

GOBIERNO DE NAVARRA

DESARROLLO ECONÓMICO

DERECHOS SOCIALES

HACIENDA Y POLÍTICA FINANCIERA

PRESIDENCIA, FUNCIÓN PÚBLICA,  
INTERIOR Y JUSTICIA

RELACIONES CIUDADANAS E  
INSTITUCIONALES

EDUCACIÓN

SALUD

CULTURA, DEPORTE Y JUVENTUD

DESARROLLO RURAL, MEDIO  
AMBIENTE Y ADMINISTRACIÓN LOCAL

SEGURIDAD Y EMERGENCIAS

## El Día de la Internacionalización profundiza en las relaciones comerciales entre Navarra y China

*El vicepresidente Ayerdi abre una jornada de conferencias, mesas redondas, resolución de dudas y 37 entrevistas directas entre empresas*

Miércoles, 24 de octubre de 2018

La penetración de las compañías navarras en el mercado chino ha sido el eje temático del II Día de la Internacionalización que ha abierto este miércoles el vicepresidente de Desarrollo Económico, Manu Ayerdi. Una jornada en la que se han ofrecido claves para comerciar con China y con un espacio para las entrevistas directas entre compañías de Gansu (China) y navarras.



Delegación institucional de Gansu con la delegación navarra, en Baluarte.

En la apertura institucional, además del vicepresidente Ayerdi, han intervenido el alcalde de Pamplona, Joseba Asiron; el vicepresidente del Comité Provincial de Gansu de la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino, Shang Xunwu; el alcalde de Jiayuguan, Ding Jusheng; y el director general de Casa Asia, David Navarro. También ha asistido al acto inaugural la directora general de Política Económica y Empresarial y Trabajo, Izaskun Goñi abriendo una jornada que ha acogido a 140 representantes de empresas e instituciones navarras y a una delegación de la provincia China de Gansu formada por 40 personas.

En su intervención, Ayerdi ha destacado la creciente importancia del mercado chino subrayando la relevancia de las relaciones entre Navarra y Gansú basadas en la “relación integral y el mutuo conocimiento” para impulsar una colaboración fluida.

### Mercado electrónico, PYMEs y aspectos legales

Tras la apertura institucional, Carlos Caballero y Lani Kuo han abordado la estrategia digital en China y han explicado cómo sacar el mayor rendimiento al comercio electrónico en este país. A continuación, Amadeo Jensana, director de Programas Económicos de Casa Asia, ha explicado varias estrategias de negociación intercultural con China. Jensana ha incidido en la importancia de conocer la cultura local y adaptarse a las costumbres; ser paciente y flexible; elegir bien a los socios locales y conocer y entender las diferencias de cada mercado

entre otros aspectos.

La jornada ha continuado con la presentación de Andrés Herrera, socio-director de Herrera Zhang Consultants, sobre el nuevo ciclo chino y las oportunidades de negocio para las PYMEs navarras. Herrera ha señalado que las empresas deberán prepararse y dedicar más recursos y atención a las oportunidades-amenazas de este mercado. Además, ha destacado la importancia capacidad de adaptación como un aspecto indispensable para aquellas empresas que quieran orientar su actividad hacia el mercado chino.

Las ponencias de la mañana han concluido con dos mesas redondas. En la primera se ha abordado las oportunidades digitales para el sector agroalimentario. En esta han intervenido Victoria Vera, directora adjunta de Comercio Electrónico y Oportunidades de Negocio en ICEX; José Manuel Chicot, director general de Shanghai ChuangXI Information and Technology; y Jennifer Zhang, fundadora y CEO de AsialinkSpain. La segunda mesa redonda se ha centrado en la propiedad intelectual y otros aspectos legales, contando con la participación de Ramón Moreda, abogado del departamento de Marca Internacional de Pons Patentes y Marcas, e Itziar Caballero, subdirectora del Departamento de Derecho Internacional de Arpa Abogados.



El vicepresidente Ayerdi, en la apertura del acto.

Tras las ponencias de la mañana, en las que se han abordado las oportunidades y retos del mercado chino, en la jornada de la tarde se celebra el Foro Navarra-Gansu, con espacios para mantener encuentros institucionales y empresariales entre agentes de ambos territorios.

Los encuentros empresariales cuentan con la presencia de 19 empresas chinas que mantendrán 37 reuniones bilaterales con empresas navarras. Por otra parte, las personas que han presentado las ponencias por la mañana resolverán las dudas que se les plantee por parte de los y las asistentes a la jornada.

### **Premio a las exportadoras regulares**

En el transcurso de la jornada se ha premiado a 10 empresas navarras que en el año 2017 pasaron a convertirse en exportadoras regulares, es decir, empresas que han exportado durante cuatro años consecutivos. Cabe recordar que uno de los objetivos prioritarios del actual Plan Internacional de Navarra PIN3 es el aumento de empresas exportadoras regulares, fijándose como meta llegar a las 1.000 empresas en 2020. En 2016, año de lanzamiento del plan, Navarra contaba con 825 empresas exportadoras regulares.

En este sentido, han sido reconocidas Maderas Ansorena, IN2 Printing Solutions, Electricidad Industrial Iruña, Arriezu Vineyards, Estructuras para Energías Renovables, Wasserlab, Barbiur, Granja San Bernardo, Tecnoem y Egnovo. Todas ellas se convirtieron en exportadoras regulares en el último ejercicio.

### **China, un mercado en alza**

China, uno de los mercados prioritarios del Plan Internacional de Navarra, es un destino en alza para las ventas exteriores de las empresas navarras. En 2017 Navarra exportó a China por valor de 164,73 millones de euros, consolidando así la trayectoria ascendente de los últimos años. La cifra representa más del triple de los 55 millones de euros que se exportaban a China hace una década y un 37% más que en 2016, cuando se exportaron mercancías por valor de 119 millones de euros.

El sector más importante en las exportaciones navarras a China es el de Productos Industriales y Tecnología, cuyo peso en el total alcanza el 61,8%; frente al 25,6% de los bienes de consumo y el 12,6% del sector agroalimentario y las bebidas. En el caso de las exportaciones de productos agroalimentarios

cabe destacar que han doblado su peso relativo en los últimos dos años, pasando de exportaciones por valor de 2,28 millones de euros (3,1% de lo exportado) a 10,44 millones (6,3%). Estas cifras colocan a China como el 11º país al que más exportan las empresas navarras (en 2016 fue el 17º y en 2015 el 22º, de manera que se consolida la tendencia al alza).

Cabe destacar también que China es un importante proveedor de Navarra. En 2017, el 6,5% de las importaciones que hizo Navarra llegaron de este país asiático, alcanzado los 289 millones de euros y con una clara tendencia de crecimiento.

En cuanto al número de empresas navarras que exportan a China, en 2017 fueron 324, de las cuales 113 eran exportadoras regulares.

### Galería de fotos



Representantes institucionales de Navarra y Gansu.



Panorámica de la sala durante el desarrollo de la jornada.