición de las empresas estas capacidades.

Decía que era importante el tamaño, y lo es, es fundamental, estoy de acuerdo; por eso no podemos cambiar el tamaño de las empresas de un día para otro, pero sí podemos animar, precisamente, a que se coope-re. Y la salida al exterior ha estado presidida en el I Plan, y de manera especialmente más intensa en este segundo, a un trabajo en cooperación, a una salida al exterior a través de figuras jurídicas, organizadas, que han permitido esa salida al exterior, a través de... de formas que tienen o que dan ese tamaño a través de esos consorcios de exportación, o, a veces, a través de agrupaciones para exportar en sectores o en temas concretos.

Hemos generado un programa de asesoramiento y de impulso a lo que es la presencia en el exterior, que, precisamente, ha facilitado también en esa implantación en el exterior de las empresas la búsqueda de socios y, por lo tanto, la consecución de tamaño en destino, consiguiendo posibles socios también para implantar negocios fuera.

Y hemos puesto también a disposición de las empresas algo que también puede durante este proceso de crecimiento de nuestra empresas suplir el tamaño, que es dotarles de agentes promotores en destino que trabajan también para estas empresas y que, de manera organizada, hacen esa labor de promoción, de comercialización de esos productos para un conjunto de empresas o sectores en el exterior, sin necesidad de que ellos tengan que crear esas estructuras fuera. Por lo tanto, creo que desde el punto de vista de tamaño hemos hecho una labor importante y que muchas de nuestras empresas hoy han suplido esa carencia, en lo que es nuestra concepción, nuestro tejido empresarial normal, a través de esos programas, y, desde luego, muchas de ellas han ganado en tamaño, y esa es una realidad constatable, a través de su crecimiento en el exterior.

En cuanto al volumen de las exportaciones, sectores y mercados, que creo que son las tres claves al final del Plan, yo creo que se ha trabajado intensamente y que lo que hay que analizar, en primer lugar, es un poco la tendencia. Es decir, estos procesos no son procesos en los que se cambie de un día para otro; es decir, las tendencias en estos cambios en la economía pues son periodos largos -los de maduración-, pero creo que en este caso podemos hablar de una tendencia absolutamente positiva y en el camino adecuado.

Bien es verdad que habrá que hacer también reflexiones en este momento en relación con la situación económica que vivimos en este país y la crisis financiera internacional a la que nos estamos enfrentado todos, y que está, por desgracia, afectando ya a todos los países en el conjunto de la economía mundial. Lo que fue primero una caída más brusca en un entorno europeo, y donde habían aguantado más otras economías en países más emergentes, pues se ha trasladado y también hoy esto se está notando en estos países, con lo cual, al final, el conjunto de cifras, pues se pueden ver afectadas por esta situación.

Pero, como decía, yo creo que debemos de marcar una tendencia claramente positiva. Hay datos que usted ha remarcado con los que, de nuevo, no puedo coincidir. Tenemos variaciones en las estadísticas en muchas ocasiones. Habla usted de... de esos datos de empresas exportadoras, y los datos que nosotros manejamos -esas tres mil doscientas seis empresas, cuatro mil sesenta y ocho hoy- son datos fidedignos, que tienen, uno a uno, la contrastación con las empresas; es decir, que son datos que avalan las propias empresas que participan en estos programas, con sus datos de exportación y con su presencia en el exterior. Por lo tanto, hablamos de empresas exportadoras y, además, de empresas habitualmente exportadoras.

La cifra a la que usted hace referencia -de esos mil quinientos que maneja el ICEX- son los datos de adua-

nas, y estos datos -como usted sabe- solamente publican los datos de aquellas empresas que previamente prestan su consentimiento para que se dé esta autorización. Por lo tanto, creo que estamos trabajando con datos no exactos, sino fieles, uno a uno, porque están contrastados con todas las... con todas las empresas.

Ha hecho usted un análisis, pues sensiblemente distinto del que, desde luego, las instituciones que participamos en el Consejo de Internacionalización hemos hecho respecto a la evolución, la tendencia y los puntos positivos de esta... de esta evolución del... del mercado exterior.

