



ASAMBLEA REGIONAL DE MURCIA

DIARIO DE SESIONES COMISIÓN DE INDUSTRIA, TRABAJO, COMERCIO Y TURISMO

Año 2018

IX Legislatura

Número 32

SESIÓN CELEBRADA
EL DÍA 10 DE JULIO DE 2018

ORDEN DEL DÍA

I. Comparecencia del consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente para informar sobre el Plan de Promoción Exterior de la Región de Murcia.

SUMARIO

Se abre la sesión a las 9 horas y 41 minutos.

I. Comparecencia del consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente para informar sobre el Plan de Promoción Exterior de la Región de Murcia.

El señor [Celdrán Lorente](#), consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente, informa sobre el Plan de Promoción Exterior.....657

En el turno general de intervenciones, participan:

El señor [Martínez Baños](#), del G.P. Socialista.....662

El señor [Pedreño Cánovas](#), del G.P. Podemos.....664

El señor [López Morell](#), del G.P. Ciudadanos-Partido de la Ciudadanía.....666

La señora [Meroño Fernández](#), del G.P. Popular.....668

El señor [Celdrán Lorente](#) contesta a los portavoces parlamentarios.....670

En el turno final de los grupos parlamentarios, intervienen:

El señor [Martínez Baños](#).....675

El señor [Pedreño Cánovas](#).....676

El señor [López Morell](#).....677

La señora [Meroño Fernández](#).....678

El señor [Celdrán Lorente](#) interviene en su turno final.....680

Se levanta la sesión a las 11 horas y 41 minutos.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

Buenos días.

Damos inicio a esta Comisión de Industria, Trabajo, Comercio y Turismo de 10 de julio de 2018.

En el orden del día tenemos un asunto único: [sesión informativa para comparecencia, a petición propia, del consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente, que tratará sobre el Plan de Promoción Exterior de la Región de Murcia.](#)

Agradecemos mucho la presencia del consejero aquí esta mañana, y sin más preámbulo le doy la palabra.

SR. CELDRÁN LORENTE (CONSEJERO DE EMPLEO, UNIVERSIDADES, EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE):

Muchísimas gracias.

Señorías, señores diputados, en primer lugar me gustaría saludar también al director del Instituto de Fomento, como saben, la agencia de desarrollo regional, que es la encargada de coordinar en la Región de Murcia las políticas de impulso al sector empresarial, y muy especialmente la internacionalización de nuestras empresas, que es el tema del que les voy a hablar en los próximos minutos.

Comparezco a petición propia en esta comisión precisamente para hablar del Plan de Promoción Exterior, la situación de las exportaciones en la Región de Murcia, cuestiones trascendentales y trascendentes teniendo en cuenta el peso que tiene la internacionalización en nuestra economía, que supera ya un tercio del PIB regional, es decir, nuestras exportaciones son las causantes de un tercio de la riqueza de la Región de Murcia.

Como atestiguan las principales cifras en esta materia (algunas de las cuales voy a ir mencionando más adelante), la buena salud del sector exportador de la Región de Murcia es innegable. De hecho, el sector exportador ha sido uno de los pilares de la economía regional a lo largo de la crisis, y, mejor aún, ha sido uno de los más punteros a la hora de salir de la misma, ha sabido resistir en momentos complejos, complicados, liderando la recuperación con tenacidad y con una iniciativa emprendedora incomparable.

A lo largo del último lustro, las empresas han sido modélicas en su comportamiento exportador, han sabido adaptarse en todo momento a los vertiginosos cambios requeridos por el mercado, y al mismo tiempo de manera admirable han mejorado su competitividad gracias al notable esfuerzo innovador tanto en los procesos como en los productos, y esto ha permitido no ceder ni un ápice en aquellos mercados donde la concurrencia es más compleja.

Obviamente, los excelentes resultados que hemos obtenido en materia de exportación y las buenas expectativas generadas permiten mejoras todavía, especialmente en aquellos aspectos donde las exportaciones de la Región de Murcia muestran ciertas debilidades, retos que no son nuevos y que para ser solucionados necesitan períodos más largos de tiempo.

El principal reto quizá sea la excesiva dependencia de los mercados europeos, algo que en sí no es negativo, pero que todos los esfuerzos que hagamos para tener una menor dependencia servirán de refuerzo precisamente para incrementar nuestra dependencia de otros mercados que por el momento no son tan relevantes, especialmente en aquellos emergentes como puede ser el sudeste asiático o los países africanos.

Permítanme señalar de manera sucinta cuatro objetivos estratégicos en los que trabajamos para reforzar precisamente estos aspectos de la exportación de nuestro sector empresarial. Obviamente, el primero de ellos es la diversificación de los mercados, algo que se va logrando paso a paso más allá del principal mercado, que es el europeo, y es cierto que en los últimos años esta dependencia ha ido disminuyendo paulatinamente, pero la emergencia de nuevos mercados muy atractivos para nuestros exportadores debería permitirnos hacer un mayor esfuerzo en este sentido y en esto estamos trabajando.

Debido a la estructura productiva de nuestra región, especialmente por el destacado peso de la agricultura, los productos hortofrutícolas han sido durante décadas el santo y seña de nuestras expor-

taciones y lo van a seguir siendo, pero esto no impide que pongamos también nuestro empeño en diversificar la gama de productos: he hablado del primer objetivo, diversificación de mercados y en este caso diversificación de productos exportados. Existen productos y sectores muy diversos en los últimos años que han sabido encontrar nichos de mercado, hacerse hueco en los mercados mundiales, como por ejemplo el calzado (muy especialmente en la comarca del Noroeste y particularmente en Caravaca), el hábitat y el sector del mueble (en la comarca del Altiplano, muy especialmente en Yecla), la artesanía o la ingeniería agrícola.

Hace una década, el número de empresas exportadoras era relativamente reducido: con el importante esfuerzo llevado a cabo en los programas de inicio a la exportación y de asesoramiento en algunos mercados, esta cifra ha ido creciendo. Sin embargo, necesitamos y queremos tener más empresas exportadoras. Queremos hacer un esfuerzo muy relevante precisamente en incrementar aún más las cifras de empresas que exportan.

El cuarto elemento que pondremos en juego es dar un empujón definitivo a las exportaciones en el sector industrial, que es uno de los objetivos que además anunciábamos hace poco en la presentación de la Agenda Industrial de la Región de Murcia, que trata de fortalecer el sector industrial desde su vertiente de la innovación, de la tecnología, pero también de la capacidad exportadora. Como saben, este apoyo del Gobierno regional a las empresas exportadoras no es novedoso, llevamos ya unas cuantas décadas haciendo un especial esfuerzo y trabajando muy intensamente en incrementar las exportaciones.

Desde el año 96, cuando comenzamos a estructurar los planes de apoyo a la exportación, en coordinación con las Cámaras de Comercio y con otros organismos estatales, pero muy especialmente también con los sectores empresariales, con las asociaciones empresariales, hemos ido creciendo en los mercados exteriores.

Me gustaría remarcar como aspecto muy relevante y característico además de nuestra región —que ha permitido además que muchas comunidades autónomas se acerquen a ver cómo lo estamos haciendo en la Región de Murcia— la excelente colaboración que la Comunidad Autónoma, el Gobierno regional, tiene con las Cámaras de Comercio de la Región de Murcia precisamente para el impulso de la actividad exportadora de nuestras empresas.

Por ceñirnos al pasado año, hemos llevado a cabo más de cien actuaciones en el marco del Plan de Promoción Exterior, que realizamos, como digo, entre el Gobierno regional a través del Instituto de Fomento, en colaboración con las Cámaras de Comercio, y contando por supuesto con las asociaciones empresariales de nuestra región.

Como todo buen plan, las actuaciones realizadas en el marco del Plan de Promoción Exterior son sometidas a análisis y procedimiento de mejora, y permiten ir perfeccionándolo año tras año. Los buenos resultados obtenidos propician que, adaptándonos a las nuevas demandas de los consumidores, a los requisitos de mercados tan diversos como pueden ser el estadounidense o el japonés (por poner un ejemplo) y, sobre todo, a los requerimientos de servicios específicos y sectoriales demandados por nuestras propias empresas, hayamos propuesto para este año 2018 objetivos y actuaciones que precisamente responden a estas necesidades.

Sin entrar en un análisis muy prolijo, déjenme contextualizar algunos de los datos que tienen que ver con estos resultados del Plan de Comercio Exterior.

Por lo que atañe a la ampliación de la base exportadora, entre el año 2000 y 2008 el número de empresas exportadoras se incrementó en más de un millar. Desde 2009 otras 1300 empresas se han incorporado a la base exportadora, alcanzando la cifra actual (la cifra con la que cerrábamos el año 2017) de 4999 empresas.

Para la consecución de este objetivo, se han diseñado programas de iniciación a la exportación y una amplia programación de jornadas de capacitación exportadora para las empresas, así como algo que para nosotros es fundamental, la incorporación de talento exportador de nuestras empresas; programas de incorporación de técnicos con experiencia y formación en materia de comercio exterior, como el programa Orienta2, el programa Internacionaliza-Pyme; las becas de comercio exterior, que también son una referencia a nivel nacional; o los talleres de formación, los másteres de comercio exterior, que permiten el intercambio de experiencias entre empresas y departamentos de internacionalización de empresas murcianas.

En cuanto al incremento del número de empresas exportadoras consolidadas, a finales de 2017 alcanzamos las 1642 empresas exportadoras consolidadas, esto quiere decir empresas que llevan más de cuatro años consecutivos incrementando operaciones internacionales. Estas 1642 empresas son las que aportan el 94 % de las ventas exteriores. Estamos hablando de una cifra muy importante, casi 1700 empresas que producen el 94 % de las exportaciones, y además que han crecido en el período 2012-2017 en un 27 %. Es decir, que las políticas que el Gobierno regional ha puesto en marcha en los últimos años están permitiendo que la consolidación de empresas exportadoras se incremente en términos tan importantes como un 27 %. Por lo tanto, se propone introducir planes de consolidación, es decir, lograr que más empresas que exportan pasen a ser empresas consolidadas.

El 68,5 % de las exportaciones murcianas tiene como destino Europa. Esto, lo decíamos al principio, es una fortaleza y a la vez un reto, tenemos que incrementar también la diversificación sectorial, pero es muy importante para nosotros también consolidar estos mercados europeos. Estamos trabajando en diferentes estrategias para incrementar nuestra presencia en mercados como es el de América del Norte, Canadá (donde se han incrementado las exportaciones un 17,3 % en 2017), Estados Unidos (donde hemos incrementado casi un 11 % con 430 millones de euros, y además también América del Sur, con un incremento global del 3,9 % en mercados como Brasil, Argentina, Chile, y en el caso de América central, con México, donde también hemos crecido de una manera muy relevante. En los países asiáticos hemos crecido un 10,1 %, con países como Corea del Sur, que es el principal importador, con el 2,5 %, seguido de China, Japón e India, y en el caso del Lejano Oriente, se ha experimentado un incremento de un 8,2 %. En el caso de África, también un continente donde hemos hecho un importante esfuerzo en los últimos años, hemos llegado hasta casi los 1000 millones de euros de exportación, 995 millones de euros, liderando el ranking Marruecos y Libia, pero muy especialmente trabajando en mercados emergentes como Túnez y Nigeria.

Con todas estas cifras, podemos decir que el año 2017 ha sido un año de éxitos, de récords en cifras de exportación, alcanzando los 10.457 millones de euros de exportación, pero, lo que es más importante, con un crecimiento de casi un 16 % con respecto a 2016.

La Región de Murcia de esta manera se configuró como la sexta comunidad autónoma en crecimiento interanual, la novena en valor de exportaciones (con los productos energéticos suponiendo el 28 % del total de los productos exportados y un 72% en el caso de los productos no energéticos), donde destacan los productos de hortalizas y frutas, con 2630 millones de euros; los productos plásticos, con 833 millones de euros, pero, lo que es más importante, con un incremento de más de un 20 % acumulado en el año 2017; las conservas, que llegaron hasta los 530 millones de euros, con un incremento de un 11 %; las bebidas (excluidos zumos), que alcanzó la cifra de 293 millones de euros, con un incremento de casi el 8 %; las máquinas y aparatos mecánicos, con 263 millones de euros y un incremento de un 22,7 %. Como ven, los sectores no energéticos, pero muy especialmente los más basados en tecnología (como es el de maquinaria, aparatos eléctricos o el sector químico y el plástico), creciendo por encima del 20 %. Eso quiere decir que nuestro sector industrial, especialmente el de estos sectores, está haciendo bien los deberes especialmente en el año 2017, un año en el que ya la recuperación económica se empezaba a notar, la demanda interna crecía, pero a pesar de esto hemos logrado que nuestro sector industrial no deje de orientarse hacia el mercado exterior y haga el trabajo fácil, que sería vender en el mercado interno, en el mercado de España; sin embargo, hemos crecido a esa cifra de en torno al 20 % en esos sectores.

