



CORTES GENERALES DIARIO DE SESIONES SENADO

X LEGISLATURA

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 1

COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. IÑAKI MIRENA ANASAGASTI OLABEAGA

Sesión celebrada el lunes, 24 de febrero de 2014

ORDEN DEL DÍA

Comparecencia del Director General del Parque Tecnológico de Andalucía y Presidente de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España, D. Felipe Romera Lubias, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 715/000309)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

Comparecencia del Presidente de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A. y exconsejero de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, D. Salvador Marín Hernández, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 713/000672)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

Comparecencia del Ministro de la Embajada de Alemania en España, D. Ulrich Sante, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 713/000693)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 2

Se abre la sesión a las diecisiete horas y cinco minutos.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Buenas tardes, señorías. Se abre la sesión.

COMPARECENCIA DEL DIRECTOR GENERAL DEL PARQUE TECNOLÓGICO DE ANDALUCÍA Y PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA, D. FELIPE ROMERA LUBIAS, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. exp. 715/000309)

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Al amparo de lo dispuesto en el artículo 61.1 del Reglamento del Senado, nos hemos reunido para celebrar la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo.

Antes de nada, quiero dar la bienvenida a don Felipe Romera Lubias, director general del Parque Tecnológico de Andalucía y presidente de la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España, que comparece a petición de esta comisión.

Don Felipe, sea bienvenido a esta Casa, que es la suya.

Tiene la palabra.

El señor DIRECTOR GENERAL DEL PARQUE TECNOLÓGICO DE ANDALUCÍA Y PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA (Romera Lubias): Muchas gracias, señorías.

Quiero, en primer lugar, agradecer la invitación del Senado para intervenir en esta comisión porque, como ha dicho el señor presidente, me desenvuelvo en el mundo de los parques científicos y tecnológicos. En este sentido, además de presidente de la asociación española y de la asociación andaluza, formo parte de la asociación internacional de parques, que tiene su sede en España, concretamente en Málaga —de lo que luego hablaré— y llevo casi veinticinco años como director general del Parque Tecnológico de Andalucía.

Para poner en valor la información que les quiero ofrecer, déjenme que les explique un poco el origen de los parques científicos y tecnológicos en España, que surge del deseo de las incipientes, en aquellos momentos, comunidades autónomas que se están creando en España a principios de los ochenta y de su interés por impulsar la innovación.

En aquellos tiempos *innovación* era una palabra desconocida. En España, las empresas no querían saber nada de la innovación y ni siquiera las universidades tenían interés en ser parte de su desarrollo. Ese hecho, que fue un atrevimiento de las comunidades autónomas, también surge respaldado por una moda que apareció en Estados Unidos y se trasladó a Europa: la de crear parques científicos y tecnológicos con el deseo de reproducir los éxitos que se desarrollaron en el Silicon Valley, en California, hacia la mitad del siglo pasado, a partir de los años cincuenta.

En Silicon Valley, en dos décadas, se crearon alrededor de 200 000 puestos de trabajo en torno a diferentes zonas de innovación —primero, la innovación militar—, de manera que todo el mundo quiso copiar lo que allí ocurrió. Y a partir de ese fenómeno de copiar lo que había sucedido de forma natural —de forma natural entre comillas, porque el Departamento de Defensa americano tuvo mucho que ver en la compra de productos a estas empresas, etcétera— surge la idea de lo que es un parque tecnológico. De esta forma, países, regiones —y, en el caso de España, comunidades autónomas— crean su propio parque.

En España se sigue un proceso de imitación y, así, el primer parque que se crea es el de Zamudio, en las proximidades de Bilbao. A mediados de los años ochenta existe una pugna por su creación; así, en Cataluña se inventaron el término Silicón Vallés, en el área metropolitana de Barcelona, que pugnaba junto con la propia Generalitat —tanto Maragall como Pujol intervinieron directamente en ese tema— y, en la Comunidad de Madrid, el señor Leguina, también crea su propio parque. De alguna forma, todas

las comunidades quieren crear su parque y Cataluña, Madrid, Galicia, Valencia, Asturias y Andalucía así lo hacen.

Posteriormente, además de las comunidades autónomas, otras instituciones —como las universidades y los ayuntamientos— se animan a desarrollar sus propios proyectos de parques. Por tanto, es una historia que se inicia en España a mitad de la década de los ochenta; es decir, que prácticamente han transcurrido treinta años desde el inicio del desarrollo de este modelo, y en este momento podemos hacer algunas reflexiones sobre la situación en España, que es el objetivo de mi intervención en el Senado.

En España ahora hay cuarenta y ocho parques en funcionamiento, pertenecientes a la asociación que los aglutina, que es la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España, la APTE, y contamos con otros veintiocho en fase previa de diseño y construcción. Los datos que mencionaré se referirán siempre a los parques en funcionamiento.

Un parque científico y tecnológico, en esencia, es una zona urbana donde se ubican empresas innovadoras y centros de apoyo a su desarrollo, como los centros de investigación y desarrollo, los universitarios, los centros tecnológicos, los centros de empresas e incubadoras de empresas. La idea es crear un entorno innovador porque en los casi treinta años que llevo en el mundo de los parques científicos y tecnológicos he llegado al convencimiento fundamental, que es difícil de rebatir —casi todo lo demás que he aprendido se puede rebatir, pero esto no, aunque parezca una verdad de Perogrullo— de que las empresas que están en entornos innovadores se desarrollan mejor que aquellas que no lo están. Luego explicaré con un poco de detalle esta cuestión, que es uno de los elementos claves para pensar que el problema de la innovación en España es fundamentalmente un problema cultural más que de otro tipo.

A finales de 2012, en los parques españoles en funcionamiento se ubicaban 6200 empresas, que daban empleo a 147 000 personas, de las que 30 000 se dedicaban a actividades de investigación y desarrollo, y las empresas facturaban cerca de 22 000 millones de euros. Estas son las grandes cifras de lo que representan no los parques, sino realmente lo más importante que tienen los parques que son sus empresas. Estas 6200 empresas la mayoría son pymes, con un gran componente innovador y, de hecho, representan a las pymes más innovadoras de este país.

Se preguntarán ustedes por qué digo esto. Realmente hemos sido capaces de analizar este hecho. En la encuesta nacional de innovación que elabora el Instituto Nacional de Estadística, hace años decidimos introducir una pregunta más, que en el fondo era preguntar si a la empresa a la que se hacía la encuesta estaba en un parque tecnológico o no. Esa pregunta, casi sin importancia, ha sido fundamental porque ha permitido segregar las empresas españolas innovadoras en dos, las que están en un parque y las que no. Para esto también tenemos investigadores en España, y una investigadora, la doctora Aurelia Modrego, de la Universidad Carlos III, se ha dedicado a estudiar este asunto con detalle y a comparar las empresas que están en los parques y las que no. Del análisis de los datos extrajo interesantes conclusiones. Una conclusión importante es que las empresas de los parques en general eran más innovadoras que las empresas innovadoras del país. Ese era un detalle que se deducía de cincuenta o sesenta parámetros. Pero otra conclusión de este estudio es que, como decía anteriormente, las empresas se desarrollan mejor en entornos innovadores como los que representan los parques, que las que no se ubican en ellos. Entonces fue capaz de hacer una correlación entre estas empresas y, más o menos, la conclusión fue que una empresa de tipo medio, innovadora y tecnológica, por ejemplo, de veinte o treinta personas, de un determinado sector y una determinada actividad, si estaba en el parque facturaba un 40% más que si no lo estaba. Esto parece que no tiene mucho sentido, pero la conclusión hace referencia a lo que yo le comentaba al principio: los parques se han convertido en entornos innovadores.

¿Y qué diferencia hay entre un entorno innovador y otro que no lo es? Fundamentalmente es el atrevimiento hacia la innovación. Innovar es riesgo, siempre es riesgo; innovar es ser capaces de conseguir un producto o servicio que la empresa vende y que no existe, que siempre supone riesgo. El riesgo realmente va asociado al fracaso. Es decir, esto de que a la primera que yo arriesgo sacó un resultado concluyente no suele ser así. El fracaso es un elemento que en la cultura no innovadora española se castiga; al que fracasa, palo, ni agua. Sin embargo, en los entornos innovadores el fracaso se entiende como un aprendizaje hacia el éxito. Es decir, para triunfar hay que fracasar, forma parte del camino. Por lo tanto, en estos entornos innovadores las empresas se atreven porque el propio entorno les protege. Y luego cuando les hable un poco de mi parque tecnológico verán que el fracaso forma parte del ADN de este estado de innovación.

Por otro lado, cuando uno habla de los parques, uno entiende que la innovación forma parte de su ADN. ¿Y qué pasa con la internacionalización, que yo creo que es un asunto que interesa mucho a esta

comisión? Al principio las empresas que se creaban o desarrollaban en los parques eran poco internacionales. ¿Por qué? Porque fundamentalmente se desarrollaban en mercados locales donde eran capaces de subsistir. La verdad es que el elemento más animador de los procesos de internacionalización de las empresas —y esto quizá sea muy duro decirlo— ha sido la crisis. La crisis económica ha supuesto fundamentalmente una pérdida en los mercados locales y una dificultad de financiación, que ha obligado a muchas empresas a salir fuera. Y en estos momentos cada vez más en los parques la innovación y la internacionalización van por el mismo camino. De hecho, en el parque tecnológico que dirijo en Málaga, las empresas medias que eran muy poco internacionales ahora todas se han internacionalizado. Por eso nosotros decimos que innovación e internacionalización son el mismo vector o dos vectores confluyentes que deben sumar sus fuerzas para que las empresas se desarrollen mejor.

Muchas de las empresas innovadoras son de nueva creación y se constituyen en las incubadoras de los parques. Ha cambiado el modelo de cómo animar a estas empresas a desarrollarse. Y ahora, aunque sea una empresa que se está creando, se anima cada vez más al emprendedor desde el origen a ser una empresa multinacional. Hemos hecho bastantes ejemplos de este tipo. En Málaga hicimos un programa europeo, con el que cincuenta empresas de seis países desarrollaron ideas para relacionarse unas con otras y realmente resultó muy fructífero. Es decir, la idea es que a una empresa por pequeña que sea no le basta con ser innovadora, sino que tiene que pensar en mercados internacionales.

La Asociación Internacional de Parques Científicos y Tecnológicos, la IASP, que tiene su sede en Málaga desde el año 1996, tiene unos cuatrocientos miembros en setenta países, que aglutinan a más de cien mil empresas tecnológicas alrededor del mundo. Y es un excelente instrumento para ayudar a las empresas de los parques españoles a internacionalizarse. A través de relaciones bilaterales entre parques, se permite que una empresa de un parque pueda ubicarse en otro en cualquier lugar del mundo, y el parque receptor ayuda a la empresa durante la fase inicial de implantación en ese país. A este proceso le denominamos *soft landing*, y cada vez es más frecuente y natural en el mundo de los parques.

La Unión Europea ha transformado para el período 2014-2020 su política de fondos de cohesión y los dedicados a I+D+i. Dos nuevos vectores recorren esta nueva estrategia, la innovación y las pymes, arropados con la internacionalización. Este hecho significa que van a existir muchas posibilidades de ayudar a las pymes en su internacionalización. El mayor problema reside, y siempre ha sido así, en encontrar a esas pymes. Es necesario que las pymes españolas puedan agruparse por intereses comunes y aprendan a trabajar en red. En este sentido la red de parques científicos y tecnológicos españoles puede aglutinar estas empresas en pequeños clusterillos —como yo les llamo—, es decir, pequeñas agrupaciones de empresas con intereses comunes, que se ponen en comunicación con clusters de intereses similares en el ámbito internacional, para así internacionalizar sus actividades.

La internacionalización de las empresas españolas es un proceso complejo, pero al mismo tiempo es fundamental para vertebrar un nuevo modelo económico español. Existen muchas barreras lingüísticas, culturales, desconocimiento de los mercados, etcétera, pero es necesario un cierto acompañamiento en estos procesos. Tenemos un buen ramillete de empresas multinacionales españolas que pueden ayudar a las pymes en sus experiencias de internacionalización. Este es el camino más sencillo y de mayor oportunidad para las pymes españolas, pero al mismo tiempo, de momento, es limitado.

Yo creo que con esta intervención general doy por terminado mi tiempo y estoy a su disposición.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchísimas gracias por su exposición tan clara y tan concisa. Con los elementos que nos ha dado después tendrá ocasión de responder a las preguntas que le formulen los distintos grupos parlamentarios.

Siguiendo con el orden de siempre, intervendrán los portavoces de los grupos parlamentarios de menor a mayor.

Tiene la palabra, en primer lugar, por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés de Catalunya, don Rafael Bruguera Batalla.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, señor presidente.

Señor Romera, muchas gracias por su comparecencia. Yo quisiera preguntar sobre dos cuestiones; una ligada con la actual situación de crisis económica en relación con los parques científicos y tecnológicos, y otra con los recortes presupuestarios en innovación, investigación y desarrollo. Conozco el caso, más que de Cataluña, de Girona, donde las dificultades económico— financieras son muy importantes.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 5

Yo quisiera que nos hiciese una pequeña radiografía de la situación global económico-financiera de los parques tecnológicos. Qué problemas tienen debido a esta situación de recortes presupuestarios y de crisis económica, y, sobre todo, qué futuro les augura.

En segundo lugar, en relación con lo que usted ha comentado sobre las ventajas de que una empresa esté situada en un parque científico o no lo esté, también quisiera saber qué ventajas puede tener una empresa que esté ubicada en un parque científico y tecnológico, con independencia del punto de vista mental, psicológico, que supone apostar por la innovación, respecto a otras que no lo estén, en relación con los temas de financiación, fiscales, de subvenciones, ayudas, etcétera.

Estas son las dos cuestiones que quería plantearle.

Muchas gracias.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Gracias, don Rafael Bruguera.

Tiene la palabra, siguiendo el orden establecido, el senador por Convergència i Unió, don Ramón Alturo.

El señor ALTURO LLOAN: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Romera, en nombre de mi grupo le agradezco su presencia aquí, su exposición y el habernos aportado su experiencia en el campo de los parques científicos y tecnológicos, que sin duda, tal como ha expuesto, son de gran importancia, máxime en estos momentos de crisis económica, pues permiten trabajar de forma conjunta y ofrecen una mayor protección frente a los problemas de la crisis que estamos viviendo.

A mí me gustaría que ampliara un poco su exposición respecto a dos ámbitos. Estamos hablando continuamente de innovación, de internacionalización, de que para internacionalizar hay que ser competitivos, de que la innovación es un elemento que fomenta la competitividad. Es evidente que esto ya forma parte del ADN de muchas empresas. Pero, ¿la Administración, las administraciones, están haciendo lo correcto al respecto? Es decir, ¿vamos por el buen camino desde el punto de vista de ayudar a innovar, a ser competitivo y, por lo tanto, a favorecer la internacionalización? Tenemos muchos organismos públicos y privados. ¿Su relación con los parques y las empresas es la correcta? Me gustaría que nos hablara sobre este tema.

