

## Casi cien empresas han utilizado 'NAEX Destino' para internacionalizarse

Se trata de un programa del Gobierno foral para ayudar a salir de España

Estas empresas han utilizado más de 150 servicios de este programa gratuito, que tiene un presupuesto de 228.000 euros

MARIALUZ VICONDOA Pamplona

"Estamos convencidos de que, como ocurre con la digitalización, si la empresa no se internacionaliza entra en una rueda que puede llevarle a perder competitividad". Así lo señaló Miren Ausín, directora del Servicio de Proyección Internacional del Gobierno de Navarra. Esta es la razón del lanzamiento del programa Naex Destino, dirigido a ayudar a las pymes navarras en la internacionalización. El interés de este programa es que el apoyo se produce en el país destino. Para ello se han elegido cuatro países que han sido considerados mercados prioritarios del

Plan Internacional de Navarra: India, Estados Unidos, China y México. "Se han elegido estos destinos porque son unos de los más complicados, donde es más difícil entrar que en otros de Europa", añade Ausín. Y para prestar este servicio a las empresas interesadas se han seleccionado cuatro consultoras: Indversis (India), P&L Global (EEUU), Implicatum (México) y Beijing Chinexita International Management Consulting (China).

Este programa está dotado con 228.000 euros para los cuatro países distribuidos de la siguiente manera: 61.000 euros para México, 37.000 para India, 64.000 para EEUU y 65.000 para China. Si se termina el presupuesto se puede solicitar para el año que viene. Está previsto que el programa se prorrogue en los próximos dos ejercicios, según explicó la directora de Internacionalización. Casi un centenar de empresas ha utilizado ya este programa, a través de más de 150 servicios. Son 50 empresas las

que lo han hecho durante 2021 y unas 45 en este ejercicio.

### Sencillez en el procedimiento

Destaca Ausín la sencillez del procedimiento. "Se solicitan con un formulario básico on line. Tenemos en cuenta que la pyme muchas veces no tiene tiempo para papeleos. Los servicios que ofrecemos van desde lo más básico, como los sondeos previos para ver si tiene sentido abordar un mercado a la organización de reuniones ya con los posibles clientes. Y si la empresa está pensando en implantarse, se hace un acompañamiento, ayudamos a buscar emplazamiento y en los requerimientos exigidos en el país. Cada empresa entra en la fase que mejor le encaja", comenta.

Sobre el nivel de internacionalización, Ausín explica que Navarra es una comunidad muy exportadora. "Pero si profundizamos, vemos que el 80% de las exportaciones se hacen desde 10 empresas, por lo que está muy concentrada.



Miren Ausín, directora del Servicio de Proyección Internacional del Gobierno de Navarra.  
EDUARDO BUXENS

Son 3.800 empresas (de las 40.000 que hay en total) las exportadoras, pero la mayor parte de ellas exporta poco. Solo 1.000 las que lo hacen de forma continua", explica. Además, lamenta que esté concentrada en la automoción que supone casi el 50% del total. "El reto es conseguir que las empresas exporten más, que pertenezcan a más sectores y que se dirijan a más países, porque el 60% de las ventas hacia el exterior van a Europa. Si tienes todos los huevos en la misma cesta, es un problema cuando se acer-

que la recesión. Si trabaja en más áreas del mundo es más fácil superar la crisis si se produce una recesión", apunta. La falta de personal para la internacionalización es uno de los problemas que está detrás de esta situación, según explica Ausín. Y añade que, ante el fomento de políticas proteccionistas y aranceles en los diferentes países, es más fácil para la empresa estar implantada que intentar vender desde fuera.

