



## MÁS DE UN CENTENAR DE EMPRESARIOS EN UNA JORNADA SOBRE COOPERACIÓN TRANSFRONTERIZA ENTRE ESPAÑA Y FRANCIA

*La CEN acogió el encuentro que buscaba respaldar proyectos y establecer uniones entre las empresas*

La Asociación Navarra de Empresas de Consultoría (ANEC), en colaboración con el Club CREA Aquitania y la Cámara Francesa de Comercio e Industria para el norte de España, organizaron el pasado jueves 24 de octubre el IV Encuentro Transfronterizo Navarra-Nueva Aquitania, con los objetivos de ayudar a establecer colaboraciones entre empresas para comercializar productos y servicios, ofrecer servicios de su contratación y desarrollar negocios empresariales juntos. El lugar escogido

para este encuentro empresarial fue la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN). Al acto, patrocinado por Laboral Kutxa, Credit Cooperatif (Crédito Cooperativo), Gobierno de Navarra y el Plan Internacional de Navarra (PIN), acudieron alrededor de 100 personas.

Luis Ciriza, presidente de ANEC, destacó que en 2016 ANEC y el Club CREA Aquitania firmaron un acuerdo de colaboración para favorecer la cooperación empresarial entre Aquitania y Navarra. Con este ya son cuatro los encuentros organizados. Ciriza señaló "el interés de respaldar proyectos y establecer uniones entre las empresas". Tras la intervención del presidente de ANEC, Christian Pellet, presidente del Club CREA, aseguró que el 90% del intercambio transfronterizo lo realizan las Pymes. "Tenemos que participar todos para

que los encuentros no desaparezcan", mencionó.

Asimismo, el cónsul de Francia en Bilbao, Yann Batterfort, relató que Francia es una región muy atractiva que ha invertido mucho en economía del conocimiento. Para finalizar la ronda de presentaciones, Mikel Irujo, director general de Relaciones Exteriores del Gobierno de Navarra, mencionó la existencia de cerca de 70 agrupaciones territoriales europeas. "Navarra participa de una serie de organismos e iniciativas de cooperación como la Comunidad de Trabajo de los Pirineos, la Conferencia de las Régions Peri-phériques Maritimes (CRPM) y Arco Atlántico, entre otras", comentó. Irujo argumentó que "la Comisión europea ha estimado que, si se consiguieran solventar los problemas mencionados anteriormente, en lo que es el intercambio.

## FRANCIA Y ALEMANIA, CLIENTES Y PROVEEDORES RESPECTIVAMENTE

Con el título "Situación económica en País Vasco y Navarra. Sectores en desarrollo", Félix San Martín, director International Trade Services de Laboral Kutxa, señaló que "la euro región Navarra, País Vasco y Nueva Aquitania está en una posición fuerte en cuanto a nivel de vida". En lo que se refiere al comercio, destacó que "Francia es el mejor cliente de España". San Martín también explicó que el primer proveedor para Navarra es Alemania, seguido por Francia. "Los franceses son un gran cliente y los alemanes grandes proveedores", dijo.

Pero, el tema central de la charla estuvo en la exposición de las fuerzas y debilidades de la economía española, englobando a Navarra y País Vasco. Como fuerzas, mencionó cómo el peso de la automoción en la economía española es muy grande. "Somos el segundo país, después de Alemania en producción de automóviles", comentó. En cuanto al empleo, San Martín mencionó que en la Comunidad foral el sector metalúrgico, el agroalimentario y el del automóvil son los más importantes. Otra fortaleza económica es el turismo, el cual se ha convertido en apoyo para la creación de empleo. "No podemos olvidar la fuerza que tiene el sector del turismo en lo que se refiere al PIB a nivel nacional", dijo.

Por último, entre las debilidades destacó la lucha política entre EE.UU. y China por situarse como pri-

mera potencia a nivel mundial, el Brexit en Reino Unido y los populismos que surgen en Europa. En referencia al sector automovilístico, San Martín insistió en la importancia de la transformación a un mundo más limpio. "El paso de la gasolina y el gasoil hacia lo eléctrico genera mucha incertidumbre a las empresas de este sector", recalzó.