Mi compañero el señor Bruguera ha hecho referencia a una cuestión que a mí me gustaría también conocer. Me refiero a las ventajas dentro del parque. Usted ha comentado que una empresa que está en un parque es más innovadora que otra que podría serlo mucho más, pero que está fuera. ¿A qué se debe esto? ¿Cómo se puede fomentar o potenciar esta dinámica dentro de un parque? Usted es el director general de un parque en el que hay un gran número de empresas. En definitiva, ¿cómo se puede conseguir que todas estas empresas puedan internacionalizarse y tengan más facilidades que estando fuera?

Le agradezco una vez más su exposición y su presencia.

Gracias.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchas gracias, senador Ramón Alturo.

Tiene la palabra, siguiendo el orden establecido, la senadora del Grupo Parlamentario Socialista, señora Serrano Boigas.

La señora SERRANO BOIGAS: Muchas gracias.

En primer lugar, quiero agradecer al presidente del Parque Tecnológico de Andalucía y de los parques tecnológicos nacionales su comparecencia en esta comisión.

Conozco los parques tecnológicos y creo que es un modelo a seguir para la reactivación de la economía y, sobre todo, para la generación de empleo. Felipe ha dado los siguientes datos: 120 000 empresas a fecha de 2012, una generación de más de 147 000 empleos y una facturación de 22 000 millones de euros.

Los parques tecnológicos se caracterizan por la innovación, por la I+D+i —yo digo siempre que la última innovación también debe ser mayúscula, I+D+i—, por las TIC, las tecnologías de la información y de la comunicación. El Parque Tecnológico de Andalucía se caracteriza por las TIC, por la I+D+i y por la innovación. ¿A nivel nacional, los parques tecnológicos siguen esos mismos sectores en todos los ámbitos, o hay diferentes sectores?

Como miembro de esta comisión en la que nos interesa la internacionalización, y dada la experiencia que tiene usted de más de veinte años en los parques tecnológicos, me gustaría saber si se fomenta más esa internacionalización, como se ha dicho aquí, desde un parque tecnológico. ¿Es más fácil inculcar esa cultura? Yo creo que tenemos un problema en las empresas de cultura de internacionalización, de que, aunque la empresa esté ubicada aquí, hay que salir. Creo que es un problema de cultura. No sé si usted habrá visto a lo largo de su trayectoria que es más fácil incentivar la internacionalización y la cooperación empresarial desde los parques tecnológicos. Yo creo que son dos temas muy importantes, la internacionalización y la cooperación empresarial. También me gustaría que nos dijera si en los parques tecnológicos se incentiva esa cooperación empresarial que siempre es buena, pero en tiempos de crisis económica, se abaratan costes y se obtienen más beneficios.

Otro tema también muy importante en la investigación, en la I+D+i, es la inversión privada. Creo que una de las grandes carencias que tenemos es la aportación privada a la investigación. Por la trayectoria, en el Parque Tecnológico de Andalucía un 50% aproximadamente —entre un 40% y un 50%— es aportación de la inversión privada. A nivel nacional o en el resto de países europeos no sé qué diferencia de porcentaje hay respecto a España. Esa inversión es muy importante y tenemos que incentivarla, además de la inversión pública. Cuando la inversión privada supere a la pública conseguiremos esa verdadera inversión en la I+D+i.

Usted decía que innovar es arriesgar. Yo siempre digo que el que no arriesga no pierde. Hay que innovar. Es fundamental para las empresas, pues estamos en un mundo globalizado. La única manera de competir que tienen las empresas es introducir elementos de innovación. ¿Los parques tecnológicos ayudan? ¿Qué mecanismos tienen para que las empresas introduzcan esa parte de innovación? ¿Tenéis alguna formación o estrategia específica para que las empresas introduzcan esa línea específica de innovación que, al final, lo que hace es que sean mucho más competitivas?

Muchísimas gracias por su comparecencia en esta comisión.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchísimas gracias. Ahora tiene la palabra el senador Jorge Ibarrondo.

El señor IBARRONDO BAJO: Muchísimas gracias, presidente.

Señorías, señor Romera, en primer lugar, en nombre del Grupo Popular, le felicito por su intervención y le doy las gracias por la interesante explicación que nos ha dado sobre los parques tecnológicos.

Sin ánimo de ofender ni de cuestionar nada, puesto que ha empezado su intervención diciendo que lleva veinticinco años representando al Parque Tecnológico de Andalucía, me va a permitir que haga una reflexión que nos hemos hecho los políticos a nivel parlamentario respecto a la renovación de los cargos. Mi pregunta trae causa de esta otra reflexión que voy a hacer. Esa renovación podría remontarse en el tiempo al principio de los parques tecnológicos en España, puesto que, como usted muy bien ha dicho, desde 1985 los parques tecnológicos en España han tenido dificultades para empezar a establecerse, han tenido problemas urbanísticos, de financiación con respecto a las urbanizaciones, de gestión a nivel arquitectónico, de distribución, de ubicación, de conexiones con el entorno urbano, con el entorno aeroportuario o portuario, etcétera. Por lo tanto, yo creo que son jóvenes. Y esta es la pregunta, ¿somos todavía jóvenes, tenemos más recorrido? ¿Hemos hecho una buena base en estos parques tecnológicos que nos va a dar un potencial mayor en el futuro? Estas son las dos preguntas iniciales.

Decía usted que el entorno innovador favorece que las empresas prosperen, y yo me cuestiono lo siguiente: Si es cierto que el entorno innovador lo favorece, ¿por qué no se vuelven todas las empresas innovadoras? Y también me gustaría que extendiese algo más esa reflexión sobre agrupar empresas innovadoras o hacer parques tecnológicos, y sobre por qué no hacer un macroparque tecnológico o por qué no buscamos fórmulas para adaptar los parques tecnológicos a otras empresas.

Me gustaría saber el porcentaje, si lo tienen calculado, de cuánto tiempo y recursos destinan en estos momentos a la internacionalización. Yo creo que durante estos años los parques tecnológicos se han mirado mucho a sí mismos, han mirado mucho hacia el entorno y a un nivel nacional, sin embargo ahora todos estamos apuntando hacia la internacionalización, y quisiera saber si los parques tecnológicos lo están liderando. Del encuentro que presidió usted el 13 de febrero del 2014 se deduce que hay un liderazgo de los parques tecnológicos, y según mis datos, ustedes están focalizando los esfuerzos hacia Latinoamérica. Pero no sé si he recogido bien esta noticia. En cuanto a la relación o colaboración que tienen ustedes con el Ministerio de Exteriores, y puntualmente con las embajadas de estos países,

quisiera saber si hay una especie de red o de conexión directa entre los parques tecnológicos y este espacio del ministerio de las embajadas, etcétera.

Luego también hay algo malicioso, que los italianos llaman *permaloso*, y es que según las directrices que se marcan en los parques tecnológicos normalmente en esos consejos de administración suele haber muchos cargos institucionales, o al menos los hay en la tierra de la que yo provengo, el País Vasco, y yo quisiera saber si ellos marcan o imprimen una conducta, una doctrina, un reglamento, unas directrices muy fuertes o si se dejan llevar por decisiones más técnicas o empresariales que políticas. ¿Cómo lo ve usted respecto de otros países del entorno? ¿A qué altura están nuestros parques tecnológicos, tanto en cuanto a infraestructuras, como a liderazgo? ¿Qué visión se tiene de cómo estamos gestionando nuestros parques? Y otra pregunta que es prácticamente igual a las anteriores sería la de si se nos ve en el extranjero, a través de estos parques tecnológicos, como un lugar interesante al que venir a invertir y sobre todo a trabajar.

Con esto reitero el agradecimiento y la sincera felicitación del Grupo Parlamentario Popular.

Muchas gracias.

El señor VIPRESIDENTE (Hernández López): Gracias senador Ibarrodo.

A continuación, y hasta la siguiente comparecencia, que será a las seis, le corresponde al señor presidente de los parques tecnológicos responder a las preguntas que le han ido formulando los portavoces de los distintos grupos parlamentarios.

Tiene usted la palabra, señor Romera.

El señor DIRECTOR GENERAL DEL PARQUE TECNOLÓGICO DE ANDALUCÍA Y PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA (Romera Lubias): Gracias, señor presidente.

En primer lugar quisiera darles las gracias por todas las preguntas que me han formulado. Intentaré ser lo más preciso que pueda respecto de cada una de ellas, pues me han parecido, además, bastante interesantes.

El señor Bruguera se refería a la crisis en los parques. Señoría, los parques tienen una situación de crisis importante con respecto al modelo de financiación con el que se han desarrollado. Fundamentalmente desde el año 2000, y a través de Gobiernos, tanto del Partido Popular, como del Socialista, ha habido una política nacional de ayuda a la construcción de infraestructuras de parques, que con respecto a lo que se puede entender en un sistema de innovación, no han sido nunca subvenciones, sino créditos; es cierto que son créditos a bajo interés, pero que hay que devolver, y yo, como presidente de la asociación, estoy muy comprometido con ellos. Un crédito se concede, pero hay que devolverlo. Bien es verdad que con esos créditos se han construido infraestructuras, tanto por parte de los propios parques como de las empresas que allí se han ubicado, pero, como digo, no dejan de ser créditos. ¿Y qué está pasando? Pues que con la crisis hay muchos parques que tienen dificultades para devolverlos, y de hecho hace tiempo Convergència i Unió presentó alguna enmienda a los Presupuestos Generales del Estado a este respecto y este año lo ha hecho el Grupo Parlamentario Popular como una forma de intentar que esa deuda se pueda devolver a más largo plazo. Y es importante tener en cuenta este tema, porque las infraestructuras están construidas, es un elemento de valor para los parques y para España, y lo que tenemos que hacer es entender la situación. En mi opinión esto no debe suponer nunca un mayor incremento de la deuda pública española, pero sí hay que dar facilidades. Yo creo que la enmienda introducida este año por el Grupo Parlamentario Popular a los presupuestos y con la que se permite devolver la deuda en tres años más significa un paso muy importante. Pero es verdad que hay muchos parques, y sobre todo los ligados al mundo universitario, que pueden tener más dificultades para devolver esos créditos debido también a las propias tensiones universitarias, pero insisto en que ha sido un gran acierto porque, además, los fondos Feder del llamado fondo tecnológico se han podido utilizar para desarrollar estas infraestructuras.

La crisis también es muy importante para los parques, y digo también porque la crisis que estamos viviendo todos es muy importante. Las empresas que están dentro de los parques están aguantando la crisis bastante mejor que el resto de la economía española. Cuando uno ve la evolución de los parques desde el 2007 hasta el 2012 puede apreciar que los datos generales son positivos. Hay más empresas, hay más facturación y hay más trabajadores. Es cierto que no hay muchos más, y también hay que decirlo, pero mientras ha habido una caída importante del empleo en España, los parques han aguantado. ¿Que los recortes del Gobierno en I+D+i han afectado a los parques? Pues sí; de hecho en la política de parques en los presupuestos hubo años que aunque fueran en créditos, lo eran de 500 millones, y este

año apenas lo son de 30 o 40, pero también es verdad que nosotros reconocemos que casi todas las infraestructuras están construidas, que ahora hay que ponerlas en valor, y al igual que ocurre con la Unión Europea, deben ir mucho más orientadas a dar servicio a las empresas, y eso es mucho más barato que construir infraestructuras. Y en ese proceso creo que tenemos una nueva oportunidad de cara al ministerio correspondiente, no solo de ofrecer los parques como infraestructuras, sino sus empresas como elementos de valor.

¿Qué futuro auguro a los parques? Pues les auguro un futuro excelente, independientemente de las cosas que están pasando. El gran problema que tiene este país en innovación es muy sencillo de explicar, y es que el sector privado invierte poco en I+D. No hay otro problema. Una derivada de ello puede ser que la transferencia del conocimiento del sector público al sector privado no sea tan fina como se deseaba, pero el mayor problema es ese, es que el sector privado invierte poco en I+D. ¿Y por qué lo hace? Pues porque el sector privado que tenemos es el que es; apenas tenemos 40 000 empresas innovadoras, luego si tenemos pocas empresas innovadoras y empresas que hagan I+D propiamente dicha apenas tenemos 3000, tenemos los resultados que tenemos. (*La señora vicepresidenta, Serrano Boigas, ocupa la Presidencia.*) Lo que sucede es que en los parques se concentra la I+D privada, luego cuantos más parques haya, mejor, porque el problema de este país es aumentar la I+D privada. Este es el gran problema que tenemos que entender. La senadora Serrano hacía referencia a que es el 50%. El objetivo de Lisboa que no cumplimos, y ahora el de 2020 que tampoco vamos a cumplir, es que las dos terceras partes de la I+D en Europa sea privada. En España apenas lo es un 50%, pero en todos los parques el porcentaje de I+D privada seguro que supera las dos terceras partes. Es decir, que si fuéramos capaces de que toda España fuera un parque tecnológico, nos iría muchísimo mejor.

¿Qué ventajas tiene una empresa que está ubicada en un parque? He intentado hacer referencia a un intangible y es que en los parques se vive una cultura favorable a innovación. Eso es así. Pero también es verdad que lo que hacemos los gestores de los parques es intentar movilizar determinada información y relaciones entre las empresas de los parques. Todos los gerentes de los parques españoles conocemos a nuestras empresas y nos permite interactuar con ellas: les invitamos a desayunar para que se conecten, para que se conozcan; les tenemos informados de los proyectos que salen, les ayudamos a construir, a financiarse, no nosotros, sino a buscar los caminos, tanto públicos como privados, para la financiación. Ese plus que ofrece la entidad de gestión de un parque que, por ejemplo, es distinta a un polígono industrial, para el que no existe ese apoyo, se manifiesta en que si lo sumas al sistema de innovación es un elemento añadido que favorece lo que hay en este tema.

El portavoz de Convergència i Unió pregunta si la Administración está haciendo lo correcto con los proyectos de internacionalización. Hacen lo que pueden y lo que pueden lo intentan hacer bien. Es decir, cuando se pregunta a las empresas que utilizan los servicios, tanto regionales como nacionales, del ICEX o de las distintas agencias que tienen las comunidades autónomas sobre los temas de internacionalización, la respuesta de los empresarios siempre es muy favorable. Pero a mí me parece que hay que hacer más cosas, porque, al final, la internacionalización es muy fácil de decir y muy difícil de hacer. ¿Por qué las medianas empresas de mi parque, por ejemplo, han salido todas fuera? Porque muchas de ellas o salían o morían. Salir les ha costado mucho y han sufrido mucho. Han salido a Latinoamérica, quizás, porque los mercados, en esos momentos, eran unos mercados emergentes y culturalmente era fácil, no había problemas de idioma. Es decir, muchas se han ido a Latinoamérica y todas han conseguido vender, todas. Entonces, te dices: ¡hombre!, resulta que teníamos unas empresas bastante buenas, que no habían tenido la necesidad de internacionalizarse, porque vivían muy bien en los mercados locales, nacionales, o los que tuvieran. Ahora ya no es así. Y, de hecho, el proceso de internacionalización, más que por los apoyos de las Administraciones públicas, que los hay, es por una necesidad. Muchas veces, los empresarios salen como puede, sin contar siquiera con las ayudas que las Administraciones pueden dar.