Desde el Servicio de Internacionalización, dirigido por Miren Au-

El Día de la Internacionalización reunió ayer a más de 200 asistentes que quisieron escuchar a diferentes expertos del comercio exterior y de las empresas debatir sobre los problemas y retos para abrirse hueco en otros mercados

## La sostenibilidad, una obligación para las empresas

MARIALUZ VICONDOA Pamplona

La sostenibilidad no está reñida con la rentabilidad y la legislación relacionada con ella es cada vez más amplia. Por ello, la empresa tiene cumplir los requisitos en este terreno, no solo de manera voluntaria, sino para cumplir con las obligaciones de las normativas de cada país. Conocer las exigen-

cias de cada mercado en materia de sostenibilidad y cumplirlas es requisito esencial para que la empresa pueda internacionalizarse. Estos son algunos de los temas que se abordaron en la jornada celebrada ayer con motivo del Día de la Internacionalización, organizada por el Gobierno de Navarra, ICEX, Cámara Navarra de Comercio y Confederación Empresarial de Navarra, a la que asistieron más de 200 personas interesadas



De izquierda a derecha: Alberto Jiménez, director gerente de Embutidos Goikoa; David Muñoz, jefe del departamento de Sostenibilidad del ICEX, y Daniel Antoñanzas, director gerente de Exkal. JOSE ANTONIO GOÑI

en el comercio exterior.

En un momento inflacionista como el actual, Exkal, empresa de Marcilla, proveedor de frío comercial y fabricante de los mue-

bles de donde se cogen los yogures del supermercado, como explicó su director gerente, Daniel Antoñanzas, la sostenibilidad permite ofrecer un argumento di-

ferente al del precio para vender. "En China, donde tenemos una planta, cumplir con los requisitos de sostenibilidad nos ha permitido ser una empresa totalmente



## NAEX DESTINO

**Qué es.** Un programa que ofrece gratuitamente a las pymes navarras servicios personalizados de apoyo y asesoramiento en el país que elijan como destino.

**Países destinos.** India, Estados Unidos, China y México.

### Servicios que ofrece:

Sondeo previo. Agenda de contactos. Búsqueda de canales de distribución e información sobre los mismos. Confección de un listado de importadoras y distribuidoras. Presentación de oferta personalizada (catálogo, muestras, cata). Estudio avanzado de mercado para el producto o servicio de la empresa. Selección de personal local. Gestión personalizada en destino.

**Requisitos.** Ser una pyme con domicilio fiscal en Navarra. Completar un formulario de evaluación una vez finalizado el servicio.

**Calendario.** A lo largo de 2022 hasta agotarse presupuesto. Pero se prorrogará para el año que viene.

**Proceso.** Enviar una solicitud al Servicio de Proyección Internacional a través del siguiente enlace: [www.planinternacionalde-navarra.es/es/naex-destino](http://www.planinternacionalde-navarra.es/es/naex-destino) Una vez recibida la solicitud, el Servicio de Proyección Internacional se pondrá en contacto con la empresa.

**Empresas consultoras.** India: Indversis Management Consulting. EEUU: P&L Global. México: Implicatum Consultoría SLU China: Beijing Chinexita International Management Consulting.

sin y donde trabajan 33 personas, se encargan de los programas financiados con fondos europeos Feder y FSE (Fondo Social Europeo). Además de los presupuestos de estos programas (43 millones de euros para los años de 2014 a 2020), se añaden ahora 140 millones más procedentes de los Next Generation, que están concedidos y que el Gobierno de Navarra ha adelantado en parte. Irán destinados a 44 proyectos que tienen que ejecutarse antes de terminar 2023.

## ISIMAR FABRICANTE NAVARRO DE MOBILIARIO PARA EXTERIORES



Muebles de ISIMAR.

## Ocho distribuidoras chinas, interesadas en el mobiliario de iSiMAR

● El fabricante navarro es una de las empresas que utiliza el programa NAEX Destino para poder vender sus productos a China

M.V.  
Pamplona

iSiMAR quiere abordar el mercado de China por el potencial que ofrece, pero reconoce que es un país muy complejo para hacer negocios. Especialmente difícil es si no se cuenta con una persona en

el país y si no se habla ese idioma. Aun y todo, la empresa navarra de Noáin de mobiliario exterior, ya había vendido a un cliente chino sus productos. Pero el objetivo es aumentar su presencia en ese país. Por eso han contratado los servicios que ofrece el programa NAEX Destino, del Gobierno de Navarra, a través de la empresa consultora con la que cuentan en China, Beijing Chinexita International Management Consulting Co.Ltd. Así lo explica Ana Rodríguez Fontán, responsable de los

mercados de Europa del norte, Asia y Australia de iSiMAR, empresa que factura 8 millones de euros, cuenta con 53 trabajadores y vende a 45 países.

