



SESIÓN PLENARIA

18. **Pregunta N.º 919, relativa a diferencias sustanciales entre el I Plan de Internacionalización de Cantabria y los planes de ayuda internacional desarrollados anualmente por SODERCAN, presentada por D.ª Leticia Díaz Rodríguez, del Grupo Parlamentario Vox. [11L/5100-0919]**
19. **Pregunta N.º 920, relativa a si se ha cambiado algún enfoque o se han realizado cambios o innovaciones en el I Plan de Internacionalización de Cantabria respecto de la estrategia desarrollada por SODERCAN, presentada por D.ª Leticia Díaz Rodríguez, del Grupo Parlamentario Vox. [11L/5100-0920]**
20. **Pregunta N.º 921, relativa a justificación de la presentación del I Plan de Internacionalización de Cantabria que coincide con la estrategia desarrollada en esta materia por SODERCAN, presentada por D.ª Leticia Díaz Rodríguez, del Grupo Parlamentario Vox. [11L/5100-0921]**

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Ruego al secretario primero que dé lectura de los puntos 18 a 20 que se agrupan a efectos de debate.

EL SR. BLANCO TORCAL: Pregunta número 919, relativa a diferencias sustanciales entre el primer Plan de Internalización de Cantabria y los planes de ayuda internacional desarrollados anualmente, por SODERCAN.

Pregunta 920, relativa a si se ha cambiado algún enfoque o se ha realizado cambios o innovaciones en el primer Plan de Internalización de Cantabria respecto de la estrategia desarrollada por SODERCAN.

Y pregunta número 921, relativa a justificación de la presentación del primer Plan de Internalización de Cantabria que coincide con la estrategia desarrollada en esta materia por SODERCAN, presentadas por doña Leticia Díaz Rodríguez del grupo parlamentario VOX.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Para formular las preguntas, por el Grupo Parlamentario VOX, tiene la palabra la Sra. Pérez Salazar.

LA SRA. PÉREZ SALAZAR: Gracias, señora presidenta.

Señor consejero, acabo ya. Acabamos. Son las últimas preguntas ya que le hago hoy ¿vale? Ya son las últimas para el Pleno y para usted también.

Bueno, vamos a ver la reciente presentación que hicieron del denominado primer Plan de Internalización de Cantabria 2025-2028 y su relación con los planes de promoción comercial que SODERCAN ya viene desarrollando anualmente. Pues si ustedes analizan ambos documentos, y yo lo he analizado, casi me veo en la obligación de compartir con esta cámara una conclusión preocupante, señor consejero. Estamos ante un ejercicio de redundancia administrativa y marketing político más que ante una verdadera innovación en política de internalización empresarial.

La comparativa entre flamante plan de internalización y el programa de subvenciones para la ejecución de los planes de promoción comercial, que publicadas en el BOC (...) paralelismos tan evidentes que resulta difícil justificar la existencia de ambos como instrumentos diferenciados.

Sí; a su vez, los planes de promoción comercial son una evolución de otros ya desaparecidos, que es lo lógico, integrado de diferentes líneas de ayudas, como fueron: Exporta Más Cantabria y abriendo nuevos mercados nacionales.

Lo que desconocemos es si el plan de internalización y los planes de promoción comercial, ambos van a coexistir de forma independiente o al menos en lo referente a la inter, internacionalización si se va a unificar.

Le digo esto porque, en primer lugar, ya el presupuesto destinado a ambos planes es casi idéntico, por supuesto, 3,37 millones anuales de promedio del nuevo plan, que son 13,5 millones de euros para cuatro años, lo que tienen ustedes en el plan. Frente a los 3,35 millones anuales de los planes de promoción comercial.

El primer, el eje primero de su plan incluye exactamente las mismas acciones ya que SODERCAN ya venía desarrollando ferias, misiones, misiones comerciales y promoción. El eje 2 corresponde a la formación especializada, que ya ofrecía también SODERCAN. El eje 3 es simplemente un cambio de denominación de la consultoría para inter, internacionalización. Y el eje 4, que es la gran novedad, es simplemente crear más burocracia y comités de coordinación.

Si nos detenemos en el tercer lugar, en lo que dicen, a lo que dicen los planes con respecto a la formación, pues los planes de formación que tenemos, Planes de internalización 2025-2028, y si lo comparamos con los planes de promoción



comercial, que ya existían, pues es que son lo mismo ¿Qué diferencia sustancial consejero existe entre un programa de formación en comercio exterior y una formación especializada en la inter, internacionalización? ¿O entre webinars y jornadas informativas? ¿O seminario sobre normativa internacional?

Creemos que estamos ante un simple cambio de denominación para actividades esencialmente idénticas.