Las ventajas de estar en un parque son obvias. Hace unos años, en la Asociación Internacional de Parques Tecnológicos hicimos una encuesta —que viene a corroborar todo lo que he dicho en mi intervención— a los empresarios europeos preguntándoles por qué estaban en un parque tecnológico. Se preguntaba: ¿Usted por qué está ahí? Las respuestas fueron muy variadas, como se pueden ustedes imaginar. Unos decían que porque estaban cerca de una universidad, otros porque había servicios. Esto lo hicimos alrededor del año 2000, cuando se estaba desarrollando Internet y en la idea de hacer un parque estaba tener fibra óptica, por lo que cuando llegó Internet, en los parques teníamos fibra óptica, mientras que el resto de los mortales iban con un módem pequeñito, a poca velocidad, con unos cuantos miles de bytes y en los parques íbamos a megabytes, lo que hizo que muchas empresas se ubicaran en

los parques. La respuesta más curiosa de todas se basaba en un intangible y era que las empresas decían que por estar en un parque vendían más, que el parque les daba valor. Esto es lo que luego Aurelia Modrego corrobora. Es decir, la imagen de valor que daba a una empresa estar en un parque le ayudaba en los mercados, algo que parece paradójico, o no suficientemente fino, pero que lo reconocían todos los empresarios que estaban en los parques.

La senadora Pilar Serrano hacía referencia a las empresas que hay en el parque. La mitad de los sectores fundamentales de los parques, en particular en el parque de Málaga, son empresas TIC y en el resto de parques, casi igual. Es decir, el sector de las TIC domina el mundo de los parques, porque es un sector que con poca inversión permite hacer empresas de rápido crecimiento. Esta es la clave de por qué el sector de las TIC es importante. No se necesitan grandes inversiones. Dos chavales empiezan a hacer una aplicación, van creciendo, y pueden llegar a tener empresas de cien ingenieros o más. Y ese sector es muy propicio y eso favorece mucho el desarrollo de las empresas TIC. Más o menos es igual en España, pero hay sectores, como la biotecnología, la aeronáutica, que cada vez están más presentes en el mundo de los parques. En el fondo, los sectores de nuevas tecnologías son bastante comunes. Es verdad que hay parques temáticos. Dicen: mi parque es de bio. Bueno, pues mi parque es de bio, pero, en general, los parques son un poco una mezcla de sectores y a las TIC hay que entenderlas también como un sector horizontal, pues sirven para la medicina, sirven para la construcción, sirven para el turismo..., sirven para todo. En este sentido, las tecnologías de la información siguen siendo un elemento fundamental.

¿Cómo se fomenta la internacionalización desde los parques? Hasta hace pocos años no estaba metido en nuestro ADN, porque el ADN de los parques era innovación. Eso sí se ha desarrollado bien, pero la internacionalización parecía que no formaba parte del tema. He explicado que la crisis ha sido un elemento muy importante y muy valioso para ese tema. Pero, al igual que la innovación forma parte del ADN de los parques, hay que introducir, no la internacionalización como tal, sino el ser más internacionales, que no es lo mismo, en el mundo de los parques. Es decir, que en el mundo de los parques convivan estudiantes extranjeros, empresas extranjeras, empresas españolas que van al extranjero, o sea, hacerles vivir un mundo más internacional, lo que favorecerá mucho al mundo propio de los parques.

También comentaba la senadora Serrano sobre si se incentiva la cooperación empresarial. Este es un elemento clave de los parques: crear una comunidad donde se intenta facilitar la interrelación de unos con otros. Eso provoca elementos de valor.

Con respecto a la inversión privada en I+D+i, ya lo he comentado anteriormente.

¿Cómo ayudan los parques a la innovación? La verdad es que a medida que el parque se va desarrollando se ayuda poco. El propio proceso interno del parque hace que el entorno sea innovador y, por lo tanto, con esa especie de regar a manta —como se decía anteriormente: en vez de regar a botes se riega a manta—, todo lo que está dentro de un parque, en ese entorno innovador, se anima a ser mucho más innovador.

Le voy a contar lo que pasa en Málaga. En Málaga tenemos 620 empresas en el parque, casi todas son de emprendedores, casi todas —400, de emprendedores—, se crean 100 empresas al año y se mueren 80. Y de esa dinámica, al año surge una empresa de rápido crecimiento, una empresa que tiene 100 ingenieros, empieza a facturar decenas de millones de euros y es internacional. Esa es la dinámica de un parque, es decir, la creación de empresas, las que se mueren, las que se desarrollan...Y, en este sentido, la gente lo conoce. El que fracasa, si tiene otro proyecto, lo vuelve a intentar y en esa dinámica es como se desarrolla el parque.

El señor Ibarrondo hace una reflexión muy interesante sobre la renovación de los cargos. Pero yo distinguiría muchas veces lo que es un cargo político de lo que es un cargo técnico. Simplemente por referenciarlo. Yo, como director del parque, soy un cargo técnico. Yo soy un profesional, ingeniero, que he trabajado en multinacionales y que me he dedicado a desarrollar el mundo de los parques y si sigo allí será porque mi consejo de administración considera que lo he hecho medianamente bien. No creo que a los técnicos haya que cargárselos en el sentido de limitar los mandatos, porque lo difícil, lo realmente difícil, es crear equipos de gestión estables. Este mundo, el mundo de la innovación, es muy complejo y si cada vez —suele ocurrir en algunos casos— que cambia un partido político, o dentro del mismo partido político se cambia de equipo de gestión, es muy difícil, en un entorno tan complejo como es este de los parques, poder gestionar las relaciones que tiene uno, la capacidad de relacionarse una empresa... Todo ese proceso de aprendizaje va, muchas veces, en deterioro del parque. Pero es verdad que los técnicos que formamos los parques normalmente estamos a disposición de los políticos, porque los consejos de

administración, en este tema, están dirigidos por los políticos. Mi opinión, o mi percepción, es que cuando los políticos dejan trabajar a los técnicos el parque funciona mejor. Esta es una percepción muy personal y muy relacionada con el propio planteamiento. En el parque de Málaga, inicialmente, dominaba el Partido Socialista, pero, en estos momentos, el consejero es del Partido Socialista y el vicepresidente es el alcalde de Málaga, que es del Partido Popular, y les aseguro que la convivencia es excelente. Es una forma de aglutinar identidades de valor para entornos concretos. Y, en ese sentido, yo creo —y también es una reflexión muy personal— que el parque de Andalucía lo hemos podido desarrollar como lo hemos desarrollado gracias a los políticos, que a mí, personalmente, me han dejado trabajar. Y cuando preguntan: ¿los políticos les dicen lo que tienen que hacer? A mí nunca me han dicho lo que he tenido que hacer, lo cual significa que me he dedicado a trabajar en lo que había que hacer, que era traer empresas, desarrollar un modelo, y nos ha ido moderadamente bien.

En ese sentido, yo soy partidario de mantener equipos de gestión estables en los parques porque la experiencia mía en particular, ya que llevo muchos años, ha sido muy valiosa para el desarrollo del parque. Pero siempre se puede entender que soy una persona involucrada en ese sentido y, por lo tanto, mi reflexión puede estar condicionada a mi propia situación, pero también tengo una opinión concreta sobre esto.

¿Los parques son jóvenes? Yo creo que los parques —y perdonen, pues parece que estoy dando máximas— son el mejor instrumento que tiene el sistema de innovación español para cambiar las características que tiene; es decir, que es poca inversión privada en I+D y poca transferencia de conocimiento. No hay otro instrumento mejor, no lo hay. Y, en estos momentos, curiosamente, la Unión Europea está en todo este modelo que están haciendo alrededor del horizonte 2020 del RIS3, de los fondos estructurales, de los programas Cosme, que también desde Málaga, es decir, desde la Asociación Internacional que es mundial, pero en este caso la sección europea, están viendo como un instrumento importante para desarrollar los nuevos procesos de innovación que tiene con los nuevos programas. Esto significa que tenemos muchísimas oportunidades y que tenemos que ir a por ellas.

Porque ¿cómo son los parques españoles con respecto a los parques europeos? Pues España es el país europeo donde más se ha invertido en parques, y eso nos ha hecho que tengamos un buen posicionamiento, no significa nada más, que está muy bien posicionada con respecto a nuestros competidores europeos. De hecho, si ustedes han leído el informe sobre la competitividad española que ha hecho el grupo de competitividad de las grandes empresas, como Telefónica, Iberdrola, etcétera, todas esas se reúnen y han ido vendiendo la marca España por ahí, y uno de los elementos de venta de la marca España eran los parques. Porque podíamos sacar un poco de pecho con respecto a Europa en este sentido, porque tenemos una red vertebrada, porque también en esto nos estamos desarrollando. Ahora bien, la pregunta del millón es decir: si la innovación es el futuro, si está claro que hay que hacerla, por qué no hay más empresas innovadoras, eso es muy fácil de contestar: porque la innovación tiene muchísimas barreras que hay que derribar, y la cultural es la más importante. Aquí todavía no hay una cultura de manera que al empresario que fracasa —que fracasa no porque sea un sinvergüenza, sino porque le ha salido mal el proyecto empresarial, que no es lo mismo— a ese empresario en cualquier lugar del mundo de un sistema innovador se le da una oportunidad. En España todavía nos falta mucho recorrido para eso, y es una cuestión estrictamente cultural. Lo que se ha demostrado es que nuestras empresas innovadoras son muy competitivas a nivel global; lo mismo que ha sucedido con las grandes empresas que tenemos ahora por el mundo: los bancos, las telefónicas, las iberdrolas, las grandes empresas de ingeniería que tenemos por el mundo, nunca creímos que pudiéramos tener en España hace diez años ese tipo de empresas. Lo mismo nos va a pasar con las pymes innovadoras —yo lo estoy viendo en este momento—, se están comiendo el mundo con mucho sufrimiento y con muchos esfuerzos. Ahí tenemos una oportunidad, y bajar las barreras de la innovación es clave, hay que eliminar barreras. El empresario es el más listo del mundo y sabe más que nadie, lo que pasa es que es un riesgo empresarial y hay que intentar tener el menor riesgo posible; y si con el riesgo lo machacan cuando fracasa, se lo piensa mejor. En el fondo, lo que pasa es que hay un problema cultural muy importante en el tema de la innovación, y por eso deberíamos conseguir en los parques que están situados en toda España, muy distribuidos por las provincias, que fuesen capaces de transmitir esa innovación a su propio entorno y que no fueran solo islas de la innovación.

¿Cuánto tiempo y recursos se destina a la internacionalización? Pocos. La internacionalización no ha estado nunca presente de verdad en las políticas que hemos hecho en los propios parques. Para nosotros ahora es vital; es decir, estamos trabajando fundamentalmente a través del ICEX y con Invest

in Spain, que es una parte del ICEX que las aglutina, con la idea de intentar ser capaces de vender, en un apartado de la marca España de valor poner el tema de los parques, pero ponerlo de una forma sencilla que se pueda interpretar; es decir, los parques como lugares para que la inversión internacional venga a España. En los parques españoles habrá aproximadamente 150 empresas multinacionales, pero les aseguro que son empresas internacionales de primer nivel, y cuando uno simplemente focaliza esa visión, no solo en las pymes sino en las empresas multinacionales, España tiene un escenario muy interesante a la hora de ofrecer ubicación a las empresas. En estos momentos en Málaga, en mi parque, el tirón del parque lo están dando las empresas multinacionales más que las nacionales; esto va por fases o por épocas. Hubo un momento en que el tirón lo daban las empresas locales, luego las empresas medias, y ahora son las empresas internacionales, y España es un país bueno, bonito y barato; lo digo con respecto a la innovación. ¿Que la gente se va fuera? Es mucho más sencillo para una empresa el que se venga por aquí, es mucho más sencillo, y si quiere contratar a doscientos ingenieros, en vez de llevárselos a Alemania, viene aquí y se instala. Y eso lo están haciendo las grandes multinacionales, las Ericsson, las Sara Cool, todas las grandes empresas europeas y americanas están aprovechándose de este momento para incrementar sus plantillas en los parques por la propia situación de valor España. Esto quizás no sea muy conocido, pero eso lo tenemos que poner en valor a la hora de impulsar la marca España; es decir, los parques como elemento de valor; y ser capaz de dotar a este elemento de capacidades para intentar que este desarrollo de las empresas innovadoras que hay en los parques germinen y se desarrollen mucho más y transmitirlos a los propios entornos. Por eso, cuando se me hace la pregunta de si hay demasiados parques en España, yo digo que hay pocos, porque el problema de España es aumentar la I+D privada, y en los parques hemos encontrado un sistema que no es caro donde se desarrolla la I+D privada independiente de los lugares donde se ubiquen. Busquemos un parque, ubiquémoslo donde ustedes quieran: en Murcia, en Almería; ahí se localiza la I+D privada que aumenta de una forma importante con respecto a lo que había anteriormente. Este es el problema de este país con respecto a la innovación.

Para terminar, no soy tan atrevido como para decir que los parques son la panacea. Lo que sí digo es que no conozco ningún instrumento mejor que los parques para desarrollar una nueva política de innovación; yo no conozco un sistema mejor, y no por los parques en sí sino por las empresas que están en los parques. Los parques no dejan de ser unos agentes intermedios para ayudar a hacer políticas: políticas regionales o políticas nacionales. Mi gran preocupación —y se lo quiero transmitir a todos ustedes— es que en España, del 2014 y a más tardar en 2020 va a haber dinero infinito para innovación, dinero europeo. Mi preocupación es que seamos capaces de canalizar ese dinero al objetivo final que tiene la política europea, que son las empresas. Hay muchas barreras en esta materia, y por eso, como coletilla final, les quiero hacer ver mi preocupación, porque no podemos desperdiciar ese dinero, que va a ser fundamental para nuestro desarrollo empresarial, y un desarrollo empresarial de un nuevo modelo de economía. No hay duda de que la innovación y la internacionalización son dos vectores que deben ser uno, pero también es verdad que tenemos que crear mercados locales para que se puedan desarrollar las empresas; no podemos pensar que solo el mundo nos va a dar la solución. Y creo que hay excelentes políticas, como la compra pública innovadora, que es un elemento clave; es decir, en Europa queremos ser excesivamente permeables, mientras que, por ejemplo, en Estados Unidos son totalmente impermeables a la competencia, y eso lo tendremos que saber; con eso no me quiero meter en charcos extraños como puede ser la política europea. Resumiendo, creo que tenemos unos buenos instrumentos, instrumentos maduros, no estamos haciendo experimentos con gaseosa. Las cifras son muy importantes, cerca de 150 000 personas muy innovadoras trabajando en los parques, y es realmente el mejor instrumento que hay para conseguir que aumente la I+D privada y que el mundo científico, que buena falta nos hace a todos, mire mucho más al mundo empresarial.