En cuanto a volumen, lo que ha sido el crecimiento de las exportaciones en lo que ha sido el periodo del Plan -y vuelvo a insistir, hay que marcar tendencias, no se pueden estar analizando los datos de exportaciones trimestral, semestralmente, o incluso a veces anualmente-, en esa tendencia global en lo que ha sido el Plan, las exportaciones han crecido un 6%... es decir, de Castilla y León, y, concretamente, el año dos mil siete fue el año récord en volumen de exportaciones castellanas y leonesas, con un registro de 9.769 millones. Bien es verdad que no es la cifra a la que usted referencia -esos 10.000-, pero es que a veces las previsiones son... son imposibles o difíciles de calcular, en este caso, con estas... con estas diferencias. Creo que estamos muy aproximadas a la previsión que se hizo en su momento, y que, desde luego, dos mil siete fue una cifra histórica para la Comunidad de Castilla y León en cuanto a exportaciones.

Tengo que destacar también que las cifras de evolución de esa balanza -incluso las que da el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en exportaciones- son positivas en el periodo dos mil ocho-dos mil siete. Nosotros manejamos cifras yo creo que más conservadoras, incluso, y que no reflejan el crecimiento que nos otorga el Ministerio, pero que es de un 0,9% en el volumen de exportaciones en el conjunto nacional.

Por lo tanto, creo que estamos en un camino -en lo que es el volumen de las exportaciones- absolutamente claro. Es verdad que el resto de Comunidades, pues... es decir, todo el mundo se ha movido, todo el mundo ha crecido, y, por lo tanto, el conjunto de exportaciones en el país sigue... sigue creciendo.

En cuanto a sectores, o en cuanto a lo que serían destinos, bueno, pues yo creo que... voy a hacer una reflexión más -perdón- en lo que se refiere al... al tema de la concentración, un poco por... por provincias. Es verdad -y coincido con usted- el dato del 67%; está, lógicamente, vinculado allí donde están las empresas; pero también es verdad que en los últimos diez meses, en la finalización del año dos mil siete-primeros meses de dos mil ocho, los incrementos que se registraron en

provincias como, por ejemplo, Salamanca o Segovia han sido importantes, es decir, que se han registrado incrementos interesantes en estas provincias, es decir, que marcan también una tendencia, es decir, a un tejido empresarial que es verdad que no está tan concentrado -y menos en sectores tan exportadores- pero que ya apunta en esa tendencia también hacia la importa... hacia la exportación.

Y en casos como, por ejemplo, el de León, pues ha habido vinculación a sectores donde la demanda internacional ha caído. Es decir, el sector que... por ejemplo, metálicos, barras, perfiles, o acero inoxidable -en el caso de León-, pues es verdad que ha tenido empresas cuya demanda internacional ha caído, y por lo tanto esto afecta rápidamente a los datos... a los datos puntuales. Pero yo creo que no hay que quedarse en los datos sectoriales, no hay que quedarse en los datos provinciales, sino que hay que ver, como decía, un poco la tendencia en la cual estamos trabajando.

Y, desde luego, en el tema de sectores, es decir, yo creo que es evidente. En el tema de sectores es innegable nuestra dependencia del sector automoción que teníamos en los últimos años. Una dependencia que nos situaba en un 68% de esas cuotas de exportación regionales, y en octubre del dos mil ocho estamos, en este momento, en un 56%.

Estas cifras tienen sus... digamos, sus interpretaciones positivas y negativas en el momento actual, en un contexto tan complicado como el que estamos viviendo también para el sector automoción. Yo creo que estamos ante una evolución en la que, en realidad, se ha constatado un cambio de tendencia en cuanto a nuevos sectores exportadores -y ahí están las cifras, que usted las ha referenciado, y no voy a volver a insistir-, del sector químico-farmacéutico, de alimentación, de madera y mueble y de otros muchos, que han tenido un peso importante en esa nueva *redireccionamiento* de lo que son otros sectores, y también de otras provincias, como decíamos antes, en lo que es el peso de las exportaciones, regional.

También es verdad que eso, en algunos momentos, ha penalizado nuestra balanza; ha penalizado nuestra balanza porque, evidentemente, la caída de actividad en un sector como el sector de automoción, y con un peso importante, pues también penaliza esa balanza en algunos momentos, y, por eso, hay alguna cifra a la que usted hacía referencia que en algún momento era nuestro compromiso, que no... -y que expresó nuestro Presidente- que no se ha cumplido en aquel momento... actual.

