



Ainhoa Aizpuru: “Ayudamos a nuestras PYMEs a acceder a las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales”

La Diputación y la Cámara de Gipuzkoa ponen en marcha el servicio LAGUNDEX para impulsar la exportación y mejorar la competitividad de las empresas, con el fin de incrementar el PIB y el empleo

La Diputación y la Cámara de Gipuzkoa han firmado hoy un convenio de colaboración con el que ofrecerán un servicio de internacionalización. Tras la firma del convenio, la diputada de Promoción Económica, Medio Rural y Equilibrio Territorial de la Diputación de Gipuzkoa, Ainhoa Aizpuru Murua, ha presentado, junto con el director general de Cámara de Gipuzkoa, Endika Sánchez Aguirre, el servicio LAGUNDEX. Un programa que se enmarca dentro del Plan de Reactivación Económica de la Diputación, y con el que se pone a disposición de las PYMEs guipuzcoanas una herramienta para ayudarles a acceder a las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

Uno de los objetivos que estableció la Diputación, y que fue clave para el diseño y puesta en marcha del Plan de Reactivación Económica, era ser cercanos y mantener una relación directa con las empresas del territorio. Aizpuru ha declarado que “solo así conocemos la realidad de primera mano y sabemos cuales son sus necesidades”. En ese contacto directo, mediante visitas a empresas, “constatamos la necesidad de poner en marcha este servicio; dado que las PYMEs nos transmitieron su dificultad para internacionalizarse”, ha subrayado la diputada de Promoción Económica.

Ainhoa Aizpuru ha destacado que en un mundo cada vez más globalizado, donde los mercados internacionales ofrecen nuevas oportunidades, “las empresas deben exportar y comercializar en el extranjero”. El objetivo, a corto plazo, del servicio LAGUNDEX es mejorar la competitividad de las ofertas de productos y servicios que realizan las empresas guipuzcoanas a clientes internacionales; y de forma indirecta, Aizpuru ha garantizado que “lograremos incrementar el PIB de Gipuzkoa y generar más y mejor empleo”.

El servicio está dirigido a las PYMEs de Gipuzkoa y ofrece un apoyo integral y multidisciplinar en aquellas materias que se integran en las ofertas internacionales y que en muchos casos son de difícil acceso para las empresas guipuzcoanas con recursos en estructura limitados. Para ello, es necesario conocer el funcionamiento y los requisitos básicos para desarrollar el mercado internacional de proyectos, licitaciones y concursos e identificar los socios adecuados para participar en condiciones de éxito.

La Cámara de Gipuzkoa será la responsable de ofrecer el servicio LAGUNDEX, y lo hará tras firmar un convenio de colaboración con la Diputación Foral de Gipuzkoa, que lo financia con un importe de 390.000 euros. Aizpuru ha resaltado la “importancia de un servicio integral, de la mano de profesionales, que ofrecemos a nuestras PYMES”.



Por otro lado, el director general de la Cámara de Gipuzkoa ha remarcado que "durante los últimos 4 años hemos trabajado intensamente en atraer oportunidades de negocio a las empresas guipuzcoanas y, en muchos casos, nos hemos encontrado con que la falta de recursos y estructura de nuestras PYMEs les impedía preparar de forma competitiva, con el conocimiento y los costes adecuados, sus ofertas internacionales,...". Asimismo, ha señalado que el procedimiento del servicio ha sido contrastado, "la metodología del Servicio LAGUNDEX ha sido contrastada con las grandes empresas del País Vasco, quienes han coincidido en su contribución a mejorar la competitividad de las PYMEs guipuzcoanas". Por último, Sánchez ha añadido que LAGUNDEX está operativo desde hoy mismo, con la visión de ser la Oficina Técnica de las PYMEs de Gipuzkoa.

El despliegue de los servicios que ofrece LAGUNDEX a las PYMEs guipuzcoanas pasa por un análisis previo sobre la viabilidad de la oportunidad, al objeto de no invertir recursos de la empresa y del servicio en oportunidades cuyas probabilidades de éxito son inexistentes o de mucho riesgo para la PYME.

En esta fase se analizará en primer lugar el grado de madurez de la oferta, el riesgo país y de mercado del cliente y los aspectos jurídicos, fiscales y financieros en los que se enmarcaría la posible contratación. Seguidamente se analizarían las capacidades de la PYME para acceder al contrato, contrastando no solo el cumplimiento de los requisitos exigidos por el cliente sino también, sus capacidades productivas y de gestión para resultar adjudicatarias del contrato. Con este análisis bidireccional, la empresa contará con información y opinión contrastada para trabajar en la preparación de la oferta o bien descartarla y, en su caso, reflexionar sobre los aspectos de competitividad que hayan podido aflorar en la reflexión.

La segunda fase se centraría en la preparación de la oferta, tanto desde el punto de vista técnico como económico. En el primer caso con un enfoque estratégico de cara a determinar cuáles son las claves para que el comprador tome su decisión y de esta forma ser efectivos en el planteamiento y enfoque de la oferta. En cuanto a la oferta económica, LAGUNDEX colabora si la empresa lo requiere en el cálculo de los costes de producción del producto o servicio, e incorpora aquellos costes inherentes a la posible contratación como aranceles, fiscalidad de la operación, seguros, avales, financieros etc... Asimismo, se dará soporte en la elaboración del dossier administrativo que el comprador exige a los oferentes.

La tercera fase se inicia tras la presentación de la oferta y hasta su adjudicación. En este periodo, el servicio realiza un seguimiento proactivo ante el cliente atendiendo aquellas clarificaciones que demande y en su caso, apoyando a la PYME en las nuevas propuestas económicas o técnicas que se consideren convenientes.

La cuarta y última fase se pondría en marcha de resultar ganadora la oferta guipuzcoana. En esta fase LAGUNDEX daría soporte legal, fiscal, financiero y de gestión tanto documental como en la operativa de la exportación.

En Donostia, 14 de abril de 2016