Creo que con esto he contestado prácticamente a todas las preguntas que se me han formulado. Muchísimas gracias.

La señora VICEPRESIDENTA (Serrano Boigas): Muchísimas gracias por su comparecencia hoy en esta comisión, porque nos servirá para el estudio que estamos elaborando sobre innovación e internacionalización, y también por su aportación del modelo de parque tecnológico, que, como he dicho anteriormente, es un modelo a seguir y que va a servir para reactivar la economía, para generar empleo y, sobre todo, para su mantenimiento, unido a la investigación, al desarrollo y a la innovación, que tanta falta hace en nuestro sistema económico. Por tanto, insisto, le agradezco su comparecencia.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 12

Vamos a hacer una pausa de un par de minutos, mientras se incorpora el siguiente compareciente, y continuamos con la comisión.

Muchas gracias. (*Pausa.—El señor presidente ocupa la Presidencia.*)

COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO, COFIDES, S.A. Y EXCONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA, D. SALVADOR MARÍN HERNÁNDEZ, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. exp. 713/000672)

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

El señor PRESIDENTE: Buenas tardes.

En primer lugar, me excuso por no haber estado presente a las cinco de la tarde, pero tenía otra comisión.

A continuación, damos a paso a la segunda comparecencia, del presidente de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, Cofides, y exconsejero de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de la región de Murcia, don Salvador Marín Hernández, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la comisión.

Tiene la palabra el señor Marín Hernández.

El señor PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO, COFIDES, S.A., Y EXCONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA (Marín Hernández): Muchas gracias, señor presidente. Muy buenas tardes a todos.

Antes de dar inicio a mi comparecencia, en primer lugar quiero agradecer a don Pedro Hernández que haya contactado conmigo para comparecer en esta comisión; en segundo lugar, a los miembros de la comisión que hayan considerado que puedo aportar algo a esta prestigiosa comisión, que me consta que así es; y, en tercer lugar, voy a ver si soy capaz de hacer un breve resumen de mi materia actual, que es el apoyo a la internacionalización desde la Compañía Española de Financiación al Desarrollo.

Cuando estuve pensando en qué contarles a ustedes, que tienen tanta experiencia en el uso del ámbito internacional, me dije: ¿qué voy a contarles que no sepan ya? He intentado hacer tres grandes bloques: el primero consiste en contar las bondades de la internacionalización y más bien de la inversión directa española en el extranjero desde el punto de vista teórico; en el segundo bloque quiero comentar un aspecto muy importante hoy en día para la IED, como es la financiación, que es a lo que me dedico actualmente; y en el tercero voy a dar una serie de datos sobre la Compañía Española de Financiación al Desarrollo, que actualmente presido.

En cuanto al primero de los bloques, he de señalar que la inversión de las empresas españolas en el exterior se ha convertido en uno de los elementos más relevantes de la economía española de los últimos veinticinco años y ha contribuido a situar a España y sobre todo a sus empresas en actores fundamentales en todo este ámbito empresarial global. Sin duda, los beneficios que aporta la actividad comercial de la economía con el exterior no son nuevos; desde los economistas clásicos hasta las modernas teorías del comercio internacional han aportado evidencias empíricas muy claras, suficientes para sustentar esta información. Eso es así y es muy positivo.

En este sentido, el escenario teórico que yo quiero destacarles, porque me gusta pasar de la teoría a la praxis, va a ir enmarcado en la importancia del comercio internacional en su ámbito general, en la incidencia de ese comercio internacional y en la inversión directa en el extranjero, en su aportación al empleo y por último en las necesidades de financiación.

Si ustedes ven la inversión directa del extranjero en los últimos años, observarán que llega un momento en que el ciclo expansivo de la década de los noventa se ralentiza, años 2001 y 2003, principalmente por los atentados del 11 de septiembre. Posteriormente experimenta una fase muy expansiva, en los años 2007 y siguientes, y vuelve a pararse en los años 2008, 2009 y 2010, a causa principalmente de la crisis internacional y de la situación económica de nuestro país, y en el último período

se vuelven a ver avances en este ámbito de la inversión directa de empresas españolas en el extranjero, y entiendo que, sin duda, irá avanzando a medida que la economía de nuestro país se vaya recuperando.

Cada vez son más las empresas —me gusta destacarlo— que consiguen economías de escala que van más allá de la propia planta y que hacen posible rentabilizar nuevos mercados. Este modo de economías o de empresas, en otro contexto no se hubiese planteado si la situación económica global no fuera así. Podemos decir, entre comillas, que hay en este momento actitudes expansivas en el ámbito de las empresas españolas que invierten en el exterior. Sus efectos son muy positivos. Por ejemplo, Durán no se estudió en el año 2007 y viene a demostrar de forma muy clara que hay una incidencia muy positiva entre la inversión directa en el extranjero y el crecimiento económico. Y en otros contextos —como ponía de manifiesto un estudio de Desai del año 2005—, la salida de inversión directa, por ejemplo, en Estados Unidos, generaba también muchas sinergias positivas en la inversión doméstica.

¿Por qué me estoy deteniendo en ello en este momento? Porque cuando personas de prestigio hablan de internacionalización, puede pensarse que solamente hablan de exportaciones, y el interlocutor externo, es decir, el que no tiene demasiados conocimientos, puede ligar inversión directa en el extranjero con deslocalización y con disminución del empleo en el país de origen. Y no es así. Cuando una empresa mediana o potente crece —y está demostrado con los estudios empíricos que les he comentado—, está apuntalando su matriz en España, y este es un dato importante a destacar. A este respecto les daría unos datos de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo: el 77% de las empresas que hemos apoyado con financiación para que hagan inversión directa en el extranjero en los años 2012 y 2013 ha creado o ha mantenido empleo en España gracias a ese crecimiento internacional, se ha buscado su propio mercado. Si no es en el ámbito de la mediana empresa sino en empresas más grandes, estamos hablando de un 56% en 2012, año que no se caracterizó precisamente por la creación y el mantenimiento del empleo. Por tanto, es verdad que hay una relación muy directa, desde el punto de vista teórico de todos los que les he indicado y también desde un punto de vista práctico por este dato de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, que llevo presidiendo los dos últimos años, dato que nos indica que la IED es buena tanto en origen como en destino.

Otro dato que en origen es bueno es que de las empresas que hacen IED, inversión directa en el extranjero, apoyadas por Cofides, un 30% ha exportado productos de España. Es decir, que además de hacer IED se ha llevado bienes de equipo o productos de España para hacer su IED en el lugar de destino. El 20% ha aportado tecnología, ha creado empleo en España de mayor calidad porque ha tenido que exportar su tecnología, su *know how*, su conocimiento, y además un 28,8% de esas empresas han asegurado el comercio con empresas españolas. Por tanto, desde el punto de vista del país de origen es un dato muy relevante apoyar empresas que crecen en el exterior.

Ese rasgo positivo se puede destacar de una forma más contundente desde un punto de vista económico. Por ejemplo, en un estudio del Banco Bilbao Vizcaya del año 2010 en el que se analizaba la productividad, el empleo y los desequilibrios de nuestra economía, ya se apuntaba que la crisis económica había revelado que la economía española precisaba reorientar su actividad productiva hacia sectores con mayor potencial de crecimiento. Y los mayores sectores potenciales de crecimiento son aquellos en los cuales se tiene un *know how*, un conocimiento, una historia detrás, una tecnología, algo que se distingue, que aporta un valor y que se puede situar en el exterior. Esa es la única forma de poder crecer, además de crecer en el ámbito interior. Eso es así y, por tanto, cualquier política que vaya encaminada a ello está ayudando, en la parte que le corresponde, a la creación y mantenimiento del empleo.

Siguiendo en este ámbito de los servicios de estudios, hay otro estudio reciente, del año 2012, de La Caixa en el que se plantea una pregunta —es un estudio muy prolijo— que es la siguiente: ¿Puede el motor externo por sí solo relanzar dicha recuperación? Entiendo que los economistas no dicen que el motor externo por sí solo puede relanzar dicha recuperación, pero en estos momentos sí que ayuda a relanzarla. Lo importante de ese estudio, un estudio muy serio, es que venía a concluir más o menos que, suponiendo que para generar empleo —lo que se admite por la ley de Okun— hay que crecer al 2% —aunque hoy en España ya se puede decir que por debajo del 2% se podría crear empleo por muchas condiciones—, y suponiendo que no hubiera habido —como dicen los economistas— otro tirón del gasto interno, las exportaciones deberían crecer en términos reales un 11%. Eso está muy bien estructurado y muy bien demostrado en ese trabajo, que leí con muchísimo cuidado y que elaboraron unos excelentes compañeros. Pues si resulta que en el año 2013 las aportaciones han caído un 5,5% en términos reales —un 5,1% en términos nominales—, si se hace una extrapolación, se puede explicar un 1% de creación del PIB. Esto

quiere decir que se está aportando a esa recuperación económica un punto, que es un dato muy importante, para crear o mantener empleo en España.

Hay muchos otros estudios que también indican lo que les estoy diciendo. Por ejemplo, hay un estudio de la Unión Europea del año 2011 que seguramente conocerán ustedes —que yo he tenido el gusto de leer en las comparencias, antes de venir aquí—, que dice que las pymes de Europa que exportan generan un 7% de empleo, frente al 3% de las que no exportan. Si las que exportan, además, hacen inversión directa en otro país de Europa, generan un 16% de empleo, frente a un 4% de las que no hacen inversión directa extranjera, es decir, que hay 12 puntos de diferencia. Eso está demostrado desde el punto de vista estadístico. Eso quiere decir que por cada euro que ponemos de financiación en un proyecto de una empresa española en el exterior, aparte de los beneficios que puedan dar en el país de destino, que son muchos, también se generan unos beneficios muy importantes en el país de origen, como es este que les acabo de indicar.

Pues bien, ya pesa más de un 30% la actividad internacional en el PIB en España frente a un 20% que pesaba en los años 2009 o 2010; ha subido muchísimo. Ya estamos por encima de Francia e Italia y muy cerca del Reino Unido, es decir, que el peso de la actividad internacional va creciendo cada vez más. *(El señor vicepresidente, Hernández López, ocupa la Presidencia.)*

Dentro de esta actividad, la Compañía Española de Financiación al Desarrollo es una compañía público-privada, una compañía que se dedica solamente a dar financiación a empresas que invierten en el exterior. Nuestros socios principales son el ICEX, el ICO —a un 53% y un 47%—, BBVA, Sabadell, Santander y Popular.

Durante todo este tiempo, gestionamos los grandes fondos, el FIEX —Fondo para Inversiones en el Exterior—, y el Fonpyme, el mismo pero para la pequeña y mediana empresa. En los últimos veinticinco años hemos hecho actividades en más de setenta países y más de 650 proyectos. Entre esos más de setenta países —todas empresas españolas— destacan, por ejemplo: México, con 108 proyectos; Brasil, con 60; China, con 61; Chile —lo digo en orden de proyectos—, Polonia, Estados Unidos, Perú y Rumanía, o sea, que hay muchísimas empresas españolas que invierten en el exterior. De esas empresas españolas que invierten en el exterior, el 40% lo hace vía capital, es decir, somos socios suyos, y el 60% lo hace vía préstamos y yo destacaría que dentro de nuestra actividad, además de apoyar a países en desarrollo y en no desarrollo. También formamos parte, por España, del European Development Finance Institutions —instituciones financieras de desarrollo europeas— donde disponemos de más de 600 millones de euros para apoyar a empresas españolas que invierten en países en desarrollo. En el último año, en que hicimos la reunión anual que presidió Cofides en Madrid, ya tenemos más de 25 000 millones de euros entre todas, una por país europeo, y más o menos España, Cofides, estaría en la mitad de la tabla, la sexta o séptima. Yo destacaría de ahí que los sectores que más se están apoyando son los de infraestructuras. Son países en desarrollo, sectores de industria y sector agroalimentario.

Me dicen que me quedan tres minutos. Al principio les he hablado de las bondades que tiene la financiación. He destacado las bondades del IED, que es algo muy específico. Les digo que en los últimos años hemos incrementado el apoyo a la mediana empresa en un 200%, hemos duplicado la actividad con la mediana empresa, o sea, hay empresas españolas que están invirtiendo en el exterior, que gracias a esa inversión, un 77% de ellas generan o mantienen empleo en estos años que son más complicados, y gracias a crecer en el exterior, hay unas sinergias muy positivas tanto en origen, como en destino. En origen, las empresas son más competitivas, son más productivas, crecen, se diversifican, usan bienes producidos en España, se crean su propia demanda. Son datos todos ellos positivos. Además, el negocio trae negocio, el *win to win*, o sea está demostrado que aquel que se mueve a un país, se mueve a otro. Hay estudios que así lo corroboran. Pero en el país de destino también se originan sinergias que están muy bien: se contribuye a la renta del país de destino, se genera empleo en el país de destino, se apoya la responsabilidad social del país de destino. En fin, al mismo tiempo que te estás dedicando a la economía productiva de tu país, te estás dedicando a la economía productiva de otro país.

Todos estos proyectos no serían posibles sin los empresarios, por supuesto; sin las instituciones, por supuesto; sin instituciones serias y fuertes que se respeten en el exterior, y además no sería posible sin financiación. Es una relación directa. Esto lo dice todo el mundo, pero también hay estudios que corroboran una relación directa entre financiación, apoyo a la financiación y crecimiento económico, tanto en el interior como en el exterior. En este caso, el FIEX y el Fonpyme, que gestionamos por cuenta del Estado, han crecido en el último año. Fonpyme no crecía desde el año 2004 y ha vuelto a crecer. Nuestros socios

privados han dejado el 80% de nuestros beneficios dentro de Cofides porque es una compañía rentable, que genera beneficios y no hace uso, en este caso, de los recursos públicos.

Yo destacaría un dato final y definitivo, que el crecimiento de la Compañía Española de Financiación al Desarrollo en los últimos dos años ha sido de un 65% a nivel global. Eso quiere decir que hay muchas empresas, bastantes empresas, que están saliendo al exterior y les va bien, y nunca las apoyaríamos si se deslocalizaran, las apoyaría otra entidad pero no Cofides. Cofides nunca apoya a una empresa que desmantela su matriz y todas las empresas que han firmado con Cofides han mantenido o generado empleo en su propia matriz.