Gracias a Dios -también tengo que decirlo- que hay países europeos que en estos momentos están poniendo encima de la mesa incentivos claros sobre la demanda de automóviles y a la compra de vehículos, con ayudas

directas a la misma, y por lo tanto nos estamos viendo beneficiados en este momento también, pues de un repunte de esa actividad productora que saben ustedes que, en el caso del sector del automóvil, pues supone, de lo que se produce en nuestra Región, un 80% dedicado a la exportación. Por lo tanto, eso está también contribuyendo en este momento a equilibrar algunos de estos... algunos de estos datos.

Mercados. Pues, si bien decía usted que, efectivamente, sigue teniendo mucho peso la Unión Europea, yo hacía la reflexión de que las instituciones que elaboramos este Plan marcamos diferentes estrategias y nunca hemos abandonado ni hemos dejado de pensar en nuestro mercado destino inmediato, que son esos mercados más maduros y tradicionales, entre los que se encuentra la Unión Europea y también Estados Unidos. Mercados, algunos de estos, que en estos momentos también atraviesan grandes dificultades. Estados Unidos, en este momento, con el valor del dólar y con la situación económica, no es un mercado fácil. Sin embargo, muchas empresas -y eso también me gustaría resaltarlo-, es decir, nos han pedido que aguantemos posiciones en este mercado, porque es un buen momento, quizá no tanto para exportar, pero sí para invertir en una valoración adecuada, y para presenciar... para tener presencia en este mercado. Y, en cualquier caso, creo que no hay que abandonar posiciones en mercados tradicionales, que volverán a repuntar y que van a ser... seguir siendo siempre posiciones importantes para... para esta Región, ¿no?

Pero, bueno, en relación a los datos que usted daba, decir que la Unión Europea de los Quince sigue siendo. Por lo tanto, es el principal destino de nuestras exportaciones, aunque las ventas en los últimos años también se han diversificado. En dos mil cuatro, la Unión Europea de los Quince suponía o concentraba, aproximadamente, el 85% de las exportaciones de toda la Región, mientras que en los diez primeros meses del año dos mil ocho esta cifra se sitúa en un 78%. Han ganado en importancia... no solamente estamos hablando de países del Este; yo creo que -decía antes- que el instrumento de internacionalización debe ser un instrumento flexible, y yo creo que nuestra sociedad ADE Internacional (Excal) y el conjunto de situaciones, y lo que supone el Plan de Internacionalización a través de ese Consejo, es decir, debe de ser un instrumento flexible capaz de revisar, de actualizar y de adaptar sus escenarios, sus lugares de... de promoción, sus mercados a las condiciones cambiantes que también se producen en el entorno.

Y por lo tanto, es decir, en este momento también se han producido movimientos económicos importantes en otros destinos, como Asia, Latinoamérica, o incluso África, que es un continente que en estos momentos está apuntando, en alguna de sus zonas, importantes destinos. Baste dar cuatro datos en algunos de estos países,

es decir, que pueden ser, por ejemplo, el crecimiento en lo que ha sido, por ejemplo, en Rumanía, ha sido un 352%; en Polonia, un 71; en República Checa, un 119%, o en Marruecos, un 137%. Creo que son datos, en valores absolutos, importantísimos; y, en valores relativos, desde luego, yo creo que también, por el esfuerzo al que hacía referencia antes, y por lo que esto supone.

Por lo tanto, a mí me gustaría destacar, y creo que estamos en... como decía, en el... en el buen camino. Tenemos además en este momento una balanza comercial -como usted decía- equilibrada, algo que contrasta también con lo que es la situación global de la balanza en el país; no tenemos una situación tan saneada en estos momentos. La balanza comercial de Castilla y León en estos momentos -que yo la calificaría de... de equilibrada- tiene un superávit comercial de unos 716 millones, frente a un déficit nacional de 94.000 millones, y estamos hablando de una tasa de cobertura, que creo que es un dato importante que no se ha manejado en su intervención y que me gustaría destacar, de un 108%, que significa el saneamiento de esto.

Es verdad que las importaciones han decrecido, pero han decrecido también en el conjunto del país; y también tendríamos que preguntarnos a qué se debe esto, porque las empresas, en muchos casos, es decir, no están facilitando esa importación, o no se está haciendo esto porque hay problemas de confianza por parte del importador que tiene que vender en este país, y, por lo tanto, no se está fiando de la situación económica y de las condiciones de pago y, en parte, hay una buena parte de importaciones que está afectada por esto, ¿no?