Por países, por cifrarles algunas cifras que creemos también relevantes, podría destacar el dato de los principales países receptores de las exportaciones regionales: Italia, que se sitúa como el primer país de recepción en el año 2017 de productos murcianos, con 1144 millones de euros y, lo que es más importante, un crecimiento de un 65 %. Hace tan solo unos años el mercado británico era el que lideraba y además se reñía el primer puesto en el ranking con el mercado alemán; desde el año pasado es el mercado italiano con este porcentaje y este crecimiento tan relevante de un 65 % en las exportaciones, que además este año 2018 sigue creciendo a un ritmo muy importante. Francia en segundo puesto con 1045 millones de euros y un crecimiento de un 1,1 %; Alemania, 1039 millones de euros con el 9,2 % de crecimiento en 2017.

Otros países que también destacan y donde hemos centrado parte de la estrategia, especialmente

de misiones directas y misiones inversas, son: Corea del Sur, con 265 millones de euros y un crecimiento de casi el 29 %; Portugal, que creció también un 29 % en el año 2017; los Países Bajos, un 27 %; y Polonia o Turquía, entre otros.

En cuanto al saldo, seguimos siendo una región con un saldo positivo, es decir, exportamos más que importamos, un saldo positivo de casi 790 millones de euros, lo que también habla muy bien de la calidad y del nivel de salud de nuestro sector exportador.

4999 empresas, como decía antes, lo que supone un incremento en el número de empresas exportadoras de casi un 4 % en el año 2017.

Son cifras muy relevantes que lo que vienen a avalar es el éxito y el resultado de las políticas del Gobierno regional para impulsar y apoyar al sector empresarial en este objetivo de crecer en mercados exteriores, y no queremos crecer en mercados exteriores porque sea un objetivo independiente del resto de objetivos. Nuestro principal objetivo es la generación de empleo, y para generar empleo nuestras estrategias son las de generar, por un lado, un ecosistema de libertad económica, de simplificación administrativa, de quitarle trabas a las empresas, de hacer un sistema atractivo para la captación de inversión y para la generación de actividad y de negocio, y por otro lado hacer a las empresas más competitivas, y para hacer a las empresas más competitivas sin duda los ingredientes son incorporar talento, hacer las empresas más innovadoras y ayudar a que las empresas sean más exportadoras, y aquí es donde se centran las actuaciones del Plan de Comercio Exterior, que en el año 2017 tuvo más de cien acciones, entre ellas más de cuarenta actuaciones de misiones comerciales directas e inversas, ferias internacionales, encuentros internacionales, proyectos especiales sectoriales, jornadas informativas y jornadas formativas.

Pero más allá de las cifras, conviene señalar también que la estrategia de apoyo a las empresas ha tomado, como he señalado con anterioridad, un giro sectorial. En este sentido, la principal novedad en los últimos años, pero muy especialmente en el año 2017 (y seguimos este año 2018), es la orientación hacia estrategias que tienen orientación geográfica y sectorial. Hemos desarrollado cuatro planes geográficos (el plan Destino Cuba, el plan Destino Irán, el plan África y el plan Norteamérica) y siete planes sectoriales (el hortofrutícola, el de hábitat contract, el de calzado moda, el de gourmet ecológico, el de maquinaria de procesado, embalaje y envases, el de alimentación, el de tecnología agrícola y el de química de consumo), planes que algunos de ellos se iniciaron hace dos años y que están teniendo muy buenos resultados.

Voy muy brevemente a dar algunas pinceladas de algunos de ellos:

El plan Cuba, que recordarán que se inició con una misión institucional que además abanderó el presidente de la Comunidad Autónoma en aquel momento y que nos ha permitido en tan solo dos años que 69 nuevas empresas murcianas estén exportando ya a Cuba, con un incremento de las exportaciones de 22 millones de euros.

El plan Irán, también aprovechando el levantamiento de las sanciones internacionales, aprovechamos esa oportunidad y nos pusimos a trabajar con jornadas técnicas y misiones directas inversas para la presencia de empresas murcianas en este mercado.

El plan África, un plan que nos está permitiendo incrementar las exportaciones, llegando ya casi a los 1000 millones de euros, con un incremento de casi el 10 %, y liderando las exportaciones en África el mercado de Marruecos, de Libia y de Argelia, y teniendo ya presencia en otros emergentes como Túnez o Nigeria.

El plan Norteamérica, muy especialmente Estados Unidos y Canadá. Aquí estamos trabajando en el caso de Estados Unidos en la obtención de posibilidades de incremento de las exportaciones en aquellos segmentos donde las políticas de Donald Trump nos lo están permitiendo. Hay algunos sectores en los que ha habido un proteccionismo feroz frente a productos europeos, otros nos están permitiendo entrar porque la protección ha sido frente al mercado latinoamericano y eso nos ha permitido entrar en algunos productos como es especialmente el de las conservas, y en el caso del mercado de Canadá con el acuerdo CETA.

El plan Hortofrutícola, donde para nosotros es uno de los sectores más relevantes y donde llegamos a exportar el 40,6 % del total de lo que exportamos en la Región de Murcia, con misiones y asistencia a ferias relevantes como son la Fruit Logística de Berlín, la Fruit Attraction de Madrid o la Fruit Logística de Hong Kong.

El plan Hábitat y Contract, que nos ha permitido que el sector del mueble, muy orientado al mercado interno, ahora se oriente hacia las líneas Contract, hacia el amueblamiento integral de hoteles y de grandes desarrollos urbanísticos, especialmente en Latinoamérica.

El plan Calzado, también con un incremento de casi un 3 % en las exportaciones de moda y de calzado de productos murcianos.

O el plan Gourmet, que también ha sido uno de los segmentos en los que hemos puesto foco y que además las acciones que estamos haciendo nos están posicionando también liderando las exportaciones del sector ecológico, del sector del producto ecológico, a nivel nacional.

El plan de Maquinaria, procesado de embalaje y envases para la alimentación, que ha favorecido que un sector también que sufrió gravemente la crisis, especialmente del sector de la conserva en los años ochenta, ahora mismo sea un sector exportador y de tecnología puntera, exportando a todo el mundo.

El de Tecnología Agrícola, aquí destacando también el esfuerzo que se hace para posicionar a la Región de Murcia como un centro mundial de tecnología, especialmente en eficiencia hídrica, y que nos está permitiendo exportar también nuestras tecnologías de invernaderos y de gestión del agua a países como Chile o como Argentina, donde cada vez tienen más presencia las empresas murcianas.

El plan de la Química de Consumo, con 1113 millones de euros, un 10,6 % de las exportaciones, y que además sigue creciendo fundamentalmente por el importante esfuerzo en I+D que están haciendo las empresas del sector químico, no solamente las del plástico sino también las de química de consumo, química de hogar, todo este segmento, que sigue creciendo muy relevantemente.

En este momento todos estos objetivos, todos estos planes sectoriales y geográficos están enmarcados dentro de este Plan de Comercio Exterior, donde además hay ayudas directas para las empresas, 3 millones de euros es lo que destinamos este año dentro del Plan de Comercio Exterior para ayudar a las empresas en actuaciones que van desde ayudas directas (con subvenciones que llegan hasta los 75.000 euros) para que las empresas puedan realizar diagnósticos de posición competitiva, elaboración y ejecución de planes de marketing internacional, consolidación en mercados exteriores mediante acciones de marketing *on line*, herramientas de mejora de la competitividad, apertura de nuevos mercados, viajes de prospección a mercados donde las empresas creen interesante abrir nuevos mercados, participación en ferias y acciones de marketing en el ámbito internacional, diseño de estrategias *on line* e incluso acciones de registro de patentes y marcas para proteger estos productos en los mercados a los que se dirige.

Durante estos cuatro meses del año 2018, seguimos consolidando estos objetivos de crecimiento exportador y nuestras políticas nos siguen haciendo crecer muy relevantemente en los mercados en los que hemos puesto el foco. Me gustaría destacar, ya para ir acabando, el importante crecimiento que estamos teniendo muy especialmente en el Reino Unido y en Irlanda: el caso del Reino Unido, donde, a pesar del Brexit, hemos crecido en este primer cuatrimestre un 9,5 %; y en el caso de Irlanda, que también es muy destacado, un crecimiento de un 82 % de las exportaciones durante este primer cuatrimestre.

El Brexit muchos lo ven como un riesgo, como un peligro para las exportaciones de sus países. En el caso de nuestra región, nosotros también lo vemos como una oportunidad, y por eso pusimos en marcha de forma pionera en España el plan Brexit, un plan que lo que ha permitido es tener información, generar certidumbre, ayudar a que las empresas conozcan qué está pasando con el proceso del Brexit y aprovechar este reto que supone la salida de Reino Unido del mercado europeo, de la Unión Europea, como una oportunidad para nuestras empresas exportadoras. Y el resultado de estas acciones lo estamos viendo con estas cifras, un crecimiento del 9,5 % en este primer cuatrimestre en el mercado británico y del 82 % en el caso del mercado irlandés, que es la puerta de entrada para las exportaciones en el caso del post-Brexit, una vez que el Reino Unido salga de la Unión Europea dentro de unos meses.

No debemos obviar ni olvidar algunos nubarrones que tenemos en el ámbito internacional y que en los que estamos trabajando: la política proteccionista de Estados Unidos, donde trabajamos en un plan específico en Norteamérica para, como he dicho antes, aprovechar el tratado CETA que la Unión Europea ha firmado junto con Canadá para abrir las exportaciones y eliminar las trabas adua-

neras, el Brexit también como otra debilidad, pero muy especialmente también nos gustaría apuntar la falta de agua para la agricultura como uno de los problemas, como uno de los retos a los que también se enfrenta el sector exportador murciano. Del agua depende un importante porcentaje de las exportaciones de la Región de Murcia, y por lo tanto asegurar el agua para la Región de Murcia es fundamental para que las cifras de exportación sigan creciendo y para que nuestra región siga aprovechando esta fortaleza exportadora.

Junto con esto, también me gustaría señalar las buenas expectativas que tenemos con respecto a algunas noticias que van a suceder en los próximos meses (esperemos que sucedan en los próximos meses), como es la llegada del AVE a la Región de Murcia o la apertura del aeropuerto, dos elementos que también, facilitando la comunicación internacional, sin duda ninguna va a permitir también favorecer las exportaciones de la Región de Murcia.

Y ya, por último, decirles que para nosotros, para el Gobierno regional, la internacionalización es un objetivo fundamental, que va acompasado de la labor que realizamos en materia de innovación, en materia de creación de nuevas empresas, en materia de simplificación y generación de espacios de libertad económica, todo ello es lo que de forma coordinada venimos realizando desde el Gobierno regional y afortunadamente esta estabilidad que suponen políticas de acercamiento a las empresas, de apoyo a la empresa y de favorecer la actividad empresarial es lo que avalan estos buenos resultados, estas buenas cifras que hoy les hemos dado, que son las que afortunadamente con estas políticas de apoyo a la empresa vamos a seguir teniendo en los próximos meses.

Muchísimas gracias.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

Muchas gracias, señor consejero.

En el turno general de intervenciones, tiene la palabra durante diez minutos, máximo de diez minutos, el representante del Grupo Parlamentario Socialista, Alfonso Martínez Baños.

SR. MARTÍNEZ BAÑOS:

Gracias, presidente.

Buenos días, consejero. También darle los buenos días al director del Info.

Nosotros en principio manifestarle que nos alegramos de que un tercio del PIB regional proceda de las exportaciones, lo vemos como un dato positivo, pero sí que nos gustaría analizar el contenido de este dato, y empezar analizándolo diciendo que, efectivamente, en el año 2017 las exportaciones han crecido, lo ha dicho usted, hasta los 10.456 millones de euros. Eso en términos absolutos representa un crecimiento de aproximadamente el 17 %, pero si a ese dato le quitamos todo lo que tiene que ver con los combustibles nos damos inmediatamente cuenta de que el crecimiento real es de tan solo el 5,2 %. Es decir, de esos 10.456 millones de euros quitándoles los combustibles estaríamos hablando de 6917 millones de euros.

Decía usted que el aumento de las exportaciones se debe fundamentalmente al aumento de la competitividad, y el aumento de la competitividad se debe a una base tecnológica de las empresas murcianas, esto es lo que yo he creído entender de su intervención. Pues, mire, ahí sí que no estamos de acuerdo porque hay multitud de informes que rebaten lo que usted acaba de decir: el incremento de la competitividad de las empresas murcianas se debe única y exclusivamente a un factor, a la deflación de los salarios, es decir, quien está costeando el aumento de las exportaciones son los trabajadores de la Región de Murcia, que han visto cómo han bajado significativamente sus salarios.