Nada más. Creo que me he ceñido al tiempo que me han dicho. Siento haber ido tan rápido y espero haberles podido aportar algo adicional a lo que ustedes ya conocen.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchísimas gracias, Salvador Marín, por su intervención, por su exposición tan clara y concisa de lo que es Cofides, de la internacionalización de las empresas, su aportación y su incentivación.

En el turno de portavoces, tiene la palabra, en primer lugar, por Entesa pel Progrés, don Rafel Bruguera.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, presidente.

Señor Marín Hernández, le agradezco, en nombre de Entesa pel Progrés de Catalunya, su comparecencia y su intervención.

Al hilo de su exposición, quisiera formularle un par de preguntas o profundizar en algún aspecto que ya ha comentado, a uno de ellos se ha referido al final. ¿Nos puede ampliar un poco qué es exactamente Cofides? ¿De qué recursos dispone? ¿Cuál es su presupuesto? ¿Cómo lo distribuye? Y ¿usted cree que es suficiente para los proyectos que les llega?

Si en esta comisión estamos llegando a una conclusión clara es a las dificultades que tienen las empresas para el acceso al crédito, incluso algunas viables que no pueden cumplir con los encargos y los pedidos que tienen por falta de financiación, especialmente a corto. Yo creo que sería interesante que profundizase un poco en este sentido, es decir ¿Es suficiente el montante económico del que dispone Cofides, tan ligado al problema de acceso general al crédito? ¿Qué medidas y en qué líneas tendríamos que avanzar? ¿Cómo podríamos encontrar solución a este problema, que realmente es un problema muy grave? *(El señor presidente ocupa la Presidencia.)* Uno de los problemas, repito, que nos exponen algunos de los comparecientes en esta comisión son las dificultades de las empresas —o por lo menos de algunas, aunque yo diría que está bastante generalizado— de acceso al crédito.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Bruguera.

Por el Grupo Parlamentario Catalán en el Senado Convergència i Unió, tiene la palabra el senador Ramón Alturo.

El señor ALTURO LLOAN: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Marín, le agradezco, en nombre de mi grupo, Convergència i Unió, su presencia aquí, su exposición y su explicación sobre qué es Cofides. Son conceptos que conocemos y sabemos un poco de qué van, pero imagino que cuando esto lo trasladamos a la sociedad y a las empresas, muchas veces debe costar saber qué es exactamente. Mi primera reflexión o mi primera pregunta va en este sentido, y es que cuando una expresa, por las circunstancias que sean, seguramente porque aquí las cosas no le van bien, decide internacionalizarse, decide probar qué ocurre en un determinado país —en México, en Argentina o en donde sea—, cuando recurre una empresa a ustedes, ¿qué requisitos le exigen para poderla ayudar desde un punto de vista económico? También quisiera saber si hay ayuda para realizar un determinado proyecto o una orientación en el sentido de decir: este país para esto no, pero sí otro. Es decir, cómo se produce esto y cómo llegan ustedes a las pymes para que puedan conocer su actividad, las ayudas que puedan prestar desde un punto de vista económico al proyecto, a la internacionalización, etcétera.

Además, quiero también preguntar cómo valoran a nuestras empresas cuando se internacionalizan. Hablamos de que tienen que ser competitivas para poder introducirse en el mercado y, en este sentido, quería preguntarle cómo están nuestras empresas en términos generales en relación con otras empresas europeas del mismo sector, desde el punto de vista de la competitividad. Por ejemplo, una empresa que

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 16

se dedique a las telecomunicaciones aquí y en Francia, ¿compiten en igualdad de condiciones cuando salen al exterior? ¿Qué sugerencias haría a la Administración, por ejemplo, si es que las hay, para que su competitividad cuando salgan al exterior sea mejor y, en definitiva, estén en igualdad de condiciones que otras?

Finalmente, me gustaría saber cuáles son los países que más trabajan, desde su punto de vista, en el desarrollo. En este sentido, imagino que una de las funciones de Cofides es también invertir en empresas que se asientan en determinados países y no en otros más desarrollados, etcétera.

Muchas gracias por sus explicaciones.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Alturo.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el senador Tovar.

El señor TOVAR MENA: Gracias, señor presidente.

Quiero dar también las gracias, en nombre de mi grupo parlamentario, al señor Marín Hernández por su presencia y por su exposición en esta comisión.

Siguiendo la línea que han marcado los demás portavoces, me gustaría que profundizara en dos aspectos de su intervención.

En primer lugar, me gustaría que se centrara en Cofides, su estructura, su presupuesto y, más allá de lo que dice la página web, querría conocer algunos datos relativos al año 2013, y si físicamente solo se ubican en Madrid o también hay sedes en algún otro lugar. En este sentido, he leído en la página web que había tres delegaciones y ahora solo existe una.

Asimismo, me gustaría saber si invierten el cien por cien de sus recursos y cuántos proyectos rechazan anualmente, bien porque no cumplan con las condiciones establecidas por Cofides, bien porque no puedan cubrir todos los proyectos que se presentan. En definitiva, me gustaría conocer un poco más sobre la infraestructura y el funcionamiento de la empresa que usted preside.

En segundo lugar, también quisiera que hiciera una radiografía en relación con la externalización de las empresas con las que trabaja, dónde destinan sus recursos, etcétera. Creo que a nadie se le escapa que hay miles de pequeñas y medianas empresas en nuestro país que se quejan de las dificultades que encuentran a la hora de invertir en I+D y también para su externalización. En este sentido, dado que la empresa que usted preside está especializada en esta materia, me gustaría conocer qué dificultades encuentran ustedes que les imposibilitan atender a todas aquellas empresas que en este momento están intentando trabajar fuera de nuestro país, dada la difícil situación económica que atravesamos.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Tovar.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la senadora Romero.

La señora ROMERO BAÑÓN: Gracias, señor Marín.

En nombre del Grupo Parlamentario Popular en el Senado le doy la bienvenida y le felicito por su detallada y extensa exposición sobre Cofides.

Dado que mis compañeros ya le han preguntado al respecto, no voy a repetir la pregunta sobre qué es Cofides, cuál es su finalidad y qué aporta a la internacionalización de las empresas.

Cofides forma parte también de EDFI, organización que está formada por diversas instituciones financieras europeas, y en la Unión Europea hay muchos programas que apoyan directamente a las pymes, sobre todo en lo que se refiere a fondos estructurales, pero también es cierto que los programas que apoyan de manera directa son para aquellas regiones que están emergiendo, lo que se denomina regiones convergentes y, en este sentido, me gustaría que nos explicase cómo podemos ayudar para que las pymes se acerquen a esos programas, así como la labor que hace Cofides como parte de esa organización para solucionar sus problemas y colaborar para que se beneficien de ellos.

Asimismo, dado que cada empresa es diferente y reúne características distintas y objetivos diferenciados, me gustaría que explicase cuál es la financiación que Cofides ofrece para llegar a un mayor número de pymes y cuáles son los problemas que las pymes encuentran desde su nacimiento hasta su internacionalización.

Por otro lado, me gustaría saber qué significa la gestión compartida. Sabemos que Cofides apoya la teoría del riesgo compartido y que exige una serie de requisitos para que las empresas puedan acceder a los fondos. Me gustaría que profundizase sobre esta cuestión.

No quiero abusar de su tiempo, pero sabemos que el pasado 13 de diciembre de 2013 se firmó un convenio con Cepyme, que creemos que es importantísimo porque va a permitir que un mayor número de pequeñas y medianas empresas accedan a la financiación. En este sentido, el presidente de Cepyme dijo que había muchas empresas que habían accedido a la internacionalización, pero que también había muchas otras que abandonaban. Al hilo de esas palabras, me gustaría que nos explicase cuál es la causa de este abandono, cómo podemos evitar que esto ocurra y, en definitiva, cómo podemos ayudar a las empresas para que este problema se solucione. ¿Cómo se espera que funcione este flujo de financiación en 2014?

Igualmente, me gustaría que ampliase la información sobre aquellos programas específicos que figuran en su programa estratégico 2012-2015; por ejemplo, el programa Pyme-Invierte, que apoya además de las inversiones productivas, las implantaciones comerciales. Creemos que se trata de una cuestión importante a la hora de que las pequeñas y medianas empresas se puedan expandir y, por ello, quisiera saber en qué consisten.

Le doy las gracias de antemano por sus respuestas.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senadora Romero.

Señor Marín, tiene usted la palabra hasta las siete de la tarde, para responder a las preguntas que le han formulado.

El señor PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO, COFIDES, S.A. Y EXCONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA (Marín Hernández): Muchas gracias, señor presidente.

Quiero también dar las gracias a los senadores de los diferentes grupos parlamentarios que me han hecho sus preguntas, todas muy interesantes y que denotan su interés por la actividad de Cofides.

Todos se han interesado por saber qué es Cofides y lo voy a explicar un poco más despacio. Cofides es la Compañía Española de Financiación del Desarrollo y surgió en el año 1988. Recientemente hemos celebrado nuestro veinticinco aniversario; es decir, que llevamos veinticinco años en el ámbito público-privado porque ya nació con esa concepción, que hoy está tan en boga.

Nuestro ministerio de referencia es el Ministerio de Economía y Competitividad, la Secretaría de Estado de Comercio, por razón del objeto, desde el punto de vista público. Nuestro socio principal es el ICEX, que participa con un 28%; el ICO, el 25%; y Enisa, el 7,5%. Esas cifras suman aproximadamente el 53% y este año se ha sumado a Cofides otra institución privada, el Banco Popular. Por tanto, ya contamos en Cofides con el BBVA, con un 20%; el Banco Santander, con un 18%; Banco de Sabadell y Banco Popular.

¿A qué nos dedicamos? Cofides es una institución muy especializada. En este sentido, me muevo a lo largo y ancho de España y del mundo y nos centramos solo en una cosa: apoyar a empresas españolas que invierten en el exterior. No hacemos otra cosa. En este sentido, si alguien se quiere centrar en cuestiones de exportación ha de dirigirse al ICEX; para otras cuestiones han de dirigirse al ICO o a instituciones privadas, etcétera, y nosotros nos centramos en esto, que ya es bastante. Somos líderes en nuestro segmento y de las quince operaciones más grandes de *equity* de capital en el año 2012, dos las ha llevado adelante la Compañía Española de Financiación del Desarrollo. Hacemos eso.

¿Para eso tenemos recursos? Tenemos recursos. También es una pregunta que me han hecho varios.

Nosotros, más o menos, somos una institución financiera: tenemos que invertir con criterios de capital riesgo o en préstamo y recuperarlo. Manejamos en torno a 1500 millones de euros. Por un lado, nuestros propios recursos, los de la compañía: 100 millones de euros; por otro lado: dos grandes fondos del Estado, el FIEX y el Fonpyme, gestionados por cuenta del Estado desde el año 2007. El FIEX y el Fonpyme manejan en torno a los 1000 millones de euros. Me preguntaban por el presupuesto. Por ejemplo, Fonpyme, que se creó en 2004, no ha recibido dotación adicional hasta este año; este año ha recibido una dotación de 10 millones en apoyo a la pyme. El FIEX recibió su última dotación en 2008; ha vuelto a recibirla en 2013 porque ha tenido mucha más actividad. Y ahí tenemos unos 1000 millones de euros que van entrando y saliendo. Pero de los Presupuestos Generales del Estado, como ya he dicho, desde 2004 no había habido ningún movimiento en Fonpyme, lo ha vuelto a haber en 2013; en el FIEX no hubo movimiento en 2008, lo ha vuelto a haber en 2013 y 2014.

Nosotros formamos parte, como bien decía también la senadora Romero, de la European Development Finance Institutions, de cuyas siglas en inglés tenemos: Instituciones Financieras de Desarrollo Europeas. Hay una por país europeo: Cofides representa la posición española. Ahí tenemos en torno a los 600

millones de euros en dos grandes fondos que compartimos entre todos: hay un fondo de European Financing Partners, para financiar operaciones de empresas europeas en países en desarrollo, y hay otro fondo que es igual, pero que se apoya en el cambio climático, el ICCF, de sus siglas en inglés. Apoyamos a empresas que invierten en países en desarrollo y que contribuyen a intentar paliar lo que se conoce como el cambio climático, básicamente temas de infraestructuras y temas de energía. Ahí disponemos de 600 millones. Yo siempre digo que cuanto más uso hagan las empresas españolas de esos recursos, mejor, porque son unos recursos compartidos con todas nuestras homólogas europeas.

Esto es Cofides. Para eso hemos innovado. Y no voy a contestar de forma ordenada, si les parece, sino en grupo. Igual que le pedimos innovación a las empresas, nosotros tenemos que innovar. Somos una empresa, una sociedad anónima. Hemos hecho nuestro plan estratégico y, por ejemplo, ¿cómo podemos llegar a las pymes? Hemos sacado un producto que se llama Pyme-Invierte, junto con el ICEX, de tal forma que el ICEX le da asesoramiento y nosotros le damos la financiación. Digamos que es el concepto de ventanilla única: entran por el ICEX, ahí se les asesora y salen por Cofides ya con su paquete financiero para que inviertan donde tengan que invertir. Eso ha sido un gran avance, con eso hemos logrado duplicar el número de pequeñas y medianas empresas a las que apoyamos.

Nunca lo habíamos hecho —lo hacemos ahora en nuestro plan estratégico—: las implantaciones comerciales; empresas que quieren invertir fuera, pero que de momento solamente quieren hacer una implantación comercial. Creemos que ese es un buen método para que no haya tantos abandonos de empresas, porque las empresas necesitan ir poco a poco. Para que no haya abandono tiene que ser todo muy pensado, muy meditado; por tanto, si primero las empresas hacen la implantación comercial y luego van creciendo, muchísimo mejor.

Me han preguntado también —en este caso el representante de Convèrgencia y Unió— cómo llegamos a las pymes. Llegamos a las pymes con estos acuerdos que estamos intentando hacer con Cepyme; hemos recorrido toda la geografía española de arriba abajo; hemos llegado a acuerdos, por ejemplo, en Cataluña con el Foment del Treball; hemos llegado a acuerdos en Valencia con la consejería correspondiente; hace poco en Canarias, en Castilla y León, en Galicia; la semana que viene en Extremadura; pronto iremos a Andalucía... En fin, estamos llegando a acuerdos con las instituciones que están más cercanas a la pequeña y mediana empresa para que ellos expliquen qué es Cofides y nosotros le damos la financiación. Así estamos seguros de que vamos a llegar a más pequeñas y medianas empresas. Estamos colaborando muy bien. De hecho, en aquellas regiones en las que hemos llegado a acuerdos, hemos duplicado en el último año el apoyo a la empresa: Valencia, Cataluña, región de Murcia y Castilla-La Mancha. Este año creo que va a ocurrir en la Comunidad Valenciana, en Galicia y en el País Vasco. Eso quiere decir que sí que hay muchas empresas que requieren de esta información y, cuando se la acercamos, conocen más qué es la Compañía Española de Financiación al Desarrollo.