Pero bueno, en resumen, yo... sí me gustaría destacar de esto, pues por donde he empezado un poco contestando a sus... a sus cuestiones, que creo que la tendencia es la acertada, que estamos en el buen camino, que esta es la reflexión que compartimos con el ICEX, con las cámaras, y sobre todo con las empresas de la Región con las que estamos trabajando para adaptar cada día estos instrumentos y trabajar para que su salida hacia el mercado internacional sea más sencilla, sea más fácil y, sobre todo, cuente con instrumentos y con herramientas de carácter financiero, de tutela y de asesoramiento que allanen ese camino complicado y donde cada día la competencia es mayor. Gracias.

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRE-CES): Gracias, Viceconsejera. Por parte del Grupo Parlamentario Socialista tiene la palabra don... su Portavoz, don José Miguel Sánchez Estévez.

EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ: Sí, gracias, señora Presidenta. Señora Viceconsejera, compartimos con usted, evidentemente, el reconocimiento a las empresas y a las Cámaras de Comercio, y el esfuerzo que están haciendo; tomamos en consideración la labor

muy positiva y la importante aportación de ICEX; y también la labor que realizan la Junta de Castilla y León, sobre todo a través de ADE Internacional (Excal) y ADEuropa. Pero entiendan que el análisis de situación ofrece claros oscuros, que nuestra obligación -insisto- es señalar las debilidades, señalar las oportunidades y hacer propuestas, que se las vamos a hacer ahora, como las que le formularé ahora en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, propuestas que en algunas ocasiones también se han presentado bajo fórmulas de proposiciones no de ley en esta Cámara y que precisamente no han sido respaldadas por el Grupo Parlamentario Popular.

Han aumentado nuestras exportaciones en porcentaje si comparamos... si nos comparamos con nosotros mismos. A nivel nacional usted sabe -y lo... insistí antes- que nuestras exportaciones representaban el 6,27 en el año dos mil cuatro sobre el total nacional, y ahora representan el 5,10. Y en el año dos mil siete, cuando acabó el I Plan de Internacionalización, el 5,24. Y nuestras importaciones, pues han descendido también bastante desde el año dos mil cuatro: 4,29 han descendido al 3,14... al 3,14. Por lo tanto, por lo tanto y lo... el mismo CES lo dice... el mismo CES dice: "A pesar de haberse alcanzado en el ejercicio de dos mil seis el récord de exportación en la Comunidad Autónoma, ha disminuido la cuota exportadora respecto al conjunto nacional, observándose que el peso de las exportaciones de Castilla y León está disminuyendo", ¿eh? Por ejemplo, nos parece interesante la potenciación sectorial o de los distintos sectores que quiere abordar el II Plan de Internacionalización Empresarial. Si se compara con los crecimientos de nuestro PIB, pues que se comprueba que el crecimiento del PIB ha sido superior, ¿eh? Entonces, esto lo dice el CES, no lo digo yo, no lo decimos nosotros.

Luego hay otro tema, hablando de la especialización sectorial, tengo aquí un informe de... del Instituto de Comercio Exterior, que dice lo siguiente: Especialización sectorial de la exportación por Comunidades Autónomas (es del año dos mil siete). Comunidades con un patrón exportador central en productos primarios: Murcia, Extremadura, La Rioja, Andalucía. Comunidades en las que cerca de la mitad de sus exportaciones se concentra en el sector del automóvil: Aragón, Navarra, Castilla y León. Un tercer grupo lo componen las Comunidades en las que predominan las exportaciones de bienes de equipo: Baleares, Madrid, País Vasco, Cantabria. Finalmente se encuentran las Comunidades Autónomas cuyo patrón exportador está más diversificado, por ejemplo, Cataluña o la Comunidad Valenciana. Claro, entonces esto quiere decir que todavía se nos sigue clasificando, pues, como una Comunidad donde los sectores exportadores, pues están poco diversificados.