Vamos a ver, en cuarto lugar, si incluso los aspectos más específicos, como los sectores prioritarios o requisitos administrativos, encontramos siempre los mismos patrones, igual: aspectos, sectores prioritarios, Plan de internalización y plan de promoción comercial, si, si se lo leo es, van a ser iguales. Entonces ambos documentos comparten la misma filosofía, intervencionismo y burocrática, mientras que el plan de internalización establece una compleja estructura de comités y grupos de coordinación, los planes de promoción comercial de SODERCAN imponen un procedimiento administrativo igualmente farragoso para la solicitud y justificación de ayudas. La única diferencia parece ser el formato de presentación, pero el fondo sigue siendo el mismo: más burocracia, más ventanillas y más obstáculos para nuestras empresas. Sí.

Mire, hablando con algunas empresas, pymes, micropymes y las de carácter familiar de nuestra tierra, que son la verdadera columna vertebral de nuestra economía, me decían que ven en la internalización una oportunidad, pero se encuentran con un muro burocrático infranqueable. Esperemos que de ahora en adelante ya eso, cambie también.

El plan de transacción incluye el programa Mujer e internacionalización, mientras que planes de promoción comercial de SODERCAN exigen la implantación de planes de igualdad como requisito para acceder a las ayudas.

Bueno, la conclusión es evidente, señorías, el primer Plan de internalización de Cantabria, 2025-2028 no es más que un ejercicio rebranding de lo que SODERCAN ya venía haciendo. Mismas cantidades, mismas líneas de actuación, mismos, programas de formación mismo, sectores prioritarios y, lamentablemente misma carga burocrática ideológica.

Entonces, señor consejero, nos preocupa mucho que tanto el plan como los planes de promoción comercial perpetúen el mismo modelo de dependencia de las subvenciones públicas, ninguno de los dos documentos plantea medidas de liberalización económica, reducciones fiscales o eliminación de trabas burocráticas, y eso es lo que permitiría a nuestras empresas ser más competitivas internacionalmente.

Por eso me veo en la obligación consejero de preguntarle ¿qué diferencias sustanciales existen? ¿Ha cambiado algún enfoque o se ha realizado cambios o innovaciones en este primer plan? Y bueno, la tercera pregunta señorías se las dejo para después gracias señora presidenta, consejero contésteme por favor a lo que pueda.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias señora diputada.

Contesta el consejero de Industria, Sr. Arasti.

EL SR. CONSEJERO (Arasti Barca): Muchas gracias, presidenta.

Señor, Sr. Hernando, se ha lucido usted. Ha dicho esta mañana que la señora diputada me había preguntado para que yo me luciera. Pues ya ve que no. Ya veo que no, ya ve que estaba usted totalmente equivocado, estaba usted totalmente, estaba usted totalmente equivocado porque, pues acaba de decir que el plan de internacionalización es algo así como marketing político, cosas feas vamos.

Vamos a ver, voy a ver si le respondo con datos. Bueno, hasta ahora no ha habido planes, lo que ha habido han sido actuaciones en materia de internacionalización, naturalmente, y todas aquellas actuaciones que han sido refrendadas por nuestros servicios de calidad y encuestas de satisfacción se mantienen.

Y la diferencia entre actuar de manera planificada o sin planificar es tan evidente que no necesita mayor explicación. Pero ¿por qué hemos hecho, señora diputada, el primer Plan de Internacionalización de Cantabria? En primer lugar, porque Cantabria era la única comunidad autónoma que no lo tenía. Parece que es una buena razón, todos los demás no pueden estar equivocados.

En segundo lugar, ¿por qué antes de actuar merece la pena hacer un diagnóstico de la situación? Parece otra buena razón.

En tercer lugar, ¿por qué las cámaras de comercio, la CEOE, el ICEX, los clústeres y asociaciones sectoriales, la oficina de calidad alimentaria y las universidades, podrían hacer aportaciones valiosas? Bueno, parece también otra buena razón.

En cuarto lugar, ¿por qué las aportaciones de las doscientas empresas que han aportado su experiencia y conocimiento es de la mayor importancia para definir una estrategia? Parece también otra buena razón.



Usted me pregunta, porque desconfía. ¿Cuáles son las diferencias? Le voy a dar 10 diferencias. La primera, el plan no es un conjunto de actuaciones realizadas desde el Gobierno, es una planificación de actuaciones realizadas a partir de un diagnóstico previo, con la participación de los agentes clave del tejido empresarial de Cantabria.

En segundo lugar, se aborda la internacionalización desde un enfoque sectorial y no generalista, como hasta ahora. Este enfoque es completamente nuevo y fundamental al acompañar a la empresa durante todo el proceso según su nivel de internacionalización, empresa no exportadora, empresa exportadora, no regular y empresa exportadora regular.