También me preguntaban sobre alguna solución para las pymes, qué podía pedirles yo a ustedes como representantes de la voluntad popular en este ámbito. Básicamente, para una compañía tan especializada como la nuestra, todo lo que ustedes hagan por que la pequeña y mediana empresa profesionalice su gestión, va a ser bueno. Todo aquello que ustedes aporten para que la mediana empresa vea que crecer es bueno, que el hecho de que entre capital en su accionariado no es malo, todas esas normas que faciliten esto van hacer que la financiación fluya. Yo no creo que en este caso haya un problema de financiación para estos proyectos; nosotros tenemos recursos sin aplicar. Creemos que si las empresas que se dedican a este ámbito están cada vez más profesionalizadas y pierden el respeto o el miedo a que entre capital como el nuestro en su accionariado, eso hará que ellas crezcan de forma exponencial. Les pondré un ejemplo —también me lo han preguntado—: por cada euro que pone Cofides, las empresas en el año 2013 han generado 10 más. O sea, tenemos un efecto de arrastre muy importante.

Con esto respondo a lo que usted me preguntaba sobre gestión compartida. Nosotros decimos: nosotros ponemos un euro, pero usted ponga también algo. Si es una pequeña empresa, un 20%; si es una gran empresa, le pedimos mínimo un 51%. Este año, los 243 millones que hemos puesto han sido para proyectos que tenían una inversión en capital de 2500 millones, porque Cofides es una compañía que acompaña, que da tranquilidad institucional. Cuando el socio de allá ve que la Compañía Española de Financiación al Desarrollo apoya el proyecto, da cierta tranquilidad a los bancos, ya que entienden que hemos hecho un gran análisis de riesgos, y es mucho más fácil obtener financiación. Tenemos 1500 millones que son recurrentes. Ahora mismo tenemos una cartera de 900 millones; tenemos muchos proyectos en cartera para 2014. Creemos que los vamos a usar. Fíjense ustedes que si se compara el bienio 2010-2011 con el bienio 2012-2013, hemos crecido un 50%; es muchísimo. Hacer un 50% más,

pasar de 230 millones a 430 millones en capital solo para el ámbito exterior es mucho, cuando además hemos bajado los límites a las pymes hasta 75 000 euros para hacérselo más fácil. Es decir, es imposible que una empresa invierta en el exterior por menos de 75 000 euros; y eso lo hemos hecho.

Me han preguntado también qué podemos hacer para que las empresas puedan llegar a esos fondos estructurales de Europa. Estamos llegando a acuerdos con nuestro EDFI, hemos llegado a acuerdos con el BEI, porque son fondos *revolving*, fondos que hay que devolver; hemos llegado a acuerdos para que los presten a Cofides y en Cofides podamos prestárselo a nuestras medianas empresas.

Alguien se ha referido a cuando a las empresas no les va bien aquí... Nosotros siempre decimos que cuando a las empresas no les va bien aquí, si hay algo interno, mejor que no salgan al exterior. Primero, hay que solucionar el tema interno; si las empresas tienen un buen producto, que lo tienen, tienen un buen servicio, que lo tienen, que se atrevan a salir al exterior. Yo siempre pongo el mismo ejemplo. Si cuando yo estaba sentado en el aula —he sido profesor de la Facultad de Economía durante muchos años— me llegan a decir que las empresas españolas grandes iban a tener la fortaleza que ahora mismo tienen, a lo mejor no me lo hubiera creído. Y las empresas españolas son muy críticas, pero son muy fuertes en el ámbito exterior. Eso que era para las grandes, ahora le toca a la pequeña y mediana empresa. Dentro de diez años nuestra mediana empresa tiene que crecer y, si crece y llega a acuerdos de cooperación, se va a hacer mucho más fuerte y va a ser bueno para nuestra economía. Todo aquello que favorezca que la empresa mediana crezca, por la vía de que pueda entrar capital en su accionariado, por la vía de que se profesionalicen mucho más, va a ser muy bueno, y dentro de diez años veremos que hay empresas medianas que han crecido mucho.

Me han preguntado también por los sectores y los países. Los sectores que Cofides está apoyando y los que más pesan en su cartera, aunque somos una institución y tenemos que estar diversificados, son: el sector auxiliar de la industria de la automoción, donde nuestras empresas son muy competitivas, ahí no hay quien les gane, se llevan muchísimos proyectos; el sector de la energía en todo su ámbito, en todos los tipos de energía; el sector de las infraestructuras del transporte, en cualquier tipo de infraestructura: carreteras, puertos, aeropuertos, etcétera, están consiguiendo los proyectos porque nosotros los estamos financiando; y sector agroalimentario. Estos cuatro sectores que he mencionado pesan más del 10% en nuestra cartera. Muchas veces entramos con posiciones muy pequeñas, por ejemplo, en proyectos de 500 millones de euros solo participamos con 5 o 6 millones para que vean la potencia, puesto que el hecho de que entre Cofides le da cierta tranquilidad al inversor extranjero. Estos son los sectores principales, pero estamos representados en muchísimos más sectores. Por tanto, sí que somos competitivos.

Alguien me preguntaba si las empresas son competitivas. Lo son y no en precio, que también, lo son en calidad, en conocimiento. Es verdad que ahora mismo estamos abriendo muchas empresas en países en desarrollo, en Sudáfrica, Angola, Sudeste asiático, pero también les sorprenderá que el último año hayamos tenido un incremento muy grande en Estados Unidos. Hay muchas empresas que están haciendo negocios con Estados Unidos. Esto, si no fueran empresas competitivas, no sería posible.

Creo que con esto estoy respondiendo de forma global a las preguntas que ustedes me formulaban. ¿Qué es Cofides? Una compañía muy especializada en capital y cuasi-capital, que ha tenido un crecimiento importante, que ha bajado los límites, que está llegando cada vez a más pymes, aunque es verdad que nuestro negocio es el que es: apoyar a empresas que invierten en el exterior, pues solo hacemos eso. Para ello tenemos financiación, nuestros socios públicos nos apoyan al cien por cien y los socios privados también. Fíjense ustedes, teóricamente alguien podría pensar que nosotros somos competencia de los socios privados que se sientan en nuestro consejo de administración. Pues no, nos complementamos muy bien, porque nosotros entramos en el *equity* y ellos pueden entrar vía préstamo. Nosotros llegamos a acuerdos con el Banco Mundial, con la CAF, estamos buscando siempre el acuerdo perpetuo, porque todo lo que sea un acuerdo en términos de financiación es bueno para nuestras empresas. Y cuando llevan el sello de que están muy bien gestionados, van a lograr esa financiación. Por ejemplo, en Cofides no nos fijamos tanto en la garantía real, nos fijamos en que el proyecto genere caja, que genere lo que los técnicos llaman *cash flow*, que genere tesorería, que haya un líder del proyecto que sepa llevarlo adelante. Cuando eso lo cumple la empresa, la apoyamos, porque entendemos que si el empresario está poniendo su dinero, está rodeado de personas que saben, tiene un gran conocimiento y lo está llevando a cabo bien en España, ¿por qué no lo va a llevar bien fuera? Tenemos un índice de morosidad muy pequeño en torno al 3%. Eso habla muy bien de las empresas españolas que están invirtiendo en el exterior. Yo sé que mis socios privados querrían ese índice de morosidad, pero eso es así gracias a las empresas.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 20

Por tanto, yo insisto en que en un lugar como este, en esta comisión, a cuyos miembros felicito porque les sigo muy a menudo en su boletín oficial, lo que pueden hacer sobre todo —quizás me esté metiendo en algo en lo que no deba opinar— es apoyar que las empresas se profesionalicen en la gestión, que no tengan miedo a compartir, que lleguen a acuerdos con otras empresas, con otras pymes. Eso nos va a hacer más fuertes, porque yo entiendo que cuando cumplan ese requisito, la financiación la van a tener porque el negocio de la financiación es ofrecerla. Es decir, el negocio de una institución financiera es prestar para buscar una rentabilidad. Y esto es lo que estamos haciendo.

Creo que se está logrando una diversificación de los recursos. Tenemos que seguir apostando por el *equity* y el *quasi-equity*. Tenemos que dejar de utilizar en este ámbito el préstamo bancario puro y duro y buscar cada vez más un *partner*, un socio financiero, que dé tranquilidad financiera, y que el empresario se dedique a lo que sabe hacer, si es en el sector agroalimentario, pues a trabajar en ello, a crecer, y buscar un socio financiero que normalmente siempre va a tener un pacto de salida. Nosotros no entramos en la gestión, nosotros pactamos nuestra salida a un tiempo prudencial porque tenemos que volver a dar los recursos a otras empresas.

Con esto básicamente he contestado qué es Cofides, qué recursos tenemos, qué crecimiento hemos tenido en el último año, que lo estamos dedicando a países en desarrollo con unos fondos y a países no en desarrollo con otros y que esa actividad la complementamos bien. Estamos razonablemente contentos, pero siempre hay que pedir más en nuestro crecimiento. Esperamos que de aquí al 2015 hayamos aplicado todos los recursos que actualmente tenemos. Eso supondrá que en vez de crecer un 200% en pymes, hayamos crecido un 400%, y en vez de crecer un 50% en el global, hayamos crecido un 100% con respecto al 2012, que son cifras muy respetables. Si ahora mismo ustedes vieran los *rankings* de las instituciones de capital y cuasi-capital en el ámbito internacional, yo creo que Cofides está en el *top ten* porque 900 millones de euros en cartera internacional habiendo bajado los límites a 75 000 euros, es una cantidad muy grande. Por último, es seguro que vamos a seguir llegando a acuerdos a lo largo y ancho de España, y a lo largo y ancho del mundo porque va a ser bueno para nuestras empresas.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Marín, por su completa e ilusionante intervención. Me dan ganas de ir corriendo a invertir fuera porque, indudablemente, estamos acostumbrados a las malas noticias y usted nos ha presentado un panorama muy sugestivo y muy esclarecedor.

Le agradecemos mucho su intervención, y ya sabe que aquí estamos para lo que usted desee.

Muchas gracias. (*Pausa.*)

COMPARECENCIA DEL MINISTRO DE LA EMBAJADA DE ALEMANIA EN ESPAÑA, D. ULRICH SANTE, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. exp. 713/000693)

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO.

El señor PRESIDENTE: Terminamos las comparecencias en la tarde de hoy con la que suscitará el interés de sus señorías, es decir, la comparecencia del ministro de la Embajada de Alemania en España, don Ulrich Sante, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la comisión y, sobre todo, porque queremos saber cuál es el éxito de Alemania y ver si puede ser trasplantado a España.

Muchas gracias y tiene usted la palabra cuando desee.

El señor MINISTRO DE LA EMBAJADA DE ALEMANIA EN ESPAÑA (Ulrich Sante): Muchas gracias, señor presidente.

Excelentísimas senadoras, excelentísimos senadores, no sé si puedo contestar a su pregunta en forma exacta, sobre cuál es la razón del éxito de la economía alemana pero, por lo menos, quisiera trazar el papel que en Alemania juegan las pymes en la esfera internacional.

Agradezco mucho su invitación. La presencia de un diplomático alemán en esta alta Cámara no es algo habitual, y subraya dos aspectos: por una parte, España y Alemania están unidas por una relación de

confianza de larga historia y muy sólida; por otra parte, España mantiene su rumbo de modernización, cosa que es una buena noticia también para los inversores extranjeros. Hablar ante una comisión del Senado tiene una particular importancia como eslabón entre el Gobierno y el pueblo. Las Cortes Generales desempeñan un papel importante en el curso hacia la renovación.

El ulterior desarrollo de Europa y la consolidación de su moneda común son impensables sin unas economías nacionales saneadas y competitivas. Tanto en España como en Alemania, las pequeñas y medianas empresas conforman la espina dorsal de la economía; en ambos países representan, con diferencia, la mayor parte de la totalidad de las empresas. Por ello, es necesario que en una competencia más y más globalizada, también las pymes adquieran una orientación más internacional y sean más competitivas.

Lo que hasta hace poco era todavía una decisión voluntaria en favor de una trayectoria internacional, hoy se va convirtiendo más y más en una obligación, resultante de la demanda decreciente o demasiado escasa a nivel nacional o del espacio económico europeo, de una gran presión competitiva, de la dependencia de clientes internacionales, de la obligación de seguir a clientes importantes, si estos deslocalizan su producción, y una presión creciente de los costes.

Me han solicitado una valoración acerca de cómo se podría avanzar en la internacionalización de las pymes españolas. Como observador extranjero, no sería oportuno por mi parte ofrecerles consejo. Además, no soy un experto en economía y, además, no hay recetas generales para solucionar un cometido tan complejo. Lo que sí quisiera ofrecerles son reflexiones personales sobre el papel internacional que tienen las pymes en Alemania. Me referiré a cinco puntos que me parecen de importancia fundamental pero, como les he dicho, son reflexiones personales porque faltan otros muchos puntos, también algunos decisivos. Así pues, no hablaré de la necesidad de una base sólida de financiación, en particular sobre la creación de capital propio, sin la que, en muchos casos, es impensable una internacionalización. Tampoco citaré la política de subvención estatal, que es necesaria, aunque en la actividad empresarial no puede sustituir a la iniciativa ni a la responsabilidad propias de las empresas. En definitiva, son necesarios los esfuerzos de toda una serie de actores, de los empleadores, de los trabajadores pero, por ejemplo, también de los sindicatos en un frente amplio. Finalmente, también se necesita tiempo y paciencia para desarrollar unas pymes sólidas y resistentes a las crisis, así como para hacerlas más competitivas a largo plazo en una economía internacional. El *mittelstand* alemán, es decir, las pymes alemanas, es también un fenómeno arraigado y cultural.

Paso a referirme a los puntos. Primer punto: La imagen vende. Un producto puede ser excelente, una economía puede estar sólidamente preparada para la competencia internacional y, sin embargo, si la imagen de su procedencia no es buena, serán vanos muchos de los esfuerzos dirigidos hacia una mayor internacionalización.

La iniciativa de marca España es en donde se debería ver que España es consciente del valor de la imagen para su economía. Con sesenta millones de turistas anuales y un sector turístico fuerte puede contar con una gran popularidad y simpatía internacional. Sin embargo, la medida de la confianza de la economía no son los días de sol al año, como sabemos nosotros. Las palabras clave, aquí y en Alemania, importantes en ese caso, son, por ejemplo, el Informe Anticorrupción de la Comisión Europea, el Índice de Libertad Económica, el *Wall Street Journal* y la Heritage Foundation, seguridad jurídica, protección de las inversiones, observación de los plazos de pago, economía sumergida, consenso social o la cuestión acerca de si es fácil iniciar una actividad empresarial en un país. Cada inversión, en este punto, se verá compensada tarde o temprano con un refuerzo directo de la aceptación de la marca de un país.