También el informe de ForoBurgos sobre las multinacionales, y aquí... y aquí tenemos datos de inversión

exterior, ¿eh?, pues habla de que la dimensión internacional de la economía castellanoleonesa admite un gran desarrollo todavía; que hay importantes casos de internacionalización, pero concentrados en determinados sectores; que nuestra Región sigue presentando todavía una apertura internacional reducida -antes lo decía-, ha disminuido del 47,8 al 34 o al 35; que los flujos de inversión extranjera dice... directa son más bien puntuales y aleatorios, y tan solo unas pocas provincias concentran un número relevante de... de empresas participadas por capital extranjero. Evidentemente, esas empresas son nuestra fortaleza y nuestra debilidad por las cuestiones que hemos planteado ahora durante la crisis, etcétera, etcétera. Y, sobre todo, nuestra fortaleza tienen que ser las pymes, que tienen que marcar la impronta de eso que llamamos siempre redes de empresas y territorio. Entonces, es fundamental estimular la... -digamos- la concertación de las empresas y las alianzas de empresa. Fíjese usted, por ejemplo, Valladolid creo que concentra unas cuarenta multinacionales, Burgos más de treinta, ¿eh?, es muy importante eso para nosotros, evidentemente, porque las multinacionales tienen un mercado global, pero nos interesa muchísimo diversificar más.

Y se comprueba si... fíjese usted, si repasa -no lo voy a relatar porque no nos da tiempo- el ranquin de los cincuenta mayores productos con valor de exportación de Castilla y León, si lo vamos viendo en los últimos años, pues no hemos variado tanto, no hemos variado tanto en el ranquin de los cincuenta mayores productos, por eso, insisto que nos parece bastante interesante la necesidad de esas acciones sectoriales tanto de consolidación como en sectores emergentes.

Tan... viendo las cifras de las exportaciones a esos nuevos países que usted hablaba, claro, parece que si se duplican a un país que teníamos una cuota de mercado muy pequeña, parece que crecen mucho. Pero, fíjese usted, Marruecos, teníamos en el año dos mil cuatro 0,40, ahora tenemos un cero setenta y tantos... 0,80. Claro, parece el doble, pero claro, la participación es mínima.

Claro, mire, tengo aquí un balance de Javier Noya que en un artículo de... de la revista *Economía Exterior*, pues habla de la internacionalización de la empresa española, no de Castilla y León, y dice: "La internacionalización de la empresa española es muy reciente, falta experiencia exterior, las grandes empresas financieras, constructoras, textiles, tecnológicas de transportes e infraestructuras que han conseguido apretar en los mercados exteriores todavía son relativamente excepciones. Sin duda, su esfuerzo ha contribuido a mejorar la imagen de España, pero en la medida de... de que... de las empresas falta... faltan competencias básicas para... en la media de las empresas faltan competencias básicas para la internacionalización". Claro, si esto lo dice... -y habla luego de... del tema de la... de... de las estrategias

de márquetin, de la imagen de marca, etcétera, etcétera, ¿eh?- entonces claro, si esto lo dice respecto a la economía española, pues se puede decir perfectamente, incluso quizás con algunos incisos más, en... sobre la economía de Castilla y León.

Cuando, concretamente en el... cuando hablábamos de los programas de comercio exterior de... cuando se debatió... se debatieron los presupuestos decíamos que la dotación estaba estancada en diez mil seiscientos ochenta... en diez millones seiscientos ochenta... cuatrocientos dieciocho euros, una dotación estancada, es decir, un aumento de cero, cuando nuestras pymes necesitan dar el salto a los mercados globales...

Y lo que sí está claro es que, por ejemplo, en la valoración del Programa Nacional de Reformas de España, antes que hablaba usted de... del Gobierno, pues la propia CEOE dice lo siguiente: El... la ampliación del Plan Integral de Desarrollo de Mercados a los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo, así como el plan reforzado para China, han sido acogidos con satisfacción. Confiamos en que el presupuesto tal consagrado a los Planes Integrales de... de mercado sea el adecuado. Y a la vista de las cifras que contempla un aumento de la cuota de mercado de los países del... de los países de... de estos programas, tanto en importaciones como exportaciones, se proponen otros países como Sudáfrica, Canadá y Australia. Y dice: "Acogemos con satisfacción la creación del fondo para la... para la internacionalización de la empresa". Y habla, pues de que es incuestionable que España debe aumentar sus exportaciones, que deben estar menos concentradas en la Unión Europea, que hay que hacer los esfuerzos con los sectores tradicionales y con los sectores de... de un creciente potencial exportador. Eso se refiere a nivel nacional, pero que también se puede aplicar en Castilla y León.

Y ya termino con las propuestas... y ya termino con las propuestas. Mire, hay que seguir, evidentemente, o no podemos descuidar los mercados de la antigua UE-15, o sea, de la Unión Europea 15, que son más que los de la zona euro, es el mercado británico también. Consideramos muy necesaria la apertura o la continuación a la apertura de esos mercados como Estados Unidos, Índico o Lejano Oriente (Japón, China); recordemos el estudio del CES para la Europa... los antiguos PECOS. No podemos descuidar las relaciones comerciales con Iberoamérica, ya que esos países mantienen fuertes... fuertes lazos de hermandad con España y con Castilla y León.