Y además, mire usted, si usted analiza con detalle el origen de esas exportaciones, llegará a la conclusión de que las exportaciones de la Región de Murcia que tienen una base tecnológica alta y alta-media o media-alta suponen tan solo el 19 % de nuestras exportaciones. Es decir, no somos una región que se caracterice por tener un sector exportador con alta base tecnológica. Y, le repito, el aumento de la competitividad de las empresas de la Región de Murcia se debe única y exclusivamente a la deflación de los salarios, y evidentemente en esto no estamos de acuerdo.

Por otra parte, decía usted que se ha incrementado significativamente el número de empresas que

exportan de la Región de Murcia, las que exportan ocasionalmente en su conjunto y también las que exportan de una forma regular, aquellas que llevan más de cuatro años exportando. Este dato que usted ha dado de las 4999 empresas exportadoras de la Región de Murcia se lo he oído decir al presidente de nuestra Comunidad en multitud de ocasiones, pero, mire usted, o usted no dice la verdad o no dice la verdad el ICEX, porque yo tengo aquí el último informe del ICEX, de abril de 2018, que me merece absolutamente toda la confianza a no ser que el ICEX esté mintiendo en sus informes, y lo que dice el ICEX es que el número de empresas exportadoras de la Región de Murcia, el total, es de 2858, y las que exportan regularmente 1485, esto es lo que dice el ICEX. Entonces debería usted en su segunda intervención aclararnos de dónde saca este dato que lo dicen reiteradamente, se lo han contado las empresas a la prensa no sé cuántas veces, pero que no se corresponde con la información que nos da el ICEX.

Y por otra parte, mire usted, tenemos una debilidad, aparte de la que usted ha estado contando, que a nosotros nos preocupa muchísimo, y es el origen de las exportaciones: mire, el sector alimentación exporta el 45,2 % de todas nuestras exportaciones, estoy hablando de datos de 2017; la energía, el 27,7; y la química, el 12,9 %. Es decir, entre la energía y la química, el 40,6 %, y si sumamos a eso la alimentación, el 85,8 %. Es decir, tan solo el 14,2 % procede de la industria manufacturera, es decir, que tenemos una debilidad enorme en el origen de nuestras exportaciones.

Nombraba usted dos sectores, el sector del mueble y el sector del calzado: mire, entre enero y abril de 2018 el sector del mueble ha exportado 24,2 millones de euros, lo que supone un 0,70 % de todas las exportaciones, y el sector del calzado, 46,5 millones de euros, lo que supone el 1,3 % de todas las exportaciones. Es decir, está claro que nuestras exportaciones no se sustentan en nuestra industria más arraigada al territorio, y que dependemos mucho de lo que he dicho antes, de todo lo que tiene que ver con el sector energético y de la agroalimentación, que, por cierto, nosotros nos alegramos de que el sector agroalimentario en las exportaciones funcione tan bien como está funcionando.

Efectivamente, tenemos excesiva dependencia de las exportaciones a la Unión Europea: como usted bien ha dicho, suponen más del 65 % de todas nuestras exportaciones y, por tanto, ahí tenemos otra debilidad. Y, mire, si analizamos los datos entre enero y abril de 2018 con respecto a enero-abril de 2017, vemos que las exportaciones han bajado, han bajado concretamente un 2,7 %, es decir, en el año 2017 exportamos 3520 millones de euros y en 2018, 3425 millones de euros. No es significativo, pero ese dato que usted nos ha dado yo quería complementarlo. Sin embargo, en el conjunto de España las exportaciones han crecido un 3,7 %, es decir, que vamos a la contra —por lo menos hasta el mes de abril— de lo que está pasando en el resto de España.

Y repito lo que le dije al principio, nuestras exportaciones tienen una base tecnológica muy baja: mire, el 23,5 % tiene una intensidad tecnológica media-baja, el 23,6 %, baja, y solo el 19,7 % tiene una base tecnológica alta o media-alta. Por tanto, ahí tenemos otra debilidad, le estamos poniendo sobre la mesa las debilidades con el fin de que tome usted nota de cara al futuro.

Y yo he querido, porque me interesa mucho, en el sector agroalimentario analizar una de las exportaciones que tiene nuestra región, que exportamos, concretamente al cabo del año 2017, 140 millones de euros, es una cantidad importante dentro del sector agroalimentario, y concretamente es el pimentón, y he querido analizarlo para conocer con detalle un producto, porque no vamos a entrar en toda la diversidad de productos que exportamos. Mire, como le he dicho, en el año 2017 exportamos 53.554 toneladas de pimentón, y me he encontrado con el dato cuando voy a la importación de este mismo producto, este mismo producto que en teoría es un producto que tiene un arraigo en el territorio de la Región de Murcia histórico, resulta que importamos 48.362 toneladas de pimentón, es decir, que solo producimos 5292 toneladas de pimentón, que solo producimos el 9,88 % de lo que exportamos. Es decir, un producto agrícola arraigado en el territorio de la Región de Murcia y resulta que de las 48.362 toneladas que importamos, ¿37.809 sabe usted de dónde proceden? De China, de China. Es decir, he hecho un análisis de un producto; si bajamos a analizar todos los productos, a lo mejor nos llevamos alguna que otra sorpresa, a lo mejor empezamos a darnos cuenta de que tenemos una región que no solo especuló con el urbanismo, sino que está especulando con otra serie de productos, por ejemplo el pimentón. Y quiero recordarles que la Región de Murcia tiene una denominación de origen del pimentón, una denominación de origen del pimentón. Habría que saber y habrá que entrar

en detalle si estamos vendiendo pimentón, exportando pimentón de China con la denominación de origen de «pimentón de la Región de Murcia». Señor consejero, debería preocuparse por este tema, debería de preocuparse por este tema, y ahora si quiere le doy los datos porque me ha costado un cierto trabajo llegar a estos datos.

Y, mire, a partir de este momento le voy a hablar más como empresario que como diputado. A mí la empresa en la que trabajaba me ofreció el reto de internacionalizar su producción y me he tirado cuatro años antes de ser diputado, entre 2011 y 2015, internacionalizando o intentando internacionalizar la producción de una empresa. Y yo le voy a decir mi experiencia, y mi experiencia compartida con otros tantos empresarios que han emprendido esta misma aventura, y la experiencia de la mayoría de la gente con la que yo me he encontrado en ese reto o en ese desafío de la externalización de la empresa es muy negativa (estoy terminando), muy negativa, consejero, y ahora en el segundo turno explicaré por qué, porque me está advirtiendo el presidente de que he consumido el tiempo.

Gracias.

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Gracias, señor Martínez.

A continuación tiene la palabra el señor Pedreño, por el Grupo Parlamentario Podemos.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS:

Muchas gracias, señor presidente.

Muchas gracias por su intervención, señor consejero.

Es indudable que la economía exportadora, el sector exportador, tiene una función fundamental para conseguir una economía equilibrada y que pueda garantizar el empleo de calidad. En ese sentido, ciertamente requerimos de una planificación, de una racionalización, de algo así como una política exportadora, una política de comercio exterior, de promoción exterior, como quiera llamársele. En cualquier caso, se trata de una política que efectivamente asegure el potencial exportador de la Región de Murcia.

Usted ha hecho un diagnóstico que es verdad que podemos leerlo en cualquier informe del Consejo Económico de la Región de Murcia, sin ir más lejos el de 2017 nos habla de un encomiable crecimiento de la exportación en la Región de Murcia, nos habla de un valor exportador en torno a los 10.457 millones de euros, nos habla de un incremento del 15,9 %, usted ha dicho de casi el 16 %, efectivamente. Es decir, que podríamos plantear que en 2017 hay una foto de ese año en la que las exportaciones han tenido un comportamiento que podríamos etiquetar de positivo, pero el problema está en que es un comportamiento de nuestra economía exportadora muy similar al de hace, pongamos, veinte años, y a esto es a lo que me gustaría aportar algunos datos (aunque algunos ya se han dicho por parte del representante del Grupo Parlamentario Socialista):

En primer lugar, el crecimiento de nuestras exportaciones depende en una magnitud enorme de la producción petrolífera asociada a Repsol, el aumento o disminución del precio del petróleo y la capacidad productiva de la refinería de Cartagena son las que vienen a determinar prácticamente el comportamiento exportador de la región: en 2017 el crecimiento del sector energético ha sido del 42,1 %, y eso no se puede atribuir a ninguna política regional de promoción exterior, esto tiene más que ver con factores exógenos a nuestra economía (el precio del petróleo, el volumen de refinado, etcétera, etcétera).

En segundo lugar y a pesar de estas, digamos, aparentes cifras positivas de 2017 sobre nuestra potencia exportadora, sin embargo cuando vemos las exportaciones no energéticas vemos que han crecido un 4,8 % respecto a 2016. Han crecido, ciertamente, pero lo han hecho en mucha menor intensidad que en el resto de España. En el resto de España las exportaciones no energéticas han crecido el 6,2 %. Es decir, esta diferencia entre la Región de Murcia y España, entre este 4,8 % del volumen exportador murciano respecto al de España, que es un 6,2, lo que nos está indicando es que queda mucho por hacer, de tal forma que, efectivamente (también se ha dicho), dependemos del sector agroalimentario como el principal volumen de exportaciones no energéticas, que asciende al 63 %.

Esto también nos lleva a otro problema que también se ha repetido aquí, que es que en definitiva todo este buen comportamiento exportador está muy dependiente, en el caso de las exportaciones no energéticas, de los salarios, es decir, la estrategia que hemos seguido desde 2012 de devaluación salarial es lo que está permitiendo este realce de las exportaciones, no tanto la innovación tecnológica como la estrategia de bajos salarios.

En definitiva, el peso que en nuestras exportaciones tienen el sector energético y el agroalimentario evidencia fortalezas, permite que, sobre una estrategia de devaluación salarial y en una coyuntura beneficiosa a nivel internacional, podamos crecer, pero también evidencia debilidades, nos indica que queda mucho por hacer en sectores de alto valor añadido, como las exportaciones de bienes de equipo, los productos tecnológicos (sobre todo los relacionados con las nuevas tecnologías) o los químicos y bioquímicos, donde se ha producido un significativo estancamiento.

Usted ha planteado, dentro de la estrategia de promoción exterior de la Región de Murcia, que está incidiendo en algo así como... lo ha llamado «un giro sectorial y territorial», y hemos de decirle que nos parece interesante, y esta debe ser, sin duda, la línea a seguir, ese giro sectorial y territorial que nos permita salir de esa foto estancada de una economía exportadora que sigue estando desde hace veinte años centrada en el sector energético y en el agroalimentario. En ese sentido, nos parece interesante este giro sectorial, que además debe vincularse sin duda también al diseño de lo que debe ser un nuevo modelo productivo que haga realidad el alcanzar una economía diversificada y con la productividad alta.

En ese giro sectorial, coincidimos también en el diagnóstico que ha realizado relativo a incidir sobre sectores económicos que están estancados (como el de los bienes de equipo, como el de química, como el de bioquímica...), y en ese sentido resulta urgente coordinar líneas de apoyo a estos sectores con las actuaciones comerciales que en esta materia lleva a cabo la Unión Europea, pero también nos parece importante incidir en crear líneas de apoyo específicas a un sector que está absolutamente exento en nuestra economía exportadora, que es el de los servicios. Necesitamos apostar por la internacionalización de empresas de servicios profesionales cualificados: de ingeniería, de diseño comercial, videojuegos, tecnologías de la información, etcétera.

También dentro de la estrategia de promoción exterior, que espero que la desarrolle un poco más en la segunda parte de su intervención, porque se ha centrado mucho, digamos, en el diagnóstico de la situación, pero ha dado pocas claves sobre cómo piensan crear o desarrollar una estrategia de promoción exterior que es, en definitiva, el objeto de esta comparecencia, nos parece también que dentro de esta estrategia de promoción exterior (no sé si se estará haciendo) la Administración regional debe conectarse, debe vincularse, debe asociarse, debe conectar con cada una de las misiones comerciales de las diferentes embajadas localizadas en España a fin de recabar toda la información necesaria sobre los ordenamientos jurídicos y económicos, normas y estándares, aranceles y problemática de todos los Estados, a fin de poder conocer oficialmente sus potencialidades exportadoras y las problemáticas de tipo burocrático asociadas a los diferentes Estados.

Igualmente pensamos que debería apoyarse e incluso crearse una empresa de capital mixto y agrupaciones de interés económico para fomentar la asociación empresarial a la exportación de los sectores productivos estancados, como los de bienes de equipo, química, bioquímica, pero también a los emergentes y, sobre todo, también —ya lo he dicho— a las empresas de servicios.

En definitiva, en la segunda parte de la intervención me gustaría que pudiera desarrollar la estrategia de promoción exterior de la Comunidad Autónoma, que nos permita evaluar si, efectivamente, estamos ante una intervención proactiva de la Comunidad Autónoma, en asociación, efectivamente, con las Cámaras de Comercio y con las empresas exportadoras.