Segundo punto: La formación marca la diferencia. Quien quiera desarrollar una actividad a escala internacional deberá contar con una plantilla con la formación correspondiente. El aprendizaje de habilidades interculturales va adquiriendo más y más importancia con la globalización creciente de la economía. Cuanto antes y cuanto más intensamente se cuiden las raíces, tanto más abundante será la cosecha. En Alemania, esto empieza a edad temprana con el fomento de las lenguas extranjeras, con el inglés a la cabeza —aunque no solo—; con las prácticas de adolescentes en empresas —como padre de cuatro hijos sé de lo que hablo—; con el intercambio internacional de escolares; con el reconocimiento de titulaciones de formación extranjeras; con concursos de innovación, como *La Juventud Investiga* —palabra clave, en alemán *jugend forscht*, y quizás podemos cambiar un poco ideas sobre este concurso de innovación—; con el desarrollo de material didáctico en centros educativos en los que encuentren un espacio apropiado los contextos económicos y la importancia de la economía para el bien común, así como el contexto económico internacional.

A ello, hay que añadir otros aspectos, ante todo, la formación profesional. Modificar la base legal para darle más relevancia a ella es importante pero, tal vez, no es suficiente. Para lograr un cambio duradero hay que dar una relevancia adecuada también a los aspectos sociológicos. Las familias deben ser conscientes de que la formación profesional no es una formación menor, sino que puede gozar de tanto prestigio social y cosechar tanto éxito económico como una carrera universitaria. Por su parte, los empresarios, aparte de cumplir con sus responsabilidades sociales, deben ser conscientes de que la formación de jóvenes responde a su propio interés. Mientras las grandes empresas alemanas despedían al 2,4% de su plantilla en los años de crisis de 2008 a 2011, el sector de las pymes siguió una política de empleo continuado, y contrató un 1,6% más de trabajadores.

Hoy, en Alemania, cuatro de cada cinco alumnos de formación profesional se forman en una pyme. De este modo, las pymes alemanas contribuyen en gran medida al escaso desempleo juvenil relativo del 7.9%. El logotipo de *Ausbildungsbetrieb*, o sea, empresa formadora, que conocen todos los alumnos en Alemania, es un sello de calidad para empresarios y empresas, tanto si se trata de una pequeña panadería, como si es una gran empresa. El elemento central de la formación profesional dual en Alemania es el contrato de formación entre el empleador y el formando. Este último es un activo para un pequeño y mediano empresario alemán. Para él es su propio interés formar a trabajadores y vincularlos a su empresa lo antes posible y a largo plazo. Además, para él tiene gran importancia el hecho de que una empresa que dispone de personal altamente cualificado esté considerada como una empresa competente. Miren el fútbol en España. El Barça descubrió a Messi cuando este tenía 13 años.

Tercer punto: La innovación gana. En una economía que se mueve, especialmente, por la dinámica de los sectores industriales de investigación intensa y de gran exportación, muchas pymes se encuentran en competencia internacional. Solo pueden mantenerse si desarrollan productos y servicios nuevos o continúan desarrollando los que tienen y diseñan un proceso de producción más eficiente. En ese contexto, en Alemania ha demostrado ser eficaz la creación de *clusters* de innovación, como aquí también en España. Después de la caída del muro, sobre todo en los Estados federales del Este. Un papel especial es el que desempeñan las pymes alemanas en el desarrollo y la implantación de la innovación de productos para nuevos mercados. Las pymes alemanas son de las más innovadoras en Europa, porque son también de las más flexibles. El 54% de ellas puso una innovación en el mercado entre 2008 y 2010, es decir, en los años de crisis. La media comunitaria en este mismo periodo fue del 34%. En 2010, las pymes alemanas invirtieron 8700 millones de euros en investigación y desarrollo, es decir, uno de cada siete euros gastados en Alemania en este concepto en este periodo. Entre 2004 y 2010, eso es, durante la crisis económica, las pymes alemanas incrementaron sus gastos en investigación y desarrollo en un 71%. Las grandes empresas solo alcanzaron el 19%. Apenas hay otro país que tenga tantos campeones escondidos como Alemania. Unas 1300 empresas han ocupado nichos en el extranjero como líderes del mercado en sus productos, en particular, en los sectores de la ingeniería industrial, la industria electrónica y en la producción industrial. Los Países Bajos tienen 150, Francia, 75, Japón, 220 y los Estados Unidos no más de 366 campeones escondidos. Las cifras ponen de manifiesto que las pymes tendrán más oportunidades en la competencia internacional cuanto más sepan atraer la atención de los mercados cambiantes a gran velocidad con innovaciones.

Cuarto punto. El tamaño importa. La importancia del tamaño empresarial es otro aspecto importante en el afán por la internacionalización. Si bien la flexibilidad y la innovación, sin duda, pueden ser puntos fuertes, precisamente en las pequeñas empresas estudios realizados en Alemania demuestran que el número de microempresas internacionalizadas es notablemente inferior al de las pequeñas y medianas empresas. Frente al 64% de las microempresas que no está internacionalizado, solo un 35% de las medianas empresas no lo está. Sobre todo, cuando se trata de formas complejas de internacionalización, como es el caso de una filial, delegación o *joint venture* en el extranjero, una combinación de varias formas de internacionalización, las diferencias relativas al tamaño son notables. Aunque se observe solo la actividad exportadora, hay diferencias significativas dependiendo del tamaño de la empresa.

Entre las microempresas, la proporción de exportadoras es del 17%, mientras que entre las pequeñas y medianas empresas son el 38% y el 51% respectivamente. Así pues, el tamaño de la empresa parece ser un factor esencial en la posibilidad de o la opción estratégica por la internacionalización.

La comparación entre los tamaños de las pymes en España y Alemania pone de manifiesto dónde se encuentran los desafíos en la creación de una masa crítica para el sector de las pymes en España. Las microempresas, es decir, aquellas empresas de un máximo de 10 trabajadores, conforman en España el 95.5% de todas las empresas. Dan empleo a cerca del 40% del total de trabajadores, pero solo

contribuyen con cerca de un 27.7% a la generación bruta del valor añadido. El tamaño siguiente, entre 10 y 49 trabajadores, esto es, las llamadas pequeñas empresas, con menos de 10 millones de euros de volumen de negocios, tienen casi tres veces más de peso en la estructura empresarial alemana que en la española. En el grupo de entre 50 y 249 trabajadores, es decir, las medianas empresas, con menos de 50 millones de euros de volumen de negocios, cuaduplican en Alemania a las españolas. Y las empresas de más de 250 trabajadores, las grandes empresas, quintuplican el número de las españolas en la totalidad de la estructura empresarial correspondiente.

En la media estadística la cifra de generación bruta de valor añadido en España asciende a unos 30 000 euros por empleado, mientras que en los socios comerciales importantes de Alemania es de unos 40 000 euros. Los estudios demuestran que la productividad de las empresas analizadas se incrementa cuanto mayor sea la compañía. Se puede consultar en un estudio del Círculo de Empresarios publicado recientemente con el título de *La Empresa Mediana en España. (El señor vicepresidente, Hernández López, ocupa la Presidencia.)*

Quinto y último punto. Las cámaras ayudan. La concentración de intereses empresariales en asociaciones de empresas independientes es una pieza importante no solo para la defensa de intereses políticos a escala nacional. Para las pymes en Alemania es de igual importancia la promoción institucional de las empresas en el exterior. El sistema alemán de promoción empresarial en el exterior está sustentado conjuntamente por Estado y empresa. Forman parte de los llamados tres pilares. Uno, las representaciones en el exterior, a saber, las embajadas y consulados. Segundo, las cámaras de comercio en el exterior, delegaciones y representaciones de la empresa alemana, actualmente presentes en ochenta países. Tercero, la sociedad de comercio exterior y promoción de inversiones extranjeras en Alemania, que se llama GTAI, Germany Trade & Invest. La GTAI facilita información comercial de todo tipo a empresas interesadas, precisamente también a las del sector de las pymes, que no disponen de las herramientas necesarias para acceder a información de alta calidad y a evaluación. Si bien no se debería sobrevalorar la importancia de las cámaras de comercio exterior en la internacionalización de las pymes, que, además, aprovechan pragmáticamente ferias, contactos de negocios o relaciones con los proveedores para la creación y el desarrollo de una red in situ, las cámaras de comercio exterior siempre son un primer contacto seguro en el extranjero para las pymes. Más aún por cuanto que en el futuro irá siendo más y más importante para las pymes estar representadas in situ en los mercados emergentes, que a largo plazo ya no podrán ser conquistados únicamente con exportaciones.

Esto me lleva a una conclusión: la creación y el cuidado de una imagen creíble y a largo plazo; una educación y formación temprana de orientación intercultural; el fortalecimiento de la capacidad de investigación, desarrollo e innovación; la creación de una fuerza empresarial crítica y una red eficaz de representaciones de interés en el exterior. Cinco aspectos clave como aportación al debate de su comisión sobre una mayor internacionalización de las pymes españolas.

Hay una expresión española que dice: verle las orejas al lobo. Una crisis sigue siendo el mejor punto de partida para un cambio. Alemania le vio las orejas al lobo hace diez años.

Muchas gracias por su atención.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchas gracias, señor Ulrich Sante, por su exposición minuciosa y detallada, clara y concisa.

En una segunda parte de réplica tendrá la posibilidad de responder a las preguntas que le van a formular los distintos grupos parlamentarios del Senado que a continuación van a intervenir.

En primer lugar, tiene la palabra el senador Rafael Bruguera, por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés.

El señor BRUGUERA BATALLA: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Ulrich Sante, bienvenido. Le agradecemos su comparecencia, en primer lugar, porque ha aceptado comparecer en el Senado de España y, en segundo lugar, por el contenido de su intervención.

Probablemente, todos coincidimos con usted en que la imagen global de un país es fundamental para la confianza de sus empresas en el exterior; sin duda, lo es la imagen desde todos los puntos de vista. Asimismo, la formación, especialmente la formación profesional, es básica y fundamental. Es verdad que tanto en un tema como en el otro nuestro país es perfectamente mejorable, por decirlo con palabras suaves. Por tanto, comparto con usted su línea inicial de que tanto la imagen como la formación no son ajenas a la necesidad de competitividad por parte de las empresas.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 24

Quiero plantearle dos cuestiones. Por un lado, me gustaría que nos hablase un poco más de un tema que me ha parecido muy sugerente, y me refiero al concurso *La juventud investiga*. Quisiera que nos dijese quién lo organiza y cómo funciona. Creo que es una idea muy interesante, así que le pido que profundice un poco más en este tema.

En segundo lugar, Alemania, igual que el Estado español, son dos países descentralizados. Desde el punto de vista de la internacionalización de las empresas, le pido que nos explique un poco cómo funcionan en Alemania los organismos públicos de ayuda a la internacionalización y externacionalización de la economía del empresariado alemán. Me gustaría saber qué papel juega cada uno; si está centralizado, si cada Länder o Estado federal tiene su propia política, si existe coordinación en todo el Estado. Asimismo, querría conocer todo el tema de la colaboración público-privada, pues tengo la sensación de que en Alemania tenemos un ejemplo donde mirarnos, así que le pido que nos hable un poco de este aspecto. (*El señor presidente ocupa la Presidencia.*)

Muchas gracias. Tal vez me tenga que ausentar antes de que usted acabe. De entrada, si es así, le pido disculpas. En todo caso, sepa que leeré con muchísima atención su intervención en el *Diario de Sesiones del Senado*.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Bruguera.

Tiene la palabra el senador del Grupo Parlamentario Catalán en el Senado Convergència i Unió, don Ramón Alturo.

El señor ALTURO LLOAN: Muchas gracias, señor presidente.

Señor Ulrich Sante, muchísimas gracias en nombre de mi grupo parlamentario de Convergència i Unió, por su presencia aquí y por su exposición. Ha sido una exposición interesantísima porque, analizando los cinco puntos, fácilmente es deducible la situación en la cual están nuestras empresas en España. Creo que con estos cinco puntos ha resumido muy bien la importancia que tiene la internacionalización de la empresa.

Me gustaría que profundizase en dos aspectos. Uno se refiere al ámbito de la formación, sobre todo a la formación profesional. Nosotros, tanto en España como, y especialmente, en Cataluña, ya estamos trabajando en el tema de la formación profesional, en el sistema dual, y cuando comparamos modelos el referente siempre es Alemania. Desde este punto de vista, cuando estamos dando los primeros pasos vemos que todo esto implica una gran correlación entre las empresas y los centros docentes, ¿pero cómo se lleva a cabo esta correlación entre los centros docentes y las empresas? Cabe hablar de las prácticas, de los contratos de formación, y usted mismo ha hablado del contrato de formación dual. ¿Las empresas que acceden a tener a estos alumnos en prácticas quieren ayudas por parte del Länder o del Gobierno? Me gustaría que nos explicase esto que para nosotros es tan importante, máxime cuando su país es un referente. En cuanto a los jóvenes, coincido plenamente en que la formación profesional ofrece unas opciones de futuro que muchas veces una carrera universitaria quizá no da.

El otro aspecto se refiere a algo de lo que siempre estamos hablando aquí. Usted ha dicho que la innovación gana, y es así. Es decir, las empresas para poder competir y entrar en los mercados extranjeros —y hablo de aquí, de España— evidentemente tienen que innovar. ¿Qué proporción de ayudas por parte del Gobierno, de los Länder o del Estado se invierten en este aspecto? ¿Y por parte de las empresas privadas también se invierte en investigación? Digo esto porque aquí el problema que tenemos —y un compareciente anterior también lo ha puesto de relieve— es que las empresas privadas invierten poco en I+D. Me gustaría que nos diera una referencia de lo que hacen las empresas en este sentido, saber qué están haciendo y cómo lo están haciendo, así como conocer cómo actúan las administraciones al respecto.

Nada más. Le agradecemos muchísimo su presencia aquí y su exposición, que realmente ha sido muy interesante. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Alturo.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el senador Jesús Alique.

El señor ALIQUE LÓPEZ: Muchas gracias, señor presidente.

En primer lugar, quiero agradecer al señor Ulrich Sante su intervención, su comparecencia en el Senado de España, además de felicitarle por su buen español porque se le ha comprendido perfectamente. Pero le agradezco, sobre todo, la aportación que ha hecho, que considero fundamental.

Me quedo con el primer punto, en el que nos ha hablado usted de la calidad institucional. Resultan importantes varios factores, que son los que se tienen en cuenta para invertir en un país, como la seguridad jurídica de la que usted ha hablado, la economía sumergida o el informe que se elabore sobre la corrupción de un país. Creo que aquí es donde hay que poner una mayor atención por parte de los Estados, también por parte del Estado español.