Hay un tema muy importante -precisamente el otro día el Embajador de Turquía, que estuvo en la Cámara de Comercio, se refería a ello-, el tema de la Asociación Euromediterránea y todo el... y toda la cooperación que están montando las Cámaras de Comercio Mediterrá-

neas en torno al Arco Mediterráneo Próximo Oriente, ¿eh?, donde hay países muy interesantes como son los del Magreb, Turquía, que es un gran mercado, con mucho atractivo, y que además Turquía tiene además otra ventaja, que es la proyección hacia Asia Central, es la vía de penetración a Asia Central. Entonces, tenemos ahí múltiples frentes, tenemos múltiples frentes, y tenemos que incrementar los canales de acceso y distribución a los mercados internacionales, en unos casos, pues con promotores, en estos casos con socios estratégicos. Hay... hablan ustedes de duplicar el volumen de exportaciones en el II Plan de Internalización Empresarial; pues a la vista de la situación de crisis, pues es complicado, es complicado, pero hay que intentarlo.

Y hablan de nuevos objetivos, pero nosotros entendemos que todavía falta cooperación para exportaciones en sectores clave, que hay que -digamos- propiciar más fórmulas místicas... -perdón- mixtas de colaboración entre exportadores e inversores, ¿eh?, articular una auténtica plataforma desde Excal que ofrezca a los exportadores de la Comunidad todos los elementos necesarios que le permitan mantener y aumentar su actividad allí donde puedan. Y hay que tener en cuenta que las economías menos volátiles, que tienen capacidad de aplicar políticas contracíclicas, es complicado también este momento, pues quizás nos ofrecen... ofrecen... son las que ofrecen mayores garantías a las empresas e inversores; el problema es que qué economías pueden aplicar ahora políticas contracíclicas cuando la situación está como está y es, no digo un crac financiero, pero es una consecuencia, pues de unas quiebras financieras en la banca americana y de otros países, y, lógicamente, pues la crisis estaba mucho más...

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRE-CES): Señoría, debe ir terminando ya, por el tiempo que lleva ya.

EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ: ... fue mucho más de un...

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRE-CES): Su intervención duplica el tiempo inicialmente previsto para este tema.

EL SEÑOR SÁNCHEZ ESTÉVEZ: Sí, perdón. En definitiva, Señorías, necesitamos más empresas exportadores, sobre todo pymes, con nuevos productos, más mercados, más mercados, más ventas y más inversiones foráneas, mejorar el posicionamiento internacional de las empresas permanentemente activas en el panorama exterior. Y entendemos que los resultados de este Plan de Internacionalización Empresarial, del I Plan, son modestos, y, desde luego, que destacamos del II Plan de Internacionalización -ya lo hemos dicho y usted también lo ha dicho- la apertura a toda... a sectores, a distintos sectores, orientados de distinta forma y nos agradaría

que se incorporasen más empresas tractoras, sobre todo de las empresas tractoras relacionadas con los servicios TIC, con los servicios avanzados a las empresas, con la I+D+i.

Y esta... entendemos que estas Cortes, esta Cámara tiene que jugar un papel más activo, tenemos que tener más reuniones, tenemos que tener más debates y más propuestas precisamente en la línea del II Plan de Internacionalización Empresarial y, lógicamente, de la proyección exterior de Castilla y León, y también, digamos, de la imagen que Castilla y León tiene para otras empresas, para otros agentes de exterior que nos puedan permitir también recibir nuevas inversiones.

Y, sobre todo -y termino así-, que contribuya la internacionalización empresarial a ese cambio del modelo productivo que estamos todos -digamos- tratando de... de que se active para una salida de la crisis que conlleve otro modelo de crecimiento, otro modelo de desarrollo integral y una mayor convergencia interna y mayor proyección exterior de nuestra Comunidad Autónoma. Muchas gracias.

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRE-CES): Muchas gracias, señor Sánchez Estévez. El Grupo Popular renuncia a su turno de intervención, por lo tanto, cedo la palabra a la Viceconsejera de Economía para este último turno de intervenciones.