Explica que todo el proceso para contactar y utilizar este servicio es online y que para ellos resultó muy sencillo, además de ser gratuito totalmente para la empresa. Lo primero que contrató la compañía, en el pasado mes de julio, fue un servicio de identificación de posibles distribuidores. La consultora elaboró, además de un estudio de mercado, un listado entre los que estaban incluidos aquellos con los que ya había trabajado iSiMAR. Contactó con todos para ofrecerles información sobre la empresa navarra y de este listado han sido 8 las distribuidoras que han mostrado interés en saber más de la empresa navarra y en añadir probablemente este mobiliario a sus catálogos.

Llegado ese punto, iSiMAR ha contratado un segundo servicio al Gobierno de Navarra, que consiste en que desde China contacten con las distribuidoras para ofrecerles una información más a fondo. Y es en esta situación en la que está ahora mismo la empresa, a la espera de que esas conversaciones fructifiquen y se puedan dar más pasos adelante. "Cada semana me van mandando información muy bien explicada y tenemos contactos por videoconferencias. Es una forma de saltar esa barrera existente entre mercados producida por no tener a nadie desplazado allí", explica la responsable de este mercado.

española, contar con algunos terrenos, acceder a ayudas...", citó como ejemplo. "Hay que subirse a este, no tren, sino apisonadora de la sostenibilidad porque no es una alternativa, sino una obligación para incorporar a cualquier proyecto", añadió el directivo de Exkal.

Por su parte, Alberto Jiménez, director gerente de Embutidos Goikoa, de Sangüesa, explicó que en muchas ocasiones cumplir con la sostenibilidad es una exigencia. "O cumples o no puedes mantener una relación comercial con un país", explicó. Porque otra de las conclusiones de la jornada es que ser sostenible no tiene que ver ni con la filantropía, ni con el 'buenismo', ni con la RSC porque lo que tiene que haber es beneficio económico. Así lo resumió otro de los intervinientes de la jornada, David Muñoz Portillo, jefe del Departamento de Sostenibilidad del ICEX. Portillo defendió que las empresas sostenibles son más rentables y que hay que dejar de ver estas exigencias como una amenaza para considerarlas una oportunidad.

Por su parte, Fernando Arancón, director de "El Orden Mun-



Parte del público asistente a la jornada del Día de la Internacionalización.

JOSE ANTONIO GONDI

dial", medio de análisis internacional, habló sobre las "Claves Geopolíticas para el Futuro del Comercio Internacional" e intentó arrojar algunas luces sobre las

claves para el nuevo mundo, "que se parece poco al que teníamos desde hace unas décadas". "La época de esplendor que vivimos entre 1990 y 2020 ha terminado

va a ser más difícil comercializar con el exterior porque los bloques entre países van a estar más blindados. A ello hay que unir la tendencia al proteccionismo mun-

dial. Esto hace imprescindible conocer qué ocurre en el exterior; más allá de los cambios legislativos", explicó. Y puso como ejemplo la política anticovid de China. "Si hay un brote de covid en Shanghai y se cierra el puerto, los contenedores dejarán de salir", comentó. Y, además, alertó sobre algunos peligros que se ciernen sobre el comercio internacional a raíz de la postpandemia y de la guerra en Ucrania. En concreto, se refirió a la crisis de los semiconductores. "Taiwan es el mayor productor. Nosotros no tenemos el diseño y proveerlos de un bien estratégico como los semiconductores de un solo país es un riesgo. Tenemos una situación en la Unión Europea bastante precaria y nos han superado los países que han hecho inversiones grandes en este producto estratégico", apuntó.

Habló también del riesgo que supone China para la Unión Europea. "Dependemos de los puertos chinos, de donde sale gran parte del comercio internacional. Y esto tiene sus riesgos. Además, la red comercial internacional está dominada por China que está controlando parte de los puertos de otros países", alertó.