

Kanpoko merkatuak

IPUZKOAR enpresek espezializazio handia dutela eta nazioarteko merkatuak ondo menderatzen dituztela erakutsi dute, azken hamar urteotan esportazioen bolumena hiru bider handitu izanak argi asko adierazten duen bezala. Era berean, Gipuzkoa da azken bi ekitaldietan kanpoko salmentetan gora egin duen euskal herrialde bakarra -%5,3 eta %2,78, hurrenez hurren-, aldi berean autonomia erdigoko azken esportazio saldoetan portzentaia beheraldiak ageri zirenean.

Lehen seihilekoan, gipuzkoar esportazioen dinamismoa sendotu zela ematen zuen, eta horren erakusgarri argia da gipuzkoar kanpo salmentek %11ko hazkundera lortu izana, euskal batez bestekoa %6 zenean.

Gipuzkoako esportazioen hazkunde handia, nazioarteko egoerari dagokionez, ziurgabetasun politikoko giroan gertatu da, eta motor ekonomiko handiak aski geldirik daudenean, egoera aski larria baita Alemania edota Frantzia bezalako herrialdeetan. Era berean, oso euro indartsua daukagu eta dolar ahulduegia, eta horrek badu eraginik dolarraren eremuetan egindako merkataritza eragiketetan. Hala eta guztiz ere, gipuzkoar enpresek gogor jarraitzen dute kanpoko merkatuetara jotzeko ahaleginean, horietan argi erakusten baita ez dela prezioaren faktorea garrantzitsua den gauza bakarra, aitzitik, gauza nabaria da produktuen eta zerbitzuen kalitea ere garrantzitsua dela.

Europar Batasunean txertaturiko herrialdeak dira gaur egun ere gipuzkoar esportazioen jomuga nagusiak, baina gure enpresek erakusten dute halaber zailduak daudela bestelako geografia eremuetako merkatuen konkistan. Gure ustez, horretxek behar du gure enpresen bidea, estrategia, epe luzeko eta erdiko ikuspegia izan. Mundu aldakor batean gaude, mundu globalizatu batean, mugarik gabe, eta, lehia oso gogorra baita, behar-beharrezkoa da egoera desberdinetara egokitzeko malgutasuna.

Estatistika datuek argi erakusten digute nola enpresa esportatzailea izateak ez duen neurri handiko enpresa izatea esan nahi, alderantziz, enpresa ertain eta txikiak dira nagusiak sailkapen honetan. Etengabeak dira merkatu berrien prospekzioak, eta horren adierazgarri da zenbat enpresa izaten diren Gipuzkoako Bazkondeak antolatzen dituen merkataritza egitekoetan, adibide baterako, Midest azpikontratazioko frantses azoka lehiaketan edota duela gutxi ospatu den Habanako Nazioarteko Azokan.

Bazkondeak enpresa ertain eta txikien erreferentzia puntua izaten nahi du jarraitu, haien aldamenen nahi dugu egon, bai bidaietan lagunduz, bai beren gestioak arintzeko zerbitzuak eskainiz. Azken helburua, guztiona, balioa sortzea eta gure lurraldearentzat aberastasuna eta enplegua sortzea da.

Mercados exteriores

LAs empresas guipuzcoanas han demostrado una alta especialización y dominio de los mercados internacionales como lo demuestra el hecho de que en los últimos diez años el volumen de exportaciones se ha multiplicado por tres. Asimismo, Gipuzkoa es el único territorio vasco que ha logrado en los dos últimos ejercicios aumentos de las ventas exteriores -del 5,3% y 2,78%, respectivamente- mientras que el saldo final exportador de la comunidad autónoma mostraba descensos porcentuales.

En el primer semestre, el dinamismo exportador guipuzcoano parece consolidarse, como lo demuestra el hecho de que las ventas exteriores guipuzcoanas mostraron un crecimiento del 11%, mientras que la media vasca se situó en el 6%.

El fuerte incremento exportador guipuzcoano se produce en un escenario internacional de incertidumbre política y de atonía de los grandes motores económicos, con escenarios difíciles en países como Alemania o Francia. Asimismo, nos encontramos con un euro muy fuerte y un dólar excesivamente debilitado, lo que repercute en las operaciones comerciales realizadas en las áreas dólar. A pesar de todo, las empresas guipuzcoanas persisten en su esfuerzo de acudir a los mercados exteriores, en los que se demuestra que no sólo el factor precio es importante, sino que también pesa la calidad en productos y servicios.

Los países integrados en la Unión Europea siguen siendo los principales destinatarios de las exportaciones guipuzcoanas, pero nuestras empresas demuestran, además, que también están curtidas en la conquista de mercados en otras áreas geográficas. Creemos que este debe ser el camino, la estrategia, la visión a medio y largo plazo de nuestras empresas. Nos encontramos en un mundo cambiante, globalizado, sin barreras, en el que la competencia es dura y habrá que ser lo suficientemente flexible para adaptarse a las circunstancias.

Los datos estadísticos nos muestran cómo ser empresa exportadora no es sinónimo de empresa de gran tamaño, al contrario, son las pymes las que dominan en esta clasificación. Las prospecciones de nuevos mercados son constantes y prueba de ello es la numerosa afluencia de empresas que registran las misiones comerciales que organiza la Cámara de Gipuzkoa, en certámenes como la feria de subcontratación francesa Midest o la reciente Feria Internacional de La Habana.

La Cámara quiere seguir siendo uno de los puntos de referencia para las pymes, queremos estar a su lado, ya sea acompañándolas en sus viajes, como prestándoles todo un conjunto de servicios que hagan más ágiles sus gestiones. El objetivo último de todos es crear valor y generar riqueza y empleo para nuestro territorio.