Muchas gracias.

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Gracias, señor Pedreño.

A continuación, por el Grupo Parlamentario Ciudadanos-Partido de la Ciudadanía, tiene la palabra el señor López Morell.

SR. LÓPEZ MORELL:

Muchas gracias, señor presidente.

Muchas gracias, señor Celdrán, por estar esta mañana con nosotros para presentarnos estas cifras. Doy la bienvenida también al señor director del Info.

Y me va a perdonar, señor consejero, si le muestro mi perplejidad porque me siento un poco perdido a la hora de interpretar y dar la réplica a su presentación, una presentación que se nos había anunciado como intervención sobre el Plan de Promoción Exterior para la Región de Murcia, entonces yo, en mis pocas o muchas entendederas sobre este tema, entendía que iba a hacernos un resumen de cómo estaba la cosa y qué iba a hacer de cara al futuro, y veo que nos ha hablado, nos ha hecho un resumen extenso de lo que ha pasado hasta finales del año 2017 y luego nos ha dado una serie de cifras de las cosas que se han ido haciendo con unos resúmenes, intentando incidir en lo que entiende usted que son los éxitos pero siempre con respecto al pasado.

A mí me hubiese gustado tener una evaluación previa, incluso documental, de todo lo que usted nos ha dado, no cuesta ningún trabajo presentar una documentación previa a la comisión, como se hace en cualquier grupo de trabajo, se manda documentación y se trabaja con más prestancia, y a partir de ahí hacer unas buenas reuniones de trabajo en las que entiendo que hay mucho de política pero también tiene que haber mucho de poner sobre la mesa dudas y preguntas que surgen de la población en general, trabajadores y empresarios, que está preocupada por esta cuestión que es importante.

Puede darse la situación de que usted me esté dando una radiografía actual y que entre en contradicción con el discurso que monta, por ejemplo y entre comillas me ha establecido un panorama muy triunfalista del año 2017 y ha dicho claramente... (si el señor Guillamón puede apagar su móvil por favor, más que nada es para poder continuar mi intervención; le rogaría que no contara en mi tiempo).

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Disculpe la intromisión, pero no sabía apagar el teléfono.

Puede usted continuar, y desde luego el presidente le va a dar el tiempo que ha perdido por mi culpa.

Ruego que me disculpe.

SR. LÓPEZ MORELL:

No, no hace falta.

No se preocupe, continúo. Está usted disculpado.

Bueno, en definitiva, usted nos ha expuesto sus cifras de resumen del año 2017 y, entrecomillo, nos ha establecido una sentencia de «no cederemos un ápice en nuestras cifras». Pues la realidad de estas cifras del sector exterior nos dice que a lo mejor sí ha habido algún paso atrás, y le leo directamente del Boletín de Coyuntura Económica de la CROEM de junio: «En los tres primeros meses del año, el comercio exterior de la Región de Murcia disminuyó un 6,4 %, 173 millones menos, con respecto al mismo período del año 2017, frente a un aumento nacional del 1,18,», y ahí es donde abarcamos una de las cuestiones que se han puesto encima de la mesa, «debido principalmente a la importante bajada de la exportación de productos energéticos, de las cuales Murcia es intermediario transformador más que productor». De este modo, excluyendo dicha partida (lo cual se considera altamente volátil por el componente precio), las exportaciones no energéticas habían disminuido, es decir, ahondamos en este problema, un 0,7 %, para ser exactos, 14 millones menos.

Es decir, la coyuntura, la propia coyuntura que describe la patronal de la Región de Murcia desmiente lo que usted nos está comentando, al menos en genérico. Y evidentemente se ponen sobre la mesa algunos problemas: en primer lugar, que hay una parte importantísima de ese sector exterior que tiene una dependencia muy grande de una única instalación, en el Valle de Escombreras, o fundamentalmente una instalación muy concentrada (fundamentalmente Repsol, pero no solo), que al-

canza un 26 % de esas exportaciones y que evidentemente supone un valor añadido a la región que tiene que ponerse muy en entredicho, más allá de las cifras macroeconómicas.

Me gustaría entender que el peso fundamental de su departamento andará en las empresas locales, en las empresas que realmente están incardinadas en el territorio y que se entiende que tienen que ir más allá, y desde luego intentando cambiar el modelo productivo: cerca del 50 %, prácticamente el 50 % de nuestras exportaciones, y lo dice claramente el Informe mensual del Comercio Exterior que ya ha mencionado el señor Martínez Baños, que también habla de bajada de las exportaciones en el primer trimestre del año 2018, se insiste en que tenemos un peso del 47,5 de alimentación, bebidas y tabaco en el caso de la Región de Murcia, es decir, una exportación muy basada en el sector primario. Y le recuerdo, señor Celdrán, que yo soy el primero que estoy muy orgulloso del sector agrario de nuestra región, pero en su mayoría es muy intensivo en mano de obra y genera, como usted también sabrá, nada menos que un millón de contratos anuales en contratos temporales.

Y hay que poner muy en cuarentena muchas veces el valor añadido que se genera en este sector, en estos sectores que, efectivamente, dan un trabajo precario, efectivamente un sector muy vinculado a la exportación y de empresas que no sabemos hasta qué punto estarán incardinadas en el territorio, algunas de ellas desde luego, otras no (sirvan por ejemplo las que dependen del sector cooperativo, etcétera, etcétera).

Evidentemente hay que mantener este sector, hay que modernizarlo, hay que incrementar su productividad y valor añadido precisamente para huir de este sistema productivo que no produce nada y que genera unos costes que a lo mejor usted no está teniendo en cuenta a la hora de valorar la fuerza de este sector en la economía en su conjunto, que ha hablado de un tercio del producto interior bruto de la región y que hay que cuantificar, como por ejemplo los costes derivados de los servicios sociales de todos estos trabajadores (esperemos que la mayor parte no irregulares) que están vinculándose a esta actividad.

Precisamente si queremos tener un modelo económico realmente productivo y que genere un gran valor añadido no se equivoca usted en mencionar la innovación, pero vamos a demostrar claramente que apoyamos la innovación, y la primera innovación y esa búsqueda de la productividad mediante el mejor uso de la tecnología tiene que hacerse generando un ecosistema de economía del conocimiento realmente potente. Y yo querría que eso se notara, por ejemplo, en la financiación del capital humano que se genera en las universidades de la Región de Murcia, yo querría que se notara más allá..., y no me repita, por favor, el Plan plurianual de financiación de las universidades que impuso mi partido al principio, dentro de un acuerdo general, y que no estaba en el programa electoral de su partido y es un acuerdo de mínimos, es un acuerdo de mínimos que todavía no ha recuperado la financiación anterior a la crisis, y que evidentemente está muy lejos de los niveles de implementación de innovación que tienen otras universidades de otras regiones (y no digamos de otros países). Evidentemente, me gustaría que tuviera muy en cuenta esa generación de capital humano de cara al futuro.

Pero, ya yendo a cuestiones concretas del sector exterior y de acciones de su departamento, y yo espero sinceramente que en la segunda intervención nos diga algo más de cara al futuro, mirando al pasado: qué acciones está haciendo su consejería no ya en genérico, no con respecto a cuestiones sectoriales sino a elementos que ha costado mucho elaborar y potenciar algo en el tiempo, como por ejemplo son las denominaciones de origen, las denominaciones de origen a las que hasta el año pasado se les había negado una pequeñísima ayuda para la participación en ferias comerciales y que tuvimos que introducirla mi partido, Ciudadanos, en una enmienda que tampoco tuvo pocas dificultades por parte de las denominaciones de origen... Me gustaría saber qué papel, qué rol, le dan ustedes desde el Gobierno a las denominaciones de origen para el desarrollo de esos objetivos estratégicos de potenciación, teniendo en cuenta que estas denominaciones de origen están muy incardinadas en el territorio y que generan un valor añadido, se supone, muchísimo mejor.

También me gustaría que me aclarara usted en esas acciones del sector exterior cómo se están coordinando no solo con los organismos interiores de la región (como son las Cámaras de Comercio o asociaciones como pueden ser las propias denominaciones de origen) sino con la estructura que ya existe fuera de España por parte del Estado español, que cuesta mucho, que está formado por enormes profesionales, y que está incardinada fundamentalmente en las embajadas, donde hay profesio-

nales dedicados exclusivamente a ayudar a las empresas españolas a colocar su producción en el exterior, no digamos ya las Cámaras de Comercio exteriores, las que se encuentran en el exterior, que muchas veces tienen una sobredimensión en su personal. Hay muchas comunidades autónomas, no voy a poner otro ejemplo más que el de la Región de Murcia, se han preocupado mucho en montar oficinas muchas veces duplicando esfuerzos con estas entidades, y me pregunto hasta qué punto existe una coordinación con esa red del propio Estado español.

Y me gustaría también mucho conocer cómo se están evaluando estas medidas que nos ha dictado usted sobre el fomento de las exportaciones. Muchas de ellas aparecen en el plan de promoción del sector exterior de la Región de Murcia y su calendarización (que he buscado yo por mi cuenta y que he encontrado), que me hubiese gustado que se aportara como documentación, y me gustaría saber cómo están, cómo van a evaluar de cara al futuro todos esos planes. Ha hablado usted particularmente de unos planes específicos en determinados países, ha hablado de Cuba, ha hablado de Irán, ha hablado de los Estados Unidos y ha hablado de lugares y objetivos. Me gustaría saber qué tipo de evaluación se está haciendo de esas acciones y fundamentalmente entender que las acciones comerciales son exitosas en tanto en cuanto los empresarios, efectivamente, venden más y mejor gracias a su actuación. Desde luego poco hacen muchas veces acciones comerciales que tienen a veces muchos más viajeros políticos que técnicos, y eso sí que es preocupante para mí, cuando yo veo una foto donde hay cuatro o cinco alcaldes, dos o tres consejeros (el consejero del ramo evidentemente puede ser importante), puede ser incluso importante la figura del presidente de la Comunidad Autónoma para llegar a acuerdos políticos, pero muchas veces no damos la imagen de realmente tener una tecnificación en nuestras misiones comerciales, que entiendo yo que debieran tenerse. En el pasado, anteriormente a su existencia en el cargo, había misiones comerciales que eran viajes de vacaciones para muchos políticos, y entiendo que es una imagen que ha calado en la sociedad murciana, no lo he dicho yo, lo puede leer usted en las hemerotecas, y que me parece que tendría que tecnificarse. La manera más sencilla, y termino, de asegurar ese éxito es la evaluación de cada una de las acciones comerciales.

Espero que todo eso pueda comentármelo en la siguiente intervención.

Muchas gracias.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

A continuación tiene la palabra la representante del Grupo Parlamentario Popular, Mónica Meroño.

SRA. MEROÑO FERNÁNDEZ:

Muchas gracias, presidente.

Dar la bienvenida al consejero, agradecer su comparecencia aquí esta mañana, y también hacer algunas apreciaciones, y queríamos por parte de nuestro grupo también plantear una serie de preguntas al hilo de lo que nos ha explicado usted esta mañana.

Entendemos, efectivamente, que en los datos que se ponen de manifiesto en lo que usted nos ha explicado claramente se ven numerosas fortalezas de la Región de Murcia, y claramente también se ve el intenso trabajo que están realizando, como es lógico y ocurre en cualquier región o en cualquier país, en las debilidades que se puedan ir planteando con respecto a los mercados, que es algo que es tan fluctuante y que varía con tanta rapidez.

Nosotros entendemos con respecto a los datos que ha arrojado 2017 que los objetivos que se han planteado están dando grandes resultados, esa diversificación de los mercados y esa diversificación de los productos con esos planes geográficos y sectoriales nos parece muy positiva, nos parece que es una hoja de ruta a seguir que está perfectamente marcada y que así arroja ese tercio del PIB regional que es lo que suponen ya las exportaciones con esas más de cien actuaciones, y sobre todo nos parece un dato interesantísimo el hecho de que, al margen de las 4900 o 5000 empresas exportadoras, por redondear la cifra, que, según el ICEX, tiene ya la Región de Murcia en 2017, 1642 sean exportadoras consolidadas. O sea, ese crecimiento de más del 27 % de esas empresas que llevan más de cuatro años exportando nos parece un dato tremendamente positivo, puesto que el crecimiento de un 16 %

de las exportaciones en su conjunto respecto al año 2016 en el año 2017, esos más de 10.000 millones de euros, entendemos que es un dato que efectivamente hay que seguir trabajando, pero que la tendencia es positiva y evoluciona en los últimos años, un saldo positivo esos 790 millones de euros, otro dato que también nosotros hemos anotado.