En tercer lugar, el plan contempla un nuevo servicio de primer contacto único que servirá para atender a empresas que nunca han exportado con anterioridad. Lo vamos a hacer con la Cámara de comercio en el marco del convenio de colaboración con SODERCAN. En cuarto lugar, el plan contempla otro nuevo servicio de iniciación a la exportación, complementada con una herramienta online de autodiagnóstico de internacionalización, con el objeto de acompañar a empresas muy pequeñas en sus primeros pasos de internacionalización. Este programa lo vamos a llevar a cabo, lo va a llevar a cabo SODERCAN a partir del próximo mes de abril. La quinta, otra cuestión nueva, otro nuevo programa de acompañamiento para la consolidación de empresas exportadores ocasionales en empresas regulares, que se pondrá en marcha mediante la mentorización por parte de empresarios con experiencia en internacionalización. Así asumiremos el reto de conseguir más empresas regulares, una de las debilidades de nuestra región. Este programa se realizará a través de una asistencia técnica externa y será puesto en marcha por SODERCAN en los próximos meses.

Sexta diferencia, pondremos en marcha el nuevo foro empresarial de exportadores, que sirva al mismo tiempo como punto de encuentro y como fuente de información de interés para las empresas, incluyendo grupos de trabajo especializados en mercado en mercados objetivos, se hará entre SODERCAN y Cámara de Comercio, contando con CEOE. Séptima diferencia, otra novedad es la organización de un gran, de una gran jornada anual de internacionalización, con el objetivo de mostrar los productos y servicios para la mejora de la competitividad de las pymes en el exterior, tratando de aportar el valor añadido que supone la correcta internacionalización de las empresas cántabras, y atrayendo consultores y entidades especialistas en mercados objetivos, lo vamos a llevar a cabo el próximo 20 de marzo será la jornada IMEX. Octava diferencia, en el eje de talento se destacan como nuevas actuaciones la puesta en marcha de un programa de formación especializada en internacionalización, dirigido a preparar a los líderes empresariales de Cantabria, a afrontar con garantía las complejidades y desafíos que plantea el mercado global actual.

Novena diferencia, vamos a poner en marcha otro nuevo programa de formación especializada en comercio exterior dirigido a jóvenes profesionales, universitarios y de formación profesional, que permita que haya más personas formadas en comercio exterior, respondiendo a las necesidades de perfiles demandados por la industria de Cantabria. El objetivo de reforzar la base exportadora cántabra mediante el reforzamiento de la oferta de técnicos especialistas en comercio exterior. Y décima diferencia, en la parte de financiación, los programas de ayudas de SODERCAN ya se han visto reforzados económicamente el primer año de implantación del plan, ampliando de 2,3 millones a 3 millones las ayudas a empresas, un aumento del 30 por ciento.

Muchas gracias.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señor consejero.

Para el turno de réplica tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario VOX, la Sra. Pérez Salazar.

LA SRA PÉREZ SALAZAR: Gracias, señora presidenta.

Señor consejero, usted lo que ha hecho ha sido agrupar, no planificar, ha agrupado, pero bueno. Le voy a dar yo 10 similitudes por cada una de sus diferencias, sus 10 diferencias, 10 similitudes les voy a dar. Venga, empezamos. Organización de ferias y congresos empresariales en Cantabria, que pasa de 100.000 en 2024 a 200.000 en 25. Planes de promoción comercial de las empresas en Cantabria, que pasa de 900.000 euros en el 24 a 1.800.000 en el 25. Certificaciones para la mejora competitiva y la entrada en nuevos mercados que cuenta con el mismo presupuesto que en 2024, es decir, 150.000 euros. Más talento, contratación del personal técnico comercial, que pasa de 400.000 en 24 a 300.000 en 25. Cooperación para crecer que mantiene el mismo presupuesto que en 24, por importe de 250.000 euros. (...) que reduce a la mitad de su presupuesto respecto a 2024, pasando de 300.000 a 150.000 para 2025. No existe ninguna novedad, señoría, señor consejero, no existe ninguna novedad.

Gracias, señora presidenta.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señora diputada.

Para el turno de réplica, tiene la palabra el consejero de Industria, Sr. Arasti.

EL SR. CONSEJERO (Arasti Barca): Señora diputada, es evidente que usted ha encontrado lo que ha querido encontrar.



Mire, ¿ha buscado un diagnóstico?, ¿ha encontrado algún diagnóstico en esas 10 diferencias?, porque eso es lo primero, es lo primero que hay que hacer, encontrar un diagnóstico. ¿Ha encontrado usted algún diagnóstico en lo que había antes en materia de internacionalización? Claro que no, porque todo plan se inicia por un diagnóstico.

Pero, mire usted, ¿usted se cree que las cámaras de comercio son estúpidas?, ¿que la CEOE es estúpida?, ¿que el ICEX es estúpida?, ¿que los clústeres y asociaciones sectoriales son estúpidos?, ¿que la oficina de calidad alimentaria es estúpida?, ¿que las universidades son estúpidas y que las más de doscientas empresas que han participado en el Plan de internacionalización son estúpidas también?, ¿y que SODERCAN es estúpido, y los únicos que no son estúpidos son ustedes? Pues bueno, pues a lo mejor tiene razón usted.

Muchas gracias.

LA SRA. PRESIDENTA (González Revuelta): Gracias, señor consejero.

Finalizado el orden del día, se levanta la sesión.

(Finaliza la sesión a las veinte horas y cincuenta y ocho minutos)