

Diversificar mercados

“ Hemos buscado 12 mercados que generan oportunidades de negocio y donde las empresas españolas tienen más probabilidades de éxito ”

Guerra comercial

“ Es imposible pensar que podamos ser ajenos a la desaceleración en el contexto internacional. La tensión comercial perjudica a todas las economías ”

Reforma de la financiación

“ Queremos hacer más ágiles los mecanismos de financiación, más flexibles y más rápidos para poder acompañar a las empresas al exterior ”

te de los países del Mercosur, lo que nos lleva a todos otra vez a analizar de nuevo si lo que tenemos sobre la mesa está equilibrado o no, y quizás a la necesidad también por nuestra parte de reabrir algún capítulo.

El Gobierno español ha sido el más activo dentro de la UE, hemos impulsado muchísimo. Y el plazo ya juega en nuestra contra. El año pasado pensábamos que antes de las elecciones al Parlamento Europeo habríamos cerrado el acuerdo y ahora mismo es posible que no sea así.

– **¿Cree que ha sido un error no adherirse a la iniciativa china de la Franja y la Ruta?**

De alguna manera esta iniciativa no es meramente comercial, es una iniciativa muy amplia que incluye aspectos tan variados como la facilitación del comercio o el desarrollo de infraestructuras, pero también en relaciones culturales o cooperación financiera. Así que antes de precipitarse a entrar hay que analizar muy bien los costes y beneficios de la misma. No creo que a España le interese tomar una posición que se deslinde de otros países como Francia o Alemania.

Conocemos bien algunos ámbitos de esta iniciativa y sí estamos participando en ella. Estamos interesados en que las empresas españolas participen, y vamos a misiones y a países por los que cruza la ruta, y obviamente pedimos la cartera de proyectos, animamos a las empresas españolas y hablamos por boca de nuestro tejido empresarial para que sea muy tenido en cuenta.

– **¿Hay oportunidades para las empresas españolas?**

Creemos que las empresas españolas, que además son líderes en determinados sectores que tienen mucho que ver con el proyecto, como es la energía, el transporte o la infraestructura, deben conocer los proyectos y tienen grandes probabilidades de participar con éxito. Y en la medida en que puedan hacerlo, nosotros con nuestro respaldo financiero y con el apoyo de organismos multilaterales, vamos a querer también estar presentes.

“Estamos preparándonos para un Brexit sin acuerdo”

I.B. Madrid

– **¿Han calculado el impacto que puede tener un no acuerdo sobre el Brexit?**

Ahora mismo estamos analizando cuál sería el impacto de lo que parece más probable, porque el tiempo está en nuestra contra. Teniendo en cuenta la interdependencia entre ambos mercados, y que España es una economía muy abierta, el impacto no puede ser sino grande. Hay muchísima exposición al Brexit en el sector del automóvil, el químico y el agroalimentario.

– **¿Está el Gobierno preparado para cualquier escenario?**

Estamos preparándonos sobre todo para el escenario de no acuerdo. Porque aunque al principio parecía que toda la voluntad era llegar a tiempo al 29 de marzo, a día de hoy resta muy poco tiempo y es un escenario improbable. Además de concienciar a las empresas de que realicen sus planes de contingencia, en la administración estamos realizando nuestros propios planes, para contar con más efectivos, para formarnos, y para no suponer un obstáculo adicional a las relaciones económicas. También hay un real decreto que el Gobierno está ultimando para, en el caso de no acuerdo, respaldar las políticas de la Unión Europea y complementarlas con medidas que en realidad son nacionales.

– **¿Qué medidas están tomando?**

Una de las medidas que vamos a aplicar es el incremento de las subvenciones a las ayudas que damos todos los años para asociaciones y federaciones de exportadores, y vamos a primar la asistencia jurídica y asesoramiento para asociaciones que tienen una exposición mayor al mercado británico.

– **¿Cuánto costará el ‘cheque Brexit’?**

El cheque Brexit es una bonificación enorme, de entre

el 60% y el 80%, para empresas no pymes y pymes, respectivamente, en los servicios personalizados de Ices. El coste dependerá de cuántos servicios nos demanden. Estamos preparados para asumir ese coste con los recursos propios, de nuestros presupuestos y de los presupuestos de Ices. También hemos pedido unas partidas pa-

“ El ‘cheque Brexit’ es una bonificación enorme, de entre el 60% y el 80% para empresas grandes y pymes ”

ra hacer frente al coste inicial.

– **¿Cree necesario reducir la dependencia de las empresas españolas del comercio con la UE?**

Sí. Una de las líneas orientativas de la política de internacionalización es la diversificación de la base exportadora. Tanto en productos como en mercados de destino. La dependencia se ha reducido, hace 10 años la UE suponía como mercado de destino el 75% de nuestras exportaciones, y ahora mismo es en torno al 65%. Pero sigue siendo

my elevada, de manera que también nuestro sector exportador se resiente cuando se desacelera la economía de la eurozona.

Como parte del Plan Bial de Internacionalización que vamos a presentar en el primer trimestre de 2019, hemos buscado doce mercados geográficos, entre ellos, México, Brasil, Estados Unidos, Rusia, Sudáfrica, Marruecos, Egipto, Japón, China... que generan muchas oportunidades de negocio y donde las empresas españolas tienen más probabilidades de tener éxito. Después tenemos que ver cómo podemos acompañar con nuestros instrumentos financieros y nuestros programas de internacionalización y de promoción, en acciones específicas en esos mercados.

– **¿En qué sectores?**

Estamos sobre todo atendiendo al sector agroalimentario, del automóvil, bienes industriales y material de construcción, y sectores que nuestras empresas lideran a nivel mundial como el sector de la energía, con especial énfasis en las energías renovables, y por supuesto infraestructuras y transporte.



Xiana Méndez, en su despacho del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

“Recibimos muchísimo interés de inversores británicos”

I.B. Madrid

– **¿Ha recibido el Gobierno interés en España por parte de inversores británicos a raíz del Brexit?**

Sí. El año 2018 fue un año en general negativo para las inversiones a nivel internacional, que decrecieron un 40%. Sin embargo, en España aumentó la inversión directa extranjera en términos brutos y netos con unos por-

centajes de dos dígitos. Y de esa, una parte muy importante provenía de Estados Unidos y también de Reino Unido.

Después de un periodo inicial tras el Brexit quizá más tímido, durante 2018, ha habido muchísimo interés de empresas británicas para consolidar su inversión en España y también de aumentarlas. Fundamentalmente a

través de adquisiciones de empresas.

Esto quiere decir que, con independencia del escenario, incluso el más adverso, Reino Unido no puede dejar de ser para nosotros un socio de primer orden en el plano comercial y de la inversión. Tenemos que poner todos los medios para que lo siga siendo, para actuar con un marco lo más seguro posible para

nuestras empresas, y para llegar mejor preparados que otros.

– **¿Qué medidas contempla para captar más inversión extranjera?**

A través de Ices y la división de *Invest in Spain* se realizan campañas de atracción de inversión por todo el mundo, a través de foros de inversores o reuniones bilaterales con inversores concretos.