Nosotros también tenemos algunos datos que hemos querido destacar, por ejemplo escuchaba al portavoz de Ciudadanos hablar de la denominaciones del vino en la Región de Murcia y yo también tenía aquí un dato anotado porque nos parecía tan bien ese crecimiento, un crecimiento de casi el 8 %. Veíamos recientemente que asistíamos por ejemplo a la London Wine, que era una feria específica de este sector y que además nosotros aplaudíamos al ver esta noticia porque entendíamos que además es un sector que está creciendo notablemente no solamente en el número de exportaciones sino en la calidad de nuestros vinos o de nuestros caldos de la Región de Murcia, que cada día son más valorados.

Nosotros también tenemos el dato de que la balanza comercial de los productos no energéticos ha sido también muy favorable para la Región de Murcia, y además ese incremento del 34 %, por ejemplo, en productos industriales y tecnológicos, o ese incremento también del 22 % de máquinas y aparatos mecánicos, y hay otros muchos sectores que usted también nos ha dado o hecho esa aportación aquí esta mañana que también han aumentado notablemente.

Celebramos también que por parte, por ejemplo, de Podemos se aplaudan las líneas que se están siguiendo, porque también lo hacemos nosotros. Entendemos que, efectivamente, se tiene claro cuáles son las líneas que tienen que seguir, ese apoyo indiscutible a las empresas exportadoras, y entendemos que es la línea precisamente que está haciendo que esos datos vayan mejorando el tener a ese Gobierno como referencia a la hora de poder salir fuera a vender nuestros productos.

Nosotros hay una serie de preguntas que también queríamos plantearle y que nos han surgido al hilo de la intervención o de datos que hemos estado analizando. Hablaba usted de un plan de diversificación y nosotros queríamos que nos destacara precisamente cuál es la importancia de ese plan de diversificación para eliminar esa dependencia de los mercados europeos y cuál está siendo su resultado, es el trabajo que se está realizando en ese sentido y que entendemos que ya tiene que estar viendo sus frutos.

Hay otro tema también que nos interesa porque además lo hemos debatido aquí en la Asamblea y además recientemente debatíamos aquí precisamente en esta misma comisión una moción al respecto, y nos gustaría saber qué acciones específicas están desarrollando para comercializar las tecnologías de las *startups*. Es algo que, como le comento, también debatimos aquí en su día y nos gustaría que usted nos dijera qué se está haciendo a este respecto.

También nos gustaría saber cómo se está incrementando el número de empresas exportadoras, nos referimos a cómo se está incrementando de en qué sentido, qué tipo de empresas, ¿son nuevas empresas, no lo son? También ahondar un poco en esos datos.

Hablaba también de acciones en mercados emergentes, en diferentes mercados... Nosotros específicamente plantearle que nos diga qué nuevas acciones también plantea para el mercado chino, que entendemos que es un mercado importante, y cuáles son las acciones que ustedes tienen planteadas para él.

En cuanto al presupuesto del Info, saber también si concretamente lo que es el presupuesto de internacionalización se ha incrementado. Y se hablaba de las misiones institucionales, también nos gustaría que nos dijera precisamente cuáles son los resultados, porque, claro, es evidente que de una misión institucional, una misión comercial, el resultado no se ve con carácter inmediato, pero nosotros sí entendemos que es relevante la diplomacia comercial. Entonces, como tal también nos gustaría que nos hiciera un análisis a ese respecto.

Muchas gracias.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

A continuación tiene la palabra el señor consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente, don Javier Celdrán, para contestar a las preguntas y comentarios que considere pertinentes

durante un tiempo aproximado de unos diez minutos.

SR. CELDRÁN LORENTE (CONSEJERO DE EMPLEO, UNIVERSIDADES, EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE):

Muchísimas gracias, presidente.

Muchas gracias por esta primera intervención y por estas reflexiones y dudas, comentarios, con respecto a lo que ha sido mi primera intervención.

Voy a tratar en estos diez, quince minutos de contestarles a las dudas que han planteado y a los comentarios que han realizado, comenzando con la primera de las intervenciones del diputado Martínez Baños, en la que hablaba de un tercio del PIB en la exportación y muy especialmente hablaba de que la exportación o este incremento de la competitividad, más que basada en la innovación, estaba basada en la deflación de los salarios.

Lógicamente la caída de salarios no se puede ocultar, ha habido una caída de salarios como consecuencia de la crisis, pero no solamente en la Región de Murcia, en todo el país, y en la Región de Murcia al mismo nivel que en el resto del país, y sin embargo seguimos creciendo en los niveles de exportación y seguimos creciendo en los niveles de competitividad, fundamentalmente porque estamos haciendo también los deberes en materia de innovación.

Quizá no conoce el dato de que hemos sido en el año 2017 la comunidad autónoma que más ha crecido en la inversión en I+D y la comunidad autónoma que más ha crecido en la inversión privada en innovación. Es decir, la Región de Murcia ha liderado en el año 2017 el incremento de financiación y de aportación tanto pública como privada en materia de I+D y de innovación, y esa innovación y esa inversión en innovación no las hacen las empresas especialmente no exportadoras, las hacen fundamentalmente las exportadoras. Sería inviable pensar que hemos crecido en las exportaciones exclusivamente por el hecho de tener salarios más baratos, porque en el mercado internacional no se compite exclusivamente por salarios salvo que nos vayamos a los países que compiten exclusivamente por coste, es que estamos exportando en países que no se compite por coste, se compite también por calidad, y para que haya calidad tiene que haber innovación.

Por lo tanto, no estoy de acuerdo en su comentario de que hemos crecido en las exportaciones exclusivamente por el efecto de la deflación de los salarios. Lógicamente la crisis ha hecho bajar los salarios, y conforme vamos recuperando la situación económica en el país a un nivel más rápido que el resto de países europeos (también eso hay que decirlo, somos el país que más rápido crece en Europa y la región que más crece en España, estamos creciendo al 3,3 %), conforme más crecemos más se recuperan los salarios y más volvemos a esa normalización en los salarios. Pero no estoy de acuerdo en ese vínculo que hace usted de que por la deflación de los salarios se incrementa la competitividad y por eso exportamos más.

Hablaba también de los datos del ICEX, que no corresponden con los datos que hemos dado. Nuestros datos son los que utiliza el ICEX, especialmente los datos que tiene publicados en su página web, en los informes que continuamente publica, y muy especialmente en los del ESTACOM, y ahí sí que aparecen estos datos de 4999. De hecho, lo acabamos de comprobar, son datos que están en la web y que de ahí se extraen los datos que se utilizan para hacer estos informes que están colgados en la página web del Instituto de Fomento, que son los de los informes estadísticos que se hacen cuatrimestralmente y uno anualmente, donde vienen todos estos datos, donde viene este crecimiento que hemos tenido, que también contestando a uno de los comentarios que hacía el señor Pedreño, esta es la gráfica del crecimiento de las empresas exportadoras en la Región de Murcia con datos ICEX, la tendencia es claramente positiva, y muy especialmente la del año 2017. Crecemos en número de empresas exportadoras, por supuesto que crecemos y crecemos con mucha intensidad.

Hablaba también usted, señor Martínez Baños, de la dependencia que tenemos de las exportaciones en el sector energético y del plástico. Lógicamente es que tenemos a Repsol afortunadamente en la Región de Murcia y tenemos a SABIC (antiguamente General Electric). Pero estos datos no ocultan o no enmascaran una tendencia en el crecimiento de la exportación en la pequeña empresa murciana o en la pyme murciana del sector industrial, como tampoco lo enmascara en la Comunidad Valenciana la existencia de la planta de Ford o como tampoco lo enmascara en Galicia la presencia de

Zara. En algunas comunidades autónomas tenemos la fortuna de tener grandes empresas que lógicamente las exportaciones en estas empresas son un componente dentro de su economía y no lo podemos ocultar. Pero es que incluso aunque no contabilizáramos los datos del crecimiento exportador de la Región de Murcia como consecuencia del incremento de las exportaciones en lubricantes y en el sector del plástico, la tendencia sabe usted —porque así también lo ha comentado—, ese crecimiento del 5 % es una realidad. Nuestro sector empresarial no energético, es decir, quitando el efecto de que exista en la Región de Murcia la planta de Repsol, es muy positivo.

Las exportaciones de productos no energéticos suponen un 72 % del total de los productos vendidos en el exterior y ha subido un 5 % como usted mismo ha comentado, mientras que los energéticos incrementaron en valor un 58 % el año pasado. Pero en términos de peso en las exportaciones los alimentos, por ejemplo, suponen un 45 %; los químicos, un 12,7 %; y en estos sectores hemos crecido y hemos crecido muy especialmente; seguimos creciendo en frutas y hortalizas frescas y congeladas más de un 25 %; en materias primas, en un 8%; estamos creciendo en zumos con una evolución positiva de casi el 16 % (el 15,6 %); en productos agroalimentarios (que son el 40,66 % de las ventas exteriores) hemos subido casi un 1 %; en bebidas, un 10,9 %; en productos industriales y tecnológicos —porque hablaba usted también de que no habíamos crecido, el sector tecnológico no estaba creciendo suficientemente—, que son un 50,73 % del total exportado, hemos crecido un 34,33 %.

Es decir, no estoy de acuerdo en la valoración que hace usted de que no hemos crecido en los productos tecnológicos. Sí hemos crecido en los productos tecnológicos, y precisamente estos productos tecnológicos e industriales son los que aportan más capacidad de innovación lógicamente, porque exportar otros productos probablemente requiere menos tecnología, aunque tampoco deben ustedes obviar que sectores que probablemente se ven en la calle como sectores no muy tecnológicos, como puede ser el sector agrícola, detrás de ese sector hay una gran inversión en tecnología, solo hay que ver las plantas que tienen empresas como Moyca en la Región de Murcia, plantas que son punteras y que básicamente utilizando tecnología de Big Data, de inteligencia artificial, e incluso ya en los últimos proyectos que tienen incluso de *blockchain* para tener controlada la evolución de los precios y de la cotización de la libra en el mercado europeo, están sabiendo cuándo y cómo acelerar la producción de uva para cortarla en el momento exacto y gestionar la logística con una precisión casi de segundos, saben exactamente cuándo tiene que llegar su camión a recoger la uva para ponerlo en el mercado británico en el momento adecuado.

Por lo tanto, sectores que probablemente ustedes no consideran como tecnológicos porque no son esos sectores de maquinaria avanzada o de tecnología avanzada, también tienen una importante implicación con la innovación y la tecnología, y nosotros sí que los consideramos sectores en los que, gracias a esa inversión en innovación y a ese crecimiento que estamos teniendo en innovación, afortunadamente crecen.

Hablaba usted del sector del pimentón como un ejemplo de un sector en el que incluso se preocupaba usted del origen y de la credibilidad que puede tener una denominación de origen que trae mucho pimiento para procesarlo en la Región de Murcia de países como China. Mire usted, yo no pongo en duda en absoluto, yo creo que nadie del Gobierno regional pondría en duda la labor que hacen las denominaciones de origen, que son las que velan por que esos productos cumplan con los requisitos que permiten tener una denominación de origen. Lógicamente viene pimiento para hacer pimentón de China a la Región de Murcia, y no se le pondrá la denominación de origen de «pimentón murciano», porque para que pueda ser utilizada esa denominación de origen de pimentón murciano tiene que tener unas reglas de funcionamiento de origen del pimentón, de procesamiento del pimentón, de procedimientos de control de calidad muy estrictos que son los que permiten que nos fiemos de las denominaciones de origen que tenemos en la Región de Murcia.

Yo le quito la preocupación, nos creemos la labor que realizan las denominaciones de origen, que se someten a controles muy estrictos porque las denominaciones de origen están supervisadas además por la Comisión Europea, por la Unión Europea, para que esto mismo que usted dice no pase en ningún país. Imagínese usted las denominaciones de origen de productos alimentarios de Italia si se pusiera en duda o de Francia si se pusiera en duda que el vino francés con denominación de origen de Francia no es de Francia. Yo creo que en esto se está haciendo una buena labor desde las denomina-

ciones de origen.

Hablaba usted de una de las experiencias negativas, que luego usted nos lo contará, pero también hablaba de los datos de 2018, también contestando un poco a otra de las preguntas que han realizado algunos de los demás diputados. Los datos de 2018 no tienen por qué preocuparse, van bien. Ustedes han visto unos datos en los que lógicamente hay fluctuaciones, estamos comparando los datos del primer cuatrimestre, que es donde tenemos datos ya cerrados y fidedignos, y aquí tenemos una evolución que es positiva, y que es positiva en el caso de la balanza de los productos no energéticos las exportaciones en el subtotal del primer cuatrimestre es de 2605 millones de euros frente a 2500 que había en el primer cuatrimestre de 2017. Hemos crecido en el primer cuatrimestre en la balanza de productos no energéticos.