No ha querido entrar usted en una de las cuestiones que creo es importante en este momento para que haya emprendimiento, para que haya creación de pymes o mantenimiento de las existentes, como es el tema de la financiación, pero yo quisiera referirme a ello. Todos sabemos que una pyme en Alemania se financia a la mitad de lo que lo hace una española, y que aquellas tienen más facilidad para acceder al crédito. Me gustaría preguntarle qué mecanismos se establecen en Alemania, tanto desde el punto de vista de la financiación privada como de la pública para que esto pueda ocurrir, porque, como usted sabe, uno de los grandes problemas que tienen las pymes españolas es precisamente el de la financiación.

Nos hablaba usted de la formación, y sobre todo de la formación profesional, y hay una clara diferencia respecto de lo que ocurre en nuestro país. Entiendo que ustedes hacen una gran apuesta por la formación profesional porque tienen una buena industria que demanda ese tipo de trabajo, y por ello le pregunto —y sé que dispone de poco tiempo— qué hace Alemania para apostar tan fuerte por la industria y para lograr ese éxito que tienen ustedes con ella. Debido a la crisis, nuestra actividad industrial ha decaído en los últimos cinco años un 30%, y mi pregunta es si durante este tiempo han bajado ustedes salarios en Alemania para competir o si han apostado más por la innovación. Y otro punto que nosotros consideramos importante para la competitividad, es el de los costes energéticos. ¿Qué apuesta hace Alemania para bajar los costes energéticos, y por tanto, hacer más competitiva a la industria alemana, ya sea cogeneración o bajada de salarios? Como decía mi compañero, me gustaría que profundizase en lo de *La juventud investiga*, pues considero que es un programa muy interesante.

Por último, y para no consumir mucho tiempo, hablaba usted de la gran apuesta que hace Alemania porque la pequeña empresa se haga mediana y en un momento dado aún más grande, precisamente porque ello le facilita ser mucho más competitiva e internacionalizarse. ¿Qué programas concretos hay en Alemania para favorecer este tipo de políticas? Y finalmente ha hablado usted de la intervención de los sindicatos, y me gustaría que hiciese usted una pequeña referencia al papel de los sindicatos en Alemania y al de la participación de la empresa en lo que tiene que ver con su competitividad.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Alique.

Finalmente, y por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la senadora Socas.

La señora SOCAS LEÓN: Buenas tardes. Muchísimas gracias por su intervención y bienvenido a esta Cámara. Le traslado las felicitaciones del Grupo Parlamentario Popular, pues sus palabras han sido muy alentadoras. Como mis compañeros se han referido a distintos aspectos y usted ya ha aportado información clave sobre financiación y distintos aspectos de formación, me gustaría centrarme en la red institucional de España en el mundo. Nosotros tenemos una nutrida red de instituciones que apoyan el proceso de internacionalización de las empresas, tanto en el ámbito público como en el privado. Así hay que destacar la Secretaría de Estado de Comercio, de la cual dependen el ICEX y Cofides. El representante de esta última ha estado aquí hace un momento y nos ha dado algunas claves sobre la financiación en el exterior para todos los proyectos de empresas que se quieran internacionalizar, y ello va también muy acorde con la línea que ha reflejado usted en esta alocución.

Asimismo quisiera decir que España tiene embajadas bilaterales, multilaterales y consulados, pero estamos en un proceso de renovación de esa política exterior con el objetivo de situar a España como referente internacional y acometer una renovación estratégica de la política española en el exterior. España es consciente de sus debilidades y sus amenazas, y como usted ha dicho, de que el sol no es la única fuente que debe utilizar para atraer inversión ni puede vivir solo del monocultivo del turismo. Es importante conocer nuestras debilidades y nuestras amenazas como son, tal y como ha dicho, la crisis económica, la pérdida de confianza en las instituciones y algún otro aspecto que usted ha nombrado, pero también tenemos fortalezas y oportunidades, como es el tener un idioma compartido por más de veinte países, algo que constituye una baza muy importante a jugar cuando una empresa quiere salir al exterior. Por ello me gustaría saber su opinión sobre esta estrategia de renovar como instrumentos de política exterior la diplomacia, la protección y asistencia consular o la seguridad. ¿Cuál es su opinión sobre nuestra propuesta para renovar nuestra política exterior en cuanto a ese aspecto de la diplomacia, de

nuestros consulados y embajadas? Tenemos 95 oficinas económicas y comerciales presentes también como ustedes en 80 países, y ello representa una plataforma de promoción en distintos países para atraer inversión extranjera a nuestro país. Pero hasta ahora mismo el sistema español ha estado marcado por una abundancia de recursos, y precisamente la financiación es uno de los aspectos importantes que usted ha nombrado, pero cada vez es más necesaria, y los ponentes anteriores nos lo han reclamado, una participación mucho mayor del sector privado para aprovechar así que las empresas que se han internacionalizado ofrezcan unos productos adecuados a las necesidades de aquellas que quieran iniciar su proyección al exterior.

Por ello me gustaría conocer su opinión sobre cómo nos ve, cuál es nuestra marca, nuestra imagen que, como usted decía, es un trampolín hacia la internacionalización, es un elemento muy importante para la economía y necesitamos escuchar desde el punto de vista alemán, desde fuera, cuál es nuestro potencial, el de la marca España para que nuestras empresas puedan salir y establecerse en un país como el suyo. También quisiera saber si nuestra imagen fuera es creíble, si es creíble cómo estamos gestionando esa internacionalización. ¿Qué puede aportar todo lo referido a las embajadas y demás para ayudar a estas empresas a establecerse? ¿Cómo apoya ese aspecto más diplomático al establecimiento de las empresas en el exterior?

Muchísimas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senadora Socas.

A continuación, y para responder a los intervinientes, tiene la palabra el señor ministro de la embajada de Alemania en España.

El señor MINISTRO DE LA EMBAJADA DE ALEMANIA EN ESPAÑA (Ulrich Sante): Muchas gracias.

No estoy seguro, o quizá es mejor decir que estoy seguro de que no he comprendido todas las preguntas que me han hecho. Mi español no es tan bueno como parece. Yo he leído un texto que antes había escrito en alemán y que me han ayudado a traducir. Pero voy a tratar de contestar a sus preguntas quizá tomando algunas que para mí son clave. Hay otras que quizá pueda contestar en una comparecencia ulterior, más intensa y con más información que ahora no tengo.

Primer punto. El concurso de *La juventud investiga* fue una idea del jefe de un periódico que se llama *Stern*, y que en los años sesenta dijo que Alemania necesitaba dar un impulso a la juventud, que se interesa más por el desarrollo de la economía de Alemania, e inventó este concurso. Crearon una fundación que no tenía fondos propios, y establecieron los procedimientos desde cómo hay que desarrollar el concurso hasta los grandes premios. Han buscado a empresas que han hecho de patrocinadoras y ellas han pagado los premios. En el año 1964, cuando empezó este concurso, eran alrededor de ciento veinte alumnos los que participaron. La edad máxima era y es de 21 años. El concurso existe hasta ahora.

El año pasado este concurso tuvo un nuevo récord, un nuevo tope, participaron doce mil alumnos. Hoy en día en muchas escuelas existen grupos de trabajo que solamente se concentran en este concurso; cuando comienza un curso este empieza ya con el objetivo de participar en el concurso *Jugend forscht*, *La juventud investiga*. Si necesitan dinero o instrumentos para trabajar o bien preguntan a la fundación, que tiene un poco de dinero, o bien se presentan directamente a una empresa pidiéndoles que por favor les ayuden con esa idea.

Este concurso también existe en el área de música, *Jugend musiziert*, *La juventud hace música*, es decir, en todas las áreas que nosotros consideramos importantes para el desarrollo de una responsabilidad social de la juventud y una manera de ganar dinero y lograr el bienestar del país. Esto por lo que se refiere al concurso *Jugend forscht*. Si necesitan más información con mucho gusto se la daré, aunque si se entra en Internet en *La juventud investiga* o *Jugend forscht* van a encontrar más información. Hay que añadir que hay siete áreas en las que se desarrolla y solamente siete áreas: biología, química, matemática, informática y física, lo que muestra en qué dirección estamos buscando la innovación de nuestra economía.

Otro punto importante por el que me han preguntado ha sido la formación profesional dual. ¿Se puede reglar la formación profesional? Dicho de otra manera: la formación profesional dual es algo muy alemán y muy austríaco, tenemos nuestro sistema, tiene una historia cultural y no se puede copiar de Alemania hacia España u otro país de forma automática, pero lo importante es que sí se puede reflejar la idea principal, que consiste en que el joven tiene una relación directa con la empresa o en los casos de las pequeñas empresas una relación directa con el empresario, y esa es la parte importantísima que crea lo que es fundamental para la sociedad, la empatía entre la juventud y la economía, y no el contrato entre el

joven alumno y la escuela, aunque es importante que haya una relación ahí, pero lo más importante es que el alumno tenga la sensación de: Yo trabajo para tal y tal, y no la de. Yo soy alumno hoy —como yo era hace diez años— de una escuela profesional. No, él quiere cambiar su mentalidad, quiere ser miembro de la sociedad trabajadora, ganando dinero para su familia, pero también para el bienestar de la sociedad. Por esto ese contrato es importante y además gana dinero. En Alemania, depende un poco de la profesión, entre 300 euros el primer año hasta 950 euros el tercer año. Este es el punto clave para mí.

En lo que se refiere al procedimiento, puedo decir lo siguiente. La competencia para reglar la formación profesional dual está en nuestros Estados federales y ellos escriben el currículo, es decir, son los ministerios de Cultura los encargados; pero tenemos una conferencia permanente de los ministros de Cultura de todos los Estados federales, donde equilibran sus intereses y elaboran unos currículos parecidos que se pueden comparar.

Segundo punto, los exámenes son realizados por las cámaras de comercio y lo importante ahora es que no solamente se pueden comparar los currículos, sino que el examen se realiza un solo día en toda Alemania, un día, a una hora y las preguntas son iguales, lo que quiere decir que un alumno que tiene un certificado de Cataluña o de Asturias puede presentarse en Extremadura en cualquier panadería, fabricante de coches, etcétera, y directamente el empresario o el jefe de personal dirá: este es el certificado para electromecánico, no me importa dónde se obtuvo, porque tiene la autorización de la conferencia de los ministros de Cultura.

La flexibilidad es importante para los empresarios, pero para mí es más importante que los alumnos, la próxima generación, tengan la posibilidad no solamente de presentarse en la ciudad donde se consiguió su certificado, sino que puede ir a cualquier rincón de su país. Aún sería mejor si nosotros en Europa pudiéramos encontrar un método de aceptar los diferentes certificados que tenemos para una profesión determinada; por eso he señalado el punto de aceptar los certificados de los otros países. Sé que es difícilísimo de hacer, pero merece la pena dar la posibilidad a un alumno que obtuvo su certificado de formación profesional dual en Seat, Barcelona, que pueda trabajar tres años si quiere en Hannover, en VW, para que los conocimientos de su profesión crezcan y vuelva a España para continuar, pero esta vez a un nivel más alto —parece un poco naíf lo que estoy diciendo, es difícil, pero ese es el objetivo que tenemos que buscar y lograr realizar—.

Financiación de las pymes. Hay muchísimos instrumentos —tengo aquí una lista larga— y la diferencia más importante entre España y Alemania es que la mayoría de las pequeñas empresas en Alemania se financian con su propio capital —con un 30% de capital propio—, con lo cual para ellas, visto desde el punto de vista de los gastos, es más fácil que para cualquier empresa en España acercarse a un mercado internacional. Además, las pymes en Alemania ya tienen una masa crítica porque el 98% son pymes; en España me parece que el 95% son microempresas, de uno a diez trabajadores. Me parece un punto importante facilitar la fusión de empresas para que puedan crecer de forma rápida.

No quiero entrar en los instrumentos que ofrece Europa, por ejemplo, los fondos estructurales o el Banco de Inversión Europeo. Tienen muchos instrumentos para promover pymes: el Fondo Social Europeo, el Fondo para el Desarrollo Regional, el Fondo de la Pesca, etcétera. En Alemania, varios ministerios se ocupan de la promoción de las pymes; promueven la innovación y la investigación en el área de tecnología. Algo que también es interesante es que se pueden obtener bonos del Ministerio de Economía para pagar facturas de servicios de asesoría de empresas independientes; así, la empresa no tiene que mantener su propio personal y pagarlo para investigar los mercados extranjeros, pues el Ministerio de Economía ayuda a financiar la asesoría de compañías expertas en el ámbito internacional. Es una idea que me parece interesante, aunque hay muchas otras.

No sé si usted está informado del hecho de que el año pasado nuestro ICO, que se llama *Kreditanstalt für Wiederaufbau* y es un banco público, ha creado junto con el ICO un fondo. El banco alemán, el KfW, ha dado 800 millones de euros —también el ICO— para dar créditos a pymes españolas, de los cuales, 700 millones ya se han gastado hasta noviembre del año pasado. Hace poco, el KfW —este banco alemán— ha dado otros 200 millones de euros para comprar acciones de compañías, es decir, para hacerse socio de una compañía, bajando, de esta manera, los gastos de créditos para las empresas. 200 millones de euros del KfW más 200 millones del ICO es una suma bastante impresionante.

En cuanto a la pregunta de los precios de la energía, lamento no poder contestar. Si quieren más información estoy dispuesto a dársela otro día.

Estas son, más o menos, las respuestas a las preguntas que me han hecho. Pero no quiero contestar a la pregunta de cuál es mi análisis sobre la forma de vender la marca España en el mundo. No me toca

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 279

24 de febrero de 2014

Pág. 28

a mí evaluar lo que está haciendo la marca España. Me parece muy bien para presentar el país. Tiene un fondo muy grande de simpatía. Y creo que, siguiendo una política de modernización más una presentación de lo que está haciendo España para lograr más inversiones en su país, se está en el camino justo que hay que andar. La noticia de que España y los españoles están trabajando de forma muy dura para modernizar su economía se ve, por lo menos, en Alemania, de forma positiva, pero, si me permiten decirlo, hay que continuar en este camino. Es importantísimo no decaer diciendo que la prima de riesgo ha bajado de 600 puntos básicos a 200 puntos y que podemos relajarnos. Esto sería una mala señal, peor que no hacer nada.

Con esto quisiera terminar la contestación a sus difíciles preguntas. (*Aplausos.*)

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Sante.

Ha vendido usted muy bien la marca Alemania. Confiemos en que un diplomático de la Embajada de España en Berlín esté dentro de poco en el *Bundestag* vendiendo la marca España tan bien como lo ha hecho usted aquí. Yo creo que esos cinco puntos van a servir de mucho, sobre todo, porque es un buen diagnóstico de la situación.

Este diálogo queda abierto a futuro, porque ya sabemos que usted está en la embajada y está dispuesto a contestar las preguntas que los senadores le puedan hacer, ya que usted les ha abierto el apetito y seguramente le llamarán.

El señor MINISTRO DE LA EMBAJADA DE ALEMANIA EN ESPAÑA (Ulrich Sante): Con mucho gusto. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

Eran las veinte horas.