LA VICECONSEJERA DE ECONOMÍA (SEÑORA HERNÁNDEZ MUÑOZ): Muchas gracias, Presidenta. Bueno, yo creo que, a la vista de su última intervención, pues destacar, empezando por el final, que yo creo que coincidimos en un buen número de esas propuestas en las que usted ha... ha insistido, que creo que, además, están en buena parte recogidas en los objetivos de este... de este Plan, ¿no?

Yo creo que... que debo de insistir, en primer lugar, en que la tendencia que marca este Plan es lo importante, es decir, estamos ante un crecimiento y una labor de internacionalización equilibrado, que se basa en una balanza comercial hasta el momento saneada, superavitaria todavía, y con una tasa de cobertura, como he dicho antes, pues de un 108%, lo que demuestra su saneamiento.

Creo que también es interesante destacar que ha habido, pues algunas provincias, en su labor de internacionalización, que han sustituido, pues lo que son exportaciones de materias primas por productos transformados, y especialmente en aquellas provincias donde tenía un menor peso la exportación. Con lo cual, creo que eso también nos indica que vamos en buen camino.

Llevamos un año de ejecución de este II Plan de Internacionalización, y es verdad que queda trabajo por

hacer, quedan tres años de desarrollo de este... de este Plan de Internacionalización, que, como decía, viene a consolidar una tendencia, que fue la que de alguna manera se abrió, se posicionó, con el I Plan.

No es fácil abrir nuevos mercados, no es fácil posicionarse en ellos y, sobre todo, no es fácil ganarse la confianza de los consumidores cuando se trata de vender, de invertir o de posicionarse allí con los productos. Por lo tanto, cuando hablamos de tendencias a medio y largo plazo, yo creo que no estamos hablando en este caso del esfuerzo de la Junta o de lo que pueden hacer las Administraciones, sino de que ese esfuerzo, sobre la base de las herramientas que se ponen en un momento determinado, tarda en ver sus resultados porque las empresas, los mercados, reaccionan con estos tiempos, y, por lo tanto, hay que dejar que ese proceso se consolide.

Yo creo que lo importante es que creo que coincidimos -incluso de su intervención, pues destaco muchas coincidencias- que estamos en el buen camino en cuanto a lo que es esa necesidad de tamaño y las herramientas que hemos marcado para ello en el conjunto de... de propuestas que... que decíamos de mercados para diversificar esa salida a la exterior. Es decir, estamos, desde luego, trabajando en la Unión Europea de los Quince como un mercado tradicional que sigue siendo, y yo creo que lo será durante mucho tiempo, también, es decir, pues un mercado importante para nuestras exportaciones. Tengo que destacar que, por ejemplo, Portugal, que hacía referencia en su anterior intervención, ya tenemos un promotor, estamos trabajando ya con un promotor de internacionalización en aquel mercado. Y, por lo tanto, bueno, pues es un mercado al que por proximidad y por grado de desarrollo que está teniendo, pues también damos especial importancia, especialmente para... para algunos sectores.

Coincido también en... en esa aproximación a otros mercados fuera de lo que es la Unión Europea. Yo creo que Iberoamérica y, especialmente, Próximo Oriente, dentro de lo que es un poco la parte más oriental, son objetivos claros que se han marcado en este Plan de Internacionalización. De hecho, todo lo que es Oriente Próximo, es decir, Marruecos, Oriente Medio, Emiratos, son mercados un tremendo potencial, además con un potencial inversor y con capacidades de expansión también para algunos sectores como el energético, es decir... o... propio de las ingenierías, o de maquinaria agrícola, importantísimo en estos momentos; no solamente lo que pueda suponer Marruecos, se reactiva el proyecto que la alianza Nissan-Renault tenía allí previsto, ¿no?

Por lo tanto, coincido en ese... en esa apreciación: en Iberoamérica no hemos dejado de estar. En Iberoamérica tenemos una actividad yo creo que absolutamente

dinámica, tenemos constituidas yo creo que un instrumento muy válido en este momento para abordar estos mercados, no solamente con plataformas exportadoras de empresarios en algunos de estos mercados como Chile, sino a través de las asociaciones, las Acyles, de Castilla y León, que están aglutinando plataformas de empresarios allí en destino, que van a hacer un poco de puerta de entrada para las empresas de Castilla y León.