En la balanza de los productos energéticos sí que ha habido una bajada, pero es que el mercado energético, como ustedes saben, fluctúa mucho con la dependencia del precio del petróleo, e igual que en este primer cuatrimestre ha habido una bajada que no llega a 150 millones de euros en la venta de productos energéticos frente a ese incremento que ha habido de más de 200 millones de euros en los productos no energéticos, en el segundo cuatrimestre o en el tercer cuatrimestre probablemente, en función de esa variación del precio del petróleo, los productos energéticos crecerán.

Contestándole también a algunos de los comentarios, hablaba de un comportamiento similar al de los últimos veinte años. No puedo estar de acuerdo con ese comentario. Miren ustedes la evolución de las exportaciones de la Región de Murcia en los últimos seis años, siete años, la evolución claramente creciente con un pico que tuvimos en el año 2014 como consecuencia de la bajada del precio del petróleo y el incremento de las exportaciones de Repsol, pero es que en el resto de años la tendencia es positiva, vamos a mejor y lógicamente el mérito es de las empresas pero también de las políticas que estamos poniendo en marcha.

Habla usted también de la innovación versus salarios bajos. Ya les he comentado que no estoy de acuerdo con esa vinculación directa de los salarios bajos con el incremento de las exportaciones, y también de que estamos por debajo de la media española si quitamos el efecto de los productos energéticos. Tampoco estoy de acuerdo con esto, la media española el año pasado, incluso quitando el aporte del sector energético en la Región de Murcia, donde crecimos un 5 %, estuvimos por encima de si a nivel nacional también detraemos el peso de los productos energéticos en el resto de plantas de Tarragona, de la Región de Murcia... En fin, yo creo que, si comparamos, hay que comparar cosas iguales, no podemos decir «vamos a quitar la energía de la balanza exportadora de la Región de Murcia y a compararla con la balanza exportadora de España y el crecimiento de España sin quitar la energía», quitemos también el efecto energético en España y ahí veremos que la Región de Murcia crece, sigue creciendo.

Hablaba de los servicios profesionales. Estoy de acuerdo con lo que comentaba, hay que impulsar el sector de la exportación de las ingenierías y de hecho en nuestras misiones comerciales llevamos a empresas de ingeniería. Es que cuando hablamos de que organizamos una misión comercial para el sector de la tecnología de alimentos a Perú, a Chile o a cualquier país, junto con empresas industriales, nos acompaña también el sector de las ingenierías, van también en el lote, no hacemos distinción de una empresa industrial o una empresa de servicios. Cuando hay una ingeniería de tecnología de agua o de tecnología de climatización, como las que hemos tenido en la última misión a Argelia, pues nos acompañan ingenierías especializadas en climatización porque entienden que pueden aportar un valor, y por tanto las ingenierías nos acompañan, no se preocupe usted, porque los servicios profesionales también están dentro de nuestro plan de internacionalización.

Me pedía que aterrizara un poco más. Le he comentado todos los planes, un poco más la estrategia que vamos a seguir, le he comentado un poco los planes que tenemos, tanto los sectoriales como los de mercado, el plan Cuba, el plan Irán, todos estos planes que tenemos, el de Contract, el de Calzado, el de Tecnología química, el de Maquinaria, todos estos forman parte de una estrategia donde los ejes son la capacitación, formación, cualificación del personal en las empresas, necesitamos departamentos de internacionalización más potentes en nuestras empresas; la información y la vigilancia de mercados, tenemos unos servicios muy, muy potentes, que además utilizan nuestras referencias muchísimas otras agencias de desarrollo para utilizar el mismo esquema de informes que hacemos nosotros de vigilancia de mercados; actividades de asesoramiento, de acompañamiento de las

empresas, talleres, jornadas; becarios de internacionalización, un programa que además también seguimos impulsando y que permite a las empresas luego contratar a estos becarios para incorporarlos en sus departamentos de internacionalización; y quizá lo más conocido por las empresas, que son nuestras misiones directas inversas, nuestra asistencia a ferias y nuestros programas de ayudas y subvenciones que también os he comentado. Esto es en global todas las estrategias que realizamos.

Y también le preocupaba a usted la evaluación que podamos hacer de la estrategia. La evaluación de la estrategia tampoco tiene que preocuparle, la evaluación de la estrategia no la hace el Gobierno regional, la evaluación de la estrategia la hacemos junto con las Cámaras de Comercio, cada año realizamos una evaluación de cómo hemos ido en cifras globales, como ha ido la estrategia, qué ha funcionado, qué no ha funcionado, qué misiones han funcionado, qué actuaciones no han funcionado, y sobre todo valoramos mucho el *feedback* que nos dan las empresas, cuando una empresa va a una misión y no ha funcionado bien (por ejemplo el año pasado muchas empresas nos contaban, las que asistían a la Fruit Logística en Hong Kong, que les hubiese gustado tener una agenda mucho más potente de presencia en diferentes provincias), son cosas que cogemos, recogemos el guante y para el año siguiente, si seguimos haciendo ese tipo de actuación, lo mejoramos. La evaluación es una evaluación continua.

Y contestando al señor López Morell, hablaba también de cierta contradicción en los datos, que están bajando en 2018. Ya le he dicho que los datos que tenemos nosotros de evaluación del primer cuatrimestre, que es el dato que tenemos cerrado con datos ICEX de ESTACOM, en datos no energéticos hemos crecido, en energéticos sí que hemos bajado, es cierto, hemos bajado ahí como efecto de la fluctuación del precio del petróleo. Pero también hablaba usted del trabajo precario, que me ha sorprendido porque el sector industrial precisamente no es el que tiene los salarios más precarios, probablemente el sector agrícola sí que es el que tiene unos salarios más precarios y de empresas no incardinadas al territorio. Yo creo que las empresas que están internacionalizadas suelen ser empresas industriales, de producción industrial, y estas empresas, las empresas industriales, son las que más enraízan en el territorio. Esto está absolutamente demostrado, una empresa industrial tiene que hacer inversiones, tiene que poner equipamiento, y esas empresas son probablemente las que más se enraízan. Las *software factories* enraízan menos, porque lógicamente mover una *software factory* a otra comunidad autónoma es tan fácil como cerrar la oficina y abrirla en otra torre de negocios en Alicante o en Andalucía. Sin embargo, las empresas industriales generan raíces en el territorio, yo creo que ahí es donde estamos trabajando.

Hablaba también del capital humano de las universidades, y aquí tengo que decirle que nuestro presidente presentó un plan o la puesta en marcha de un plan de internacionalización integral donde sumábamos a las universidades junto con estos planes de internacionalización. En este segundo semestre del año, ya en las misiones internacionales que realizamos con el Info invitamos a las universidades a que nos digan qué grupo de investigación o qué personas dentro de las universidades están interesadas en acompañarnos. Y complementamos las misiones comerciales y las ferias con contactos con universidades de otros países.

En particular, en la última misión que hemos realizado con Israel ya han venido algunos investigadores, y en las próximas que tenemos van a asistir investigadores de las universidades. Y creemos que ese vínculo en las misiones comerciales de gente del mundo de la empresa con investigadores no solamente propicia vender una mejor región, sino que además en ese viaje se generan conexiones muy interesantes que nos permiten avanzar en esa permeabilidad de las empresas hacia la innovación.

El tema de las denominaciones de origen me comentaba o me preguntaba qué papel le damos y cómo participan. Participan, y de hecho en algunas ferias vienen directamente las denominaciones de origen, aunque lógicamente nosotros a quien invitamos es a todos los sectores empresariales, a las empresas en individual, a las asociaciones como aglutinadoras de empresas y, por supuesto, las denominaciones de origen cuando quieren asistir a una feria, a una acción de comercio exterior, asisten. De hecho, como ha comentado la diputada Meroño, en la última London Wine hemos tenido presencia de la denominaciones de origen, y en diferentes ferias y misiones las invitamos a que participen. No siempre asisten porque entienden que la labor de venta, de comercialización, la hacen más las

empresas que la propia denominación de origen; la denominación de origen es una marca paraguas y luego cada empresa tiene un interés en ese comercio exterior. Pero aun así, por ejemplo en la Fruit Logística de Hong Kong la denominación de origen de la pera de Jumilla estuvo presente, y en diferentes ferias y misiones que realizamos (como es la Fruit Logística de Berlín) las propias denominaciones de origen del vino también están presentes, aquellas que quieren estar (lógicamente no las forzamos a que estén), y hay otras como es la denominación de origen del pimentón que habitualmente no asisten porque entienden que sus empresas ya vienen de forma individual a estas misiones internacionales. Voy acabando.

En cuanto a la colaboración con embajadas, también lo comentaba usted, ahí tenemos una labor muy, muy cercana a las oficinas comerciales, y de hecho cada vez que hacemos una acción de comercio exterior habitualmente contactamos con las oficinas comerciales y realizamos incluso, dentro de nuestro programa de becarios, estancias de nuestros becarios en las oficinas comerciales. Es decir, la relación es muy fluida, utilizamos todos los medios que tenemos, y por supuesto los del Estado, para lógicamente estas infraestructuras que existen que también sean de utilidad para nuestra región.

Y por último ya decía el tema de los viajes con políticos y empresarios. Quizá confunde usted lo que son las misiones comerciales con lo que son las misiones institucionales, que realmente ha habido muy pocas, deberíamos incrementar el número de visitas institucionales porque, como decía la diputada Meroño, yo creo que todo lo que tiene que ver con la diplomacia internacional, la diplomacia comercial, es muy importante, muy relevante. Tenemos que trabajar el facilitar las conexiones desde la política en diferentes regiones a nivel internacional para que luego el aterrizaje empresarial sea mucho más sencillo. En las decenas de misiones comerciales, misiones directas y asistencia a ferias, verá usted a muy pocos políticos, porque como mucho va el director del Instituto de Fomento. Y en muy pocas ocasiones, le puedo decir que yo en el tiempo que llevo todavía no he ido a ninguna misión comercial, van muy pocos políticos. Entendemos que tienen que hacer su trabajo y solo vamos cuando junto con la agenda empresarial hay una agenda institucional que vemos relevante y que ayuda a ese incremento de las relaciones con ese país para incrementar las exportaciones.

En la última misión institucional que ha hecho la Comunidad Autónoma, que, si no recuerdo mal, fue la de Cuba y Chile, con Pedro Antonio, en esa sí que acompañaban los presidentes de las Cámaras de Comercio, el presidente de CROEM, el presidente de COEC, y después de esa misión (estoy hablando del año 2016) no ha habido ninguna otra misión institucional. Pocas fotos ha podido ver usted en las que haya un político, salvo la Fruit Logística de Berlín, donde sí que asistieron las Cámaras de Comercio y asistió la CROEM.

Y ya por último muy rápidamente, contestándole a Meroño, acciones específicas de comercialización de tecnologías con *startups* estamos realizando el proyecto RYME, un proyecto europeo para comercializar productos tecnológicos de empresas murcianas y europeas con Estados Unidos; estamos trabajando mucho el tema del impulso de las *startups* tecnológicas; estamos poniendo en marcha acciones muy concretas con el mercado chino (ahora en la siguiente intervención podré hablar un poquito más de este plan China y el plan Asia que vamos a poner en cuanto pase el verano), el presupuesto del Instituto de Fomento en el Plan de Comercio Exterior ha crecido en más de un 150 % en los últimos dos años, en este momento 4,4 millones de euros dedicamos a internacionalización (3 millones de euros en el Plan de Internacionalización, más 1.400.000 en el resto de programas del Instituto de Fomento para internacionalización), y la diplomacia comercial, como digo, fundamental. Es muy importante, especialmente en países en los que existe incertidumbre, donde existe más inseguridad jurídica o más desconocimiento jurídico, que haya una labor de diplomacia comercial previa para que seamos capaces de abrir mercados internacionales y de garantizar a nuestros empresarios un aterrizaje en estos destinos que cada vez afortunadamente son más, 180 países en los que en este momento estamos exportando.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

En el turno de intervención final de esta comparecencia, doy la palabra a don Alfonso Martínez Baños, del Grupo Parlamentario Socialista.

SR. MARTÍNEZ BAÑOS:

Sí, gracias, presidente, muy rápidamente, casi a modo de telegrama.

Mire, consejero, quisiera hacer una reflexión, ¿esto de que nuestras exportaciones supongan una tercera parte de nuestro PIB es una fortaleza o es una debilidad? ¿Tenemos demasiada dependencia de la economía del mundo? ¿Sufrimos más las consecuencias cuando la economía del mundo va mal que el resto de las regiones? Por tanto, reflexionemos sobre si esto es una fortaleza o realmente es una debilidad.

Segunda cuestión, es verdad que no se puede generalizar y no vamos a generalizar, pero el 47,5 % de nuestras exportaciones son de alimentación, 47,5 %. ¿Usted sabe lo que está cobrando ahora mismo un peón agrícola? No general, pero sí que hay una realidad, entre 4 y 5 euros la hora, 4 o 5 euros la hora en el campo recolectando. ¿Usted considera que eso es un salario digno? ¿Verdad que no? Pues esa es la manera que tenemos de competir, esa es la manera que tenemos de mejorar nuestra competitividad y exportar más en determinadas partes del sector agroalimentario.

