

Prólogo

José Manuel Díaz-Salazar*

Castilla-La Mancha es una región moderna, que converge con Europa rápidamente gracias a la modernización de su economía, a la apuesta por sectores punteros que aportan innovación, a la extensión de la Sociedad del Conocimiento y también a una apertura creciente a los mercados exteriores.

Todos ellos son ingredientes básicos para hacer frente a un escenario económico en el que los efectos de la mundialización, la aplicación de las nuevas tecnologías a las transacciones económicas y la irrupción de los países emergentes han cambiado sustancial, rápida e inevitablemente la marcha de la economía y las reglas por las que se rige.

Ante esta realidad, la internacionalización es un pilar sobre el que debe asentarse cualquier economía moderna y la de Castilla-La Mancha lo es.

La apuesta del Gobierno regional ha sido clara en ese sentido: tras la creación hace años del Instituto de Promoción Exterior (IPEX), ha dado un nuevo impulso para conquistar mercados exteriores incrementando su presupuesto notablemente y trazando la estrategia adecuada para que nuestras empresas realicen las acciones que más y mejor se adapten a sus condiciones y a los objetivos que se han marcado en el ámbito exterior.

Dos condiciones, en definitiva, presupuesto y método, para conseguir objetivos.

La estrategia a la que aludo es el Plan de la Internacionalización de Castilla-La Mancha 2006-2010, un documento incluido en el Pacto por el Desarrollo y la Competitividad, aprobado por unanimidad en las Cortes regionales.

También ha sido concertado con las Cámaras de Comercio e Industria, la Confederación Regional de Empresarios y la Unión de Cooperativas Agrarias siguiendo el principio de coordinación y complementariedad con las instituciones involucradas en promoción exterior, incluido el Instituto Español de Comercio Exterior, con el objetivo de prestar el máximo apoyo a las empresas.

Esta hoja de ruta, que define las iniciativas concretas de promoción exterior, de apoyo a la internacionalización y de captación de inversiones, se resume en tres ejes básicos: aumentar la presencia de las empresas castellano-manchegas en el exterior; que las empresas incorporen en sus cuadros a directivos profesionales formados en comercio exterior y la promoción de Castilla-La Mancha como lugar de éxito de implantación de proyectos de inversión. Todos estos, entendemos, son factores claves de éxito.

Para su ejecución el IPEX ha puesto en marcha programas gracias a los cuales estamos logrando formar a más personas en comercio exterior, otros que están ejecutando acciones de internacionalización enfocadas a sectores específicos y un tercer bloque de medidas para apoyar a las empresas en cualquier fase de su proceso de inter-



* Consejero de Industria. Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

nacionalización, sean los inicios o la toma de decisiones para las que ya tienen una historia madura en el ámbito internacional.

Se trata, en definitiva, de que cada sector y cada empresa tengan en función de su tipología y características un programa de ayuda para la fase concreta de internacionalización en que se encuentren.

Además, el Plan es un documento dinámico que permite la incorporación continua de mejoras y adaptaciones en función de los cambios que se van produciendo dentro y fuera de Castilla-La Mancha.

Especial importancia concedemos en este tiempo a la atracción de empresas a nuestro territorio, aprovechando tanto la posición geo-estratégica que tenemos como el despliegue de infraestructuras de comunicación —autopistas, autovías, Alta Velocidad y aeropuertos— y telecomunicaciones que estamos realizando para ser la región mejor comunicada y mejor conectada de España.

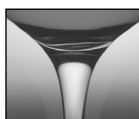
Para aprovechar este potencial, en marzo de este año quedó constituida la Agencia de Captación de Inversiones de Castilla-La Mancha, un organismo que prestará la máxima atención a la captación de empresas en los sectores más interesantes para nuestra región y cuya acción será prioritaria para el Gobierno.

Junto a las condiciones que citaba anteriormente, disponemos de otras ventajas competitivas como recursos humanos formados y disponibles y el máximo de ayudas al ser aún Región Objetivo 1 en la Unión Europea.

La constatación de todas estas ventajas es la instalación en Castilla-La Mancha de empresas internacionales de primera línea como General Electric, Hexcell, Vestas y Eurocopter en sectores punteros como la aeronáutica y las energías renovables entre otros.

Un dato ilustrativo al respecto es que fruto de estas nuevas palancas de valor y del atractivo de Castilla-La Mancha somos la región que más ha crecido en 2006 en inversión con un incremento del 1.207 por 100.

Con todo esto quiero poner de manifiesto una vez más que el Gobierno de Castilla-La Mancha apuesta claramente por la internacionalización en todas sus vertientes, consciente de que se trata de un factor clave para la competitividad de nuestras empresas y por tanto para el bienestar de los castellano-manchegos en la creencia de que la generación de riqueza debe contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas.



CASTILLA-LA MANCHA