Y estamos en este momento chequeando mercados nuevos que se están abriendo, que no eran los tradicionales, como Colombia o como Panamá, que se están demostrando como fuertes inversores, algunos por la obra pública, que vamos a ver si continúa, también, a la vista de la situación de la financiación y si eso va a acompañar estos procesos; pero que, en definitiva, tiene un desarrollo incipiente que incluso en las cifras del conjunto de Latinoamérica son países que en estos momentos sostienen unos ritmos de crecimientos muy interesantes y que pueden ser, también, una ventana de oportunidad para muchas de nuestras empresas, que además tienen experiencias en estos sectores de ingeniería, construcción, obra civil. Y, por lo tanto, ahí estamos.

Estamos trabajando en esos canales de distribución internacional, hemos abierto nuevas fórmulas. Y yo creo que lo importante de este Plan, lo decía antes, es no solamente una labor de promoción, que creo que es importante y que en muchos mercados hay que continuar, es la posibilidad de dar un paso más, y este es el paso que pretende dar este Plan, de buscar la promoción, pero también, como decía, la consolidación, la implantación en esos mercados, que es lo que de verdad va a dar, pues, capacidad, tamaño a las empresas y la posibilidad de abordar esos mercados de una manera eficaz y continuada en el... en el tiempo.

Por lo tanto, creemos en esas fórmulas mixtas exportador-inversor para que, es decir, esto cohesione en el mercado... en el mercado de destino.

Y hacía referencia, por último, también, bueno, pues a lo que sería un poco esa labor de... entre sus propuestas y lo que sería todo el tema de internacionalización, y me gustaría destacar que, junto a estas cuestiones en las que estamos de acuerdo, en volumen, en sectores, en mercados -y es en lo que estamos trabajando y espero haberlo dejado medianamente claro en la exposición que he hecho en momentos anteriores-, seguimos trabajando en estos momentos también en la internacionalización como un herramienta clave, es decir, no solamente por el desarrollo de este Plan, sino porque, además, en este momento, consideramos -y creo que esa ha sido una valoración global de todos los agentes que participamos en... en el Plan- que, más que nunca, es importante continuar con la labor de internacionalización, a la vista de las condiciones, es decir, económicas que estamos viendo: una crisis económica y financiera

de carácter internacional, que hace más que nunca necesario no tener una fuerte dependencia ni de un sector, ni de un mercado, ni de un país, sino tener la posibilidad de que esos riesgos se puedan diversificar. Y por eso hemos seguido apostando por la internacionalización, y por eso hemos generado también nuevas medidas financieras para apoyar a las empresas en estos procesos de internacionalización, para ayudarlas en su salida al exterior dentro de las líneas financieras de esos 620 millones que ha anunciado el... el Gobierno y que forman parte del conjunto de medidas para la liquidez, el circulante, el apoyo a la refinanciación de pasivos, pero también a la inversión, a los préstamos reembolsables en la I+D y a la internacionalización, en el que este año vamos a hacer especial hincapié, porque ese es el problema que hoy tienen las empresas y ese puede ser el freno que puedan tener para crecer.

Estos momentos de crisis yo creo que son momentos de oportunidades, creo que es una reflexión también que todos compartimos en la actualidad, y hay que aprovecharlos desde el mantenimiento, desde el posicionamiento de estas herramientas, para que esas fortalezcas... esas fortalezcas en el futuro se conviertan en nuestra posibilidad de

competitividad en el... en el sector exterior y en nuestra propia economía regional. Quien hoy sea capaz de seguir creciendo en el exterior, quien hoy sea capaz de seguir invirtiendo en I+D, sin duda, conseguirá atravesar mejor esta situación de crisis, pero, sobre todo, saldrá más fortalecido para que, a partir de que esto empiece a remontar, pues tengamos empresas fuertes y capaces de competir en ese nuevo escenario. Muchas gracias.

LA PRESIDENTA (SEÑORA CUESTA CÓFRECES): Muchas gracias, Viceconsejera. Finalizado el turno de Portavoces, se procede a la apertura de un turno para el resto de los Procuradores que no hayan intervenido como Portavoces de los Grupos. Pueden escuetamente formular preguntas, o pedir aclaraciones sobre la información que se ha facilitado en la tarde de hoy. ¿Desea algún Procurador intervenir?

Bien, pues agradeciendo, finalmente y nuevamente, a la Viceconsejera y a su equipo su presencia hoy en sede parlamentaria, se levanta la sesión.

*[Se levanta la sesión a las dieciocho horas cincuenta minutos].*