Y se lo ha dicho antes el señor López Morell, en la agricultura en el año 2016 se ha hecho un millón de contratos, un millón de contratos. ¿Eso es precariedad o no es precariedad? Por tanto, señor consejero, no neguemos lo que es la realidad, es decir, nuestra competitividad ha ido de la mano de la devaluación de los salarios sí o sí, eso es innegable, y no lo puede negar porque además hay multitud de informes que así lo dicen.

Y, mire usted, habla usted de innovación. No sé, yo no tengo los datos de 2017, usted seguramente los tendrá. Desde luego, el INE no los ha publicado, los últimos datos que tenemos son de 2016, y en 2016 gastábamos el 0,94 % de nuestro PIB en I+D+i; el País Vasco, señor consejero, el 1,89 %, la segunda renta per cápita más alta de España, o sea, no presumamos de inversiones en I+D+i porque estamos bastante lejos de las regiones que más gastan y que más ricas son.

Y luego, mire, tenemos un problema de comunicación, debería usted ponerse en contacto con el ICEX a ver cuáles son los datos buenos, los que usted nos da o los que publica el ICEX en su página web. Esto está sacado del último informe que ha publicado el ICEX, el último informe que ha publicado el ICEX, y aquí habla de los datos que yo le he dado de empresas exportadoras, habla de 2858 y de 1485 consolidadas, ICEX, sacado esta mañana, impreso esta mañana. Por tanto, póngase usted en contacto con el ICEX y dígame que alguna información está trasladando mal.

Y respecto al pimentón, mire usted, investigue lo que le he dicho porque se lo he dicho con conocimiento de causa, investiguelo. Mire, estamos comprando el pimentón en China a 1,92 euros el kilo y lo estamos vendiendo o lo estamos exportando a 2,63 euros el kilo. Producir un kilo de pimentón en la Región de Murcia está por encima de los 3 euros el kilo. ¿Qué está pasando, señor consejero? Que nos estamos cargando la denominación de origen, no interesa producir pimiento en la Región de Murcia ya, ese es el problema, ese es el problema, consejero. Es decir, ¿tenemos una economía especulativa? Analice esa situación y entre en profundidad porque le he relatado un producto, un producto, pero podría sacarle muchos más productos del sector agroalimentario que están en las mismas condiciones que le he descrito.

Y, mire usted, le decía, y con esto termino, que mi experiencia ha sido negativa, pero mi experiencia en todo lo que tiene que ver con la aportación de las Administraciones públicas en general, no solo de la Comunidad Autónoma, también del ICEX, en los cuatro años que he estado trabajando en el mercado exterior —y he recorrido prácticamente todo el mundo— es muy negativa, y es muy negativa y es compartida con muchos de los empresarios de esta región que están intentando exportar por el mundo.

Exportar, externalizar la empresa es muy complejo, ya lo dije aquí hace algunas semanas, porque depende de muchos factores: del país al que vas a exportar, de la diversidad que tenga este país en la economía, en la cultura, en las tradiciones, de que seas una empresa pequeña, grande, del sector exportador del que estamos hablando. Es decir, esto es complejísimo, es muy complejo el externalizar una economía de una empresa para mejorar su participación en la exportación. Por tanto, le repito, mi experiencia ha sido negativa y esta experiencia es compartida con muchos empresarios de esta región, y le diré que hay algunos empresarios que conozco perfectamente y que usted también conoce

que se han arruinado con su experiencia exportadora, se han arruinado, han tenido que cerrar su empresa.

Y le aportaré alguna sugerencia, necesitamos un nuevo modelo —voy terminando, presidente—, necesitamos un nuevo modelo —y ya lo dije aquí—, un modelo que tenga una única política de internacionalización, una única política. Lo que no puede ser es que vaya por un lado el ICEX, por otro lado la Comunidad Autónoma, por otro lado no sé quién, las Cámaras de Comercio, y necesitamos una única política de internacionalización en este país, que esté unificada.

Por supuesto también unificar los recursos, porque aquí cada cual va haciendo la guerra por su cuenta, yo no sé qué canales de comunicación tienen entre ustedes, pero la verdad es que hasta ahora eso está siendo poco eficiente. Formación e información, formación e información, mentorización. Las empresas no necesitan becarios, consejero, los becarios son una pesadilla para las empresas, hay que enseñarlos, y nosotros lo que necesitamos es alguien que nos enseñe, el empresario necesita a alguien que le enseñe a exportar. Un becario es una pesadilla y la mayor parte de los becarios fracasan, le puedo relatar multitud de empresas que han tenido becarios del ICEX y han fracasado.

Y por supuesto lo que necesitan es también cambiar el método de evaluación y de revisión de los planes de internacionalización, porque el método que existe de evaluación y revisión no funciona, consejero, no funciona.

Gracias.

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Gracias, señor Martínez Baños.

A continuación tiene la palabra el señor Pedreño, del Grupo Parlamentario Podemos.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS:

Muchas gracias.

Por nuestra parte, efectivamente, si he reconocido y he subrayado la expresión utilizada por el señor consejero de la necesidad de un giro sectorial y territorial en la política exportadora es para destacar que, efectivamente, este giro es urgente, puesto que seguimos en una foto fija desde hace veinte años, no desde el punto de vista del crecimiento cuantitativo del volumen de exportaciones, sino una foto fija en cuanto a la composición sectorial de las exportaciones, es decir, la dependencia que tenemos del sector energético —y en concreto, dentro del sector energético, de una gran empresa, Repsol— y del sector agroalimentario.

Tenemos problemas con los datos, señor consejero. Cuando le he planteado la comparación entre la región y el conjunto de España lo estaba haciendo sobre la variable de exportaciones no energéticas, y en las exportaciones no energéticas la región creció un 4,8 respecto a 2016 y el conjunto de España creció a un 6,2 %, es decir, estamos en una foto fija y además queda mucho por hacer para, efectivamente, converger con el resto de comunidades autónomas con mayor producto interior bruto.

¿Cómo salir de aquí? Usted parece no reconocer cuál es el problema de una región que se ha especializado en salarios bajos y un país que desde 2012 con la famosa reforma laboral se adentró en la vía de la devaluación salarial. Tener una región de bajos salarios es tener una región que no incentiva o que incentiva escasamente la innovación tecnológica.

Necesitamos salir de esa senda de la devaluación salarial, necesitamos diversificar el modelo productivo y necesitamos diversificar también las exportaciones, diversificar las exportaciones asociándonos a estructuras comerciales de las embajadas del Estado, con directrices específicas de coordinación y seguimiento, con realización de estudios actualizados semestralmente o anualmente de los mercados emergentes, y con políticas de apoyo a las empresas exportadoras desde el punto de vista de los trámites burocráticos internos, la obtención de etiquetas, la promoción de las denominaciones de origen, efectivamente, etcétera.

En definitiva, si queremos salir de aquí, de esta foto fija de una región demasiado dependiente de sectores como el agroalimentario y el energético y demasiado dependiente de la variable salario, hemos de encarar la política de promoción exterior de la Comunidad Autónoma de una forma más pro-

activa, más ambiciosa.

Y nada más, muchas gracias.

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Gracias, señor Pedreño.

Por el partido Ciudadanos, tiene la palabra el señor López Morell.

SR. LÓPEZ MORELL:

Gracias, señor presidente.

Al señor Celdrán insistirle en que creo que coincidimos en la importancia de algunos sectores y en la innovación, usted es ingeniero y lo ha valorado, e incluso en su experiencia como director del Info siempre vendía ese discurso, pero «a Dios rogando y con el mazo dando», y no hablo de usted solo sino en general su Gobierno.

¿Cuáles son las apuestas de modelo económico que tenemos? Hoy por hoy el sector agrario de la Región de Murcia, del que nos sentimos —y yo también— muy orgullosos, genera un valor añadido por encima de los 20.000 euros por trabajador y año; sin embargo, la industria realiza un resultado casi cuatro veces superior, superior a los 80.000 euros por trabajador/año, y eso evidentemente hay que pagarlo por encima, teniendo en cuenta que buena parte de las ganancias que puede dar ese sector agrario, insisto, pueden generar mayor valor añadido.

Y evidentemente en lo que estoy incidiéndole es en que la apuesta del Gobierno tendría que ir dirigida sin contemplaciones hacia un sector exterior, que eso no quiere decir dejar de apoyar a la agricultura y, sobre todo, a la agricultura exportadora, por supuesto que no, pero estoy hablando del futuro, y evidentemente en ese futuro el sector industrial y el sector de las nuevas tecnologías tienen muchísima importancia. No me vale que usted me diga, por ejemplo, que menosprecie el sector del *software*, cuando hoy mismo la empresa Neosystem acaba de publicar que incorpora su tecnología al Teatro Romano de Cartagena, como lo está haciendo en distintas instituciones del conjunto de países europeos e incluso de Estados Unidos, y evidentemente esta empresa 100 % murciana entiendo que tiene vocación de generar valor añadido en nuestra región y no se va a trasladar sencillamente, lo digo porque ha hablado usted del sector del *software* y evidentemente la titularidad de las empresas es importante.

Yo no dejo de tener en cuenta la inversión extranjera o la inversión en otras comunidades autónomas y en nuestra región en forma de grandes empresas (como puede ser el caso de Repsol o como puede ser el caso de la antigua General Electric, ahora mismo en manos de un grupo inversor de Arabia Saudí), y evidentemente generan riquezas a través de las inversiones, de los bienes de equipo que traen y de los salarios que pagan, pero evidentemente yo creo que hay empresas locales a las cuales se les puede dar muchísimo apoyo y creo que en el ámbito industrial las hay, y en otras comunidades autónomas usted me ha mencionado... no Zara, perdón, Inditex, que es la empresa madre, que es una empresa gallega y genera un valor añadido en Galicia extraordinario, y yo creo que hay que apoyar, evidentemente, a esas industrias como la que acabo de nombrarle para el desarrollo de un sector exportador potente.

Y en el ámbito de la economía del conocimiento no me estaba refiriendo al apoyo específico o al arrastre de determinadas *spin-off* o de la institución universitaria a las ferias o a colaborar con ellas en ese ámbito, que igual es del que estamos hablando hoy, evidentemente, estoy hablando más en conjunto, estoy hablando de apostar por la economía del conocimiento y tomarnos en serio las universidades públicas, y de generar un procedimiento mucho más eficiente de financiación basado en objetivos y en la atracción de talento, que evidentemente podemos ir avanzando en esa línea, que es lo que siempre ha defendido mi partido político, que, por cierto, ha duplicado en el presupuesto anterior la partida de la Fundación Séneca, que está muy vinculada a innovación, como usted sabe, porque el presupuesto de Séneca ha estado parado durante mucho tiempo y nosotros fuimos los que exigimos una duplicación de ese presupuesto, de la misma manera que las denominaciones de origen,

insisto, sí perdieron las ayudas para acudir a las ferias y se pudo recuperar el año pasado.

Me alegro de saber que está teniendo usted coordinación, están teniendo ustedes coordinación con las oficinas de las embajadas comerciales, de las embajadas españolas en el extranjero, y creo que es una sinergia necesaria, y le animo a ir en esa línea, de la misma manera que le animo a seguir evaluando, que se lo dije yo, no el señor Martínez Baños, todas esas actuaciones, y evidentemente creo que así mejoraremos mucho.

Pero, insisto, misiones técnicas. Misiones institucionales, me las creo poco. Y, por cierto, me ha dicho usted que no ha habido recientemente: en marzo del año 2018 estaba viendo yo, sí, efectivamente, en fotografías, a su antecesor en el cargo, a don Juan Hernández, al director del Info, al presidente de la CROEM y al alcalde de Yecla en la Feria de Tokio. Le pongo un ejemplo muy sencillo y muy personal: de mi familia, mi empresa familiar, la empresa familiar en la que yo participo, no acudió ningún miembro del consejo de administración a esa feria donde, por cierto, nos premiaron, enténdame usted, y el resultado para nosotros desde luego fue satisfactorio. Así que entiendo yo que no es esperanzador que me diga usted que quiere incrementar la diplomacia institucional, cuando yo creo que a las comunidades autónomas les corresponde menos la cuestión y sí más las técnicas.

Muchas gracias.

SR. GUILLAMÓN ÁLVAREZ (VICEPRESIDENTE EN FUNCIONES):

Gracias, señor López Morell.

Por el Grupo Popular, la señora Mónica Meroño tiene la palabra.

SRA. MEROÑO FERNÁNDEZ:

Muchas gracias, presidente.

Usted, señor consejero, en su intervención ha transmitido a todos los portavoces de la oposición en esta Comisión de Industria que no se preocuparan. Yo le digo lo mismo a usted, no se preocupe porque al final hay que darle la vuelta a los datos como sea; es decir, que no se vaya usted con el ánimo y no se preocupe, porque, efectivamente, eso es así, son incontestables los datos y yo creo que al final hay que buscar cualquier vuelta que le podamos dar a ellos para convertirlos en negativos.

Nosotros desde nuestro grupo nos sentimos muy orgullosos. No solamente nos sentimos orgullosos, lo que le decimos es que continúen trabajando en lo que están haciendo, nos sentimos muy orgullosos de nuestras empresas, de nuestros empresarios, entendemos que el empresario murciano es empresario pionero, puntero, innovador, emprendedor, y además creo que somos un ejemplo para otras comunidades y creo que así se está viendo con la evolución positiva.

Permítame, señor Martínez Baños, que me dirija a usted, es que no lo puedo remediar. Usted está hablando de su experiencia personal. Efectivamente, su experiencia personal no habrá sido buena, compartida, me parece bien. Usted ha dicho también algo que a mí me parece totalmente lógico, y es que hay empresas exportadoras que se arruinan y empresas no exportadoras que se arruinan también, porque al final la exportación no es sinónimo de éxito, lo que es sinónimo de éxito es que el empresario tenga la capacidad, tenga la voluntad, tenga ciertas cualidades o requisitos porque al final la empresa también es gestión, y si está al frente un mal gestor, por más que exporte o no exporte una empresa también se puede arruinar, o sea, no quiere decir que porque una empresa sea exportadora tiene que triunfar, hay muchos más requisitos que tiene que cumplir, y lo que nosotros pensamos desde nuestro grupo es que se están poniendo al servicio de las empresas exportadoras una serie de herramientas importantísimas, además con un Gobierno con un departamento que tiene claro cuáles son las prioridades y además que se pasa intentando todo el tiempo diagnosticar dónde hay que crecer, cuáles son los puntos débiles y dónde hay que seguir trabajando.

Entonces yo creo que es indiscutible que los datos son buenos, que los datos son positivos, y que esta región está creciendo afortunadamente con los componentes que queramos añadirles, que además lo ha dicho el señor consejero con total claridad absoluta, efectivamente, o sea, hay una base en nuestra exportación que evidentemente se sustenta en unos pilares fundamentales. Pues sí, afortunadamente también los tenemos y hay que sentirse orgullosos de ellos, y cuando hablamos o estábamos

hablando de esa base tecnológica o del I+D, o de la innovación, efectivamente hay que aplicarlo a todas las empresas. El ejemplo claro lo ha puesto el consejero, el sector agrícola es un sector ejemplar para todo el mundo, vienen países de todo el mundo a ver nuestras empresas agrícolas, punteras en tecnología, absolutamente punteras en tecnología. Eso no lo podemos discutir porque al final de lo que estamos hablando es de los empresarios, y yo creo que tenemos un tejido empresarial de verdad que es un ejemplo. Entonces, ¿hay empresas que se arruinan? Sí, tanto de las que exportan como de las que no. O sea, el éxito va un poco también en la condición del empresario. Aquí lo que hay que hacer es tejer un poco con todos los mimbres que se tienen precisamente poner a disposición de ellos todas las herramientas necesarias, y a nosotros desde luego no nos cabe la más mínima duda, después de la exposición del consejero, de que eso se está haciendo.

Y con respecto a Podemos, señor Pedreño, permítame que le diga, es que yo creo que la foto fija de hace veinte años es la que tienen ustedes y es donde están ustedes anclados desde hace veinte años. Siga usted con el mismo discurso, pero yo creo que ha quedado claro también, como le he dicho al señor Martínez Baños, que la innovación tecnológica es una realidad porque está planteando usted unas cuestiones que ya se están realizando: necesidad de diversificar en productos, en geografía, en tal... ¡Pero si nos han detallado aquí un poco cuáles son los planes que se han puesto en marcha y cuáles son los resultados! Y son unos resultados muy positivos. ¿Que se puede mejorar? ¡Pues claro que se puede mejorar! ¿Y que hay que seguir trabajando? ¡Pues claro que se hay que seguir trabajando, por supuesto que sí! Pero yo creo que la evolución que se está teniendo, la verdad, es admirable por parte de nuestro tejido empresarial, y el trabajo que se está haciendo, en mi opinión o en la opinión del grupo parlamentario que represento, es muy acertado.

Y decir por nuestra parte que se ha hablado aquí también de las actuaciones que se evalúan o no, yo he hablado de las *startups* porque precisamente el Grupo Ciudadanos presentó aquí una moción que fue la que debatimos hablando precisamente de eso, que usted no ha hecho mención tampoco, señor López Morell, y que en ese momento yo también le di los argumentos necesarios y usted me los rebatió, y ahora el consejero los ha dado, de ese apoyo precisamente a las *startups*, porque yo le veo a usted, como a todo su partido o a todos sus compañeros, poniéndose las medallas de que todo se ha hecho porque ustedes lo impusieron, que a mí me parece muy bien, usted póngase todas las que quiera, yo no se las voy a quitar, pero el trabajo que se está haciendo es el que se está haciendo y usted lo sabe, y usted sabe que se está evaluando y usted sabe por lo que se está apostando, y usted sabe precisamente que estamos hablando además de un departamento como es el Info, que es una referencia, y es una referencia para nuestros empresarios.

Nosotros consideramos que las misiones que se están haciendo son muy positivas, entendemos que la diplomacia comercial es necesaria en su justa medida, porque, efectivamente, es mínima pero es la imprescindible en cada momento. O sea, si hay un país en el que hay que entrar y es necesario o una región y es necesario que institucionalmente se establezcan esos lazos, lo consideramos imprescindible, y nunca hemos considerado que un viaje se pueda interpretar en un momento determinado como un viaje para nadie sino al revés, ese apoyo a nuestros empresarios con las Cámaras de Comercio, con la CROEM o con aquellos que se considere que tengan que ir con el fin de estrechar o vincular esos lazos.

Por nuestra parte, agradecerle, como le he dicho, la comparecencia aquí. Decirle una vez más que no se preocupe porque nosotros entendemos el trabajo que se está haciendo. Por supuesto, animarle a que sigan haciéndolo y a que sigan trabajando así porque nunca uno puede sentirse satisfecho porque siempre lo que hay que ser es no ser conservador y seguir apostando precisamente por lo que al final nos identifica a los murcianos, que es nuestro carácter emprendedor, y, en este caso, lo que hablamos de nuestro carácter exportador.

Muchas gracias.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

Entramos en el turno de intervención final por parte del señor consejero, a quien doy la palabra.

SR. CELDRÁN LORENTE (CONSEJERO DE EMPLEO, UNIVERSIDADES, EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE):

Muchísimas gracias por todas las intervenciones. Yo en este último turno muy rápidamente, de forma casi telegráfica, contestar a algunas de las cosas que han quedado todavía encima de la mesa.

Por supuesto, estos debates enriquecen y nos hacen ver los diferentes puntos de vista que tenemos en las diferentes formaciones políticas, en este caso también la diferente forma de ver las cosas desde el Gobierno regional, sustentado por el Partido Popular. Y en este caso el PSOE, el Partido Socialista, que me ha sorprendido que usted ponga en duda que la internacionalización no sea buena para las empresas de la Región de Murcia. Yo le recomendaría que se leyera un libro que se llama «La ventaja competitiva de las naciones», de Michael Porter, donde se habla precisamente de los principales vectores de competitividad de un país, de una región y de una empresa, y no es discutible que conforme una empresa innova más, incorpora talento, se internacionaliza más, eso hace que crezca. Si no hacemos girar esa espiral de crecimiento, la empresa no dejará de ser más que una empresa poco escalable, lógicamente que genera su empleo local pero que no genera riqueza para una región o para una nación.

Por lo tanto, yo creo que es enriquecedor ver que vemos las cosas de una manera diferente. Nosotros creemos claramente que la Región de Murcia tiene que ser exportadora y tenemos que aprovechar para que nuestras empresas exporten cuanto más mejor. Lo de que un tercio de nuestra riqueza dependa de la exportación es un dato bueno, y ojalá fuese más, conforme más seamos capaces de exportar más fuerte será nuestra economía, porque el mercado ya es global, ponerle puertas al comercio es absolutamente de otra época, de otro siglo, ahora ya todo es global, a golpe de clic cualquier emprendedor puede vender sus productos desde Alcantarilla, desde Molina, desde Murcia o desde Yecla a cualquier lugar del mundo, la logística está permitiendo también que esto sea cada vez más fácil.

Hablaba del tema de la experiencia negativa. Pues su experiencia es negativa, pero yo le puedo hablar de la experiencia de muchísimos empresarios para los que la experiencia ha sido positiva, y la internacionalización les ha permitido que sobreviva la empresa que se vería arrastrada si no es de otra manera.

Hablaba también de una única política de internacionalización. Nuestra labor de coordinación con las comunidades autónomas es estrecha, hay un comité de colaboración, un comité interterritorial de internacionalización que coordina el ministerio para poner en juego esta coordinación entre regiones, pero lógicamente luego cada comunidad autónoma compite y utiliza las herramientas del Estado, como son las embajadas y como son las oficinas comerciales.

En cuanto al tema de la agricultura, hablaba el diputado López Morell sobre el tema de la productividad del sector agrícola, los 20.000 euros por trabajador. Nosotros creemos que es importante evolucionar hacia una industria agrícola agroalimentaria pero que sea industria, porque el que sea industria es lo que permite que se modernice, que se piense más en grande, que pasemos de una economía con salarios bajos, con salarios muy bajos, con salarios en muchos casos que nos horroriza cuando los conocemos, a un sector industrial en los que en la Región de Murcia hemos crecido el doble en productividad por trabajador y los salarios están creciendo más que la media en España (en el sector industrial estoy hablando): estamos en una productividad de 67.000 euros por trabajador en el sector industrial. Por eso tenemos que apostar por la innovación y por sector industrial exportador, conforme más exportemos más capacidad de modernización de las empresas.

Y por supuesto, bueno, las denominaciones de origen ha comentado que no han tenido acceso a la internacionalización. Yo creo que siempre ha estado abiertas a la internacionalización, otra cosa es que haya partidas concretas para ellas, pero siempre han tenido posibilidad de acudir a los programas de ayuda que desde el Instituto de Fomento hemos puesto en marcha para ellas.

Ponía en duda también la labor de la diplomacia comercial. Le tendría que decir que es cierto que me he equivocado, efectivamente la última misión institucional fue la de China-Japón, y ahí acudió el consejero junto con una delegación de Cámaras de Comercio y de empresarios, pero gracias a esa misión institucional, por poner solo un ejemplo, la empresa Industrias David, una empresa de tecnología y maquinaria agroalimentaria de Yecla, ha conseguido firmar un acuerdo con la empresa japonesa Yanmar, la empresa más importante del mundo de grupos electrógenos, y ha sido gracias a una

misión institucional, donde también se trabaja en la parte de diplomacia comercial la parte de relaciones con empresas. Yo creo que eso es lo que queremos trabajar y la línea en la que vamos a seguir trabajando.

Me gustaría también en esta última intervención anunciarles que vamos a poner en marcha el plan Asia y el plan China nada más saltar el verano, un plan que tiene como objetivo seguir trabajando en la exportación especialmente de tecnología agrícola al sector hortofrutícola, pero también calzado, moda y servicios, con trece actuaciones tanto de misiones directas en diversas ferias y un proyecto concreto que se denomina Casa de España-Murcia en China, que nos va a permitir tener una presencia más continua en este mercado, además de la presencia a través de Internet en el Marketplace on line chino, JD.com, una plataforma de comercialización que va a permitir a las empresas murcianas entrar de una forma muy directa en el mercado chino utilizando Internet.

Junto con esto, vamos a incrementar la presencia en la región asiática con esto que hablamos, la diplomacia internacional y comercial, donde sumaremos a los ya firmados acuerdos con las provincias de Shandong y de Hong Kong, nuevos acuerdos con las autoridades de Foshan y de Shanghai. Para esto sirve la diplomacia comercial, para que firmemos acuerdos con regiones y que nos permita un aterrizaje mucho más direccionado a los intereses de las empresas murcianas.

Todo esto es lo que forma el Plan de Comercio Exterior, son las prioridades y los anuncios que les podemos hacer para seguir trabajando en que estas 4999 empresas se conviertan en 5100 empresas este año 2018, y que estos 10.457 millones de euros de exportaciones logremos incrementarlos especialmente en los sectores no energéticos industriales, que son los que enraízan y los que generan empleo de más calidad, más estable y con salarios más altos.

Muchísimas gracias a todos.

SR. PEDREÑO CÁNOVAS (PRESIDENTE):

Agradeciéndole de nuevo al señor consejero su intervención aquí con nosotros esta mañana, damos por finalizados los trabajos de esta comisión.