## FRANCIA PROGRESA POR DEBAJO DE ESPAÑA

Karimo Kaba, director de Estudios Económicos ECOFI grupo BPCE, explicó que, en 2018, desde BPCE, señalaron tres factores que podían desestabilizar la economía mundial: proteccionismo, populismo y petróleo. "Estos factores siguen siendo

# SEINSA autofren

"Innovando en el desarrollo de las personas dinamizando su talento creativo"

**KITS DE REPARACIÓN PARA:**

- Pinza de disco de freno
- Bombín de freno y receptor de embrague
- Bomba de freno y embrague

**KITS DE FUELLES PARA:**

- Transmisión
- Dirección

**NUEVOS PRODUCTOS:**

- Kit de protección de amortiguador
- Kit de accesorios para freno de disco
- Kit de accesorios para freno tambor

**TecAlliance**  
TecDoc Inside

[www.seinsa.es](http://www.seinsa.es)

SEINSA es un servicio de SEINSA 2019-2020 5073 1990-2019

**SEGURIDAD INDUSTRIAL, S.A.** Tel. General: +34 948 30 40 31  
Eizguibel, s/n Fax: +34 948 30 42 86  
31638 EUOI (Navarra)  
ESPAÑA

e-mail: General: [seinsa@seinsa.es](mailto:seinsa@seinsa.es)  
e-mail: Exportación: [export@seinsa.es](mailto:export@seinsa.es)



estas reglas", comentó Lisarrague, que cree que este obstáculo está relacionado con el conocimiento de las empresas.

A continuación, Fernando Armendáriz, socio-director del Departamento de Derecho Internacional y Contratación de Arpa, explicó que su día a día consiste en asesorar sobre contratos internacionales, ayudar a empresas españolas que quieren salir y a empresas extranjeras que quieren implantarse en España. Para él el problema es más un tema psicológico. Asegura que a nivel de contratos las empresas pueden estar tranquilas, ya que no hay diferencias entre hacerlos entre empresas francesas, empresas españolas o hacerlo entre empresas francesas y españolas. "Todos mis clientes saben que el futuro está en la interna-

cionalización. El paso de salir cuesta mucho a las empresas", aseguró.

Asimismo, el director del Departamento Laboral de Arpa Olivier Izal expuso que el mayor obstáculo para las empresas es conocer la ley del derecho laboral. "Cuando una empresa sale ha de ir siempre en condiciones de seguridad", dijo. Por último, la mesa redonda terminó con la intervención del Gabinete de Abogados Sogeca, un grupo de asesores contables y fiscales con sedes en Hendaya, Burdeos y ahora París. Para Sogeca todo se basa en la confianza. "Aconsejamos la búsqueda de agentes que ayuden en toda la implementación del proyecto", insistieron. Para ellos, buscar a la persona adecuada que acompañe, con sentido común y asesore a la empresa es fundamental. \*

amenazantes hoy en día y lo seguirán siendo para 2020", mencionó. También aseguró que Francia es un país con una economía que resiste, más centrada a nivel nacional que en materia de exportaciones. "En términos de riqueza de la zona euro, Francia es la que más destaca", dijo. La región francesa tiene una creación de empresas fundamentalmente centrada en el sector servicios. Kaba señaló que "el poder adquisitivo de Francia ha aumentado debido a que el Estado recauda ahora menos impuestos, por las reivindicaciones de los chalecos amarillos". Esto les llevó a señalar que "en los próximos años los tipos de interés van a ser negativos. Y mientras no haya un lanzamiento a escala europea, Francia no crecerá", argumentó el director de Estudios Económicos ECOFIN.

En la misma línea, en comparación con España, Francia es un país que va a progresar por encima de Alemania, pero que no lo hará por encima de España. Karamo Kaba comentó que para que Francia progrese "es necesario que se produzca un relanzamiento fiscal". Por último, explicó a las personas asistentes a la charla, que los sectores que se deben observar son el sector de la automoción, el sector de la industria auxiliar, el sector de la metalurgia, el del papel y el sector textil. "Estamos

en una economía administrada. Ni los precios ni los tipos de interés están administrados", concluyó.

El miedo a operar fuera, la cultura, la psicología, la ley del derecho laboral y la falta de confianza, obstáculos para la cooperación transfronteriza.

La mesa redonda "Contratar agentes comerciales en Francia", moderada por Olga Irastorza, directora de Bihartean. Irastorza comenzó mencionando que "desde la Cámara de Comercio transfronteriza se quiere apoyar a las empresas y subrayo que la cooperación transfronteriza es posible". La obsesión de la Cámara es crear un espacio económico transfronterizo y que, a pesar de los frenos a los que se enfrentan las empresas, hay espacio para la cooperación transfronteriza. "Desde la cámara se ha acompañado a Pymes, micro Pymes y a centros transfronterizos", dijo Irastorza.

El tema principal de la mesa redonda fue la visión de la cooperación transfronteriza y cuáles son los frenos entre los territorios vecinos. En primer lugar, Irene Francés, subdirectora del Departamento Fiscal de Arpa Abogados Consultores, aseguró que en Arpa se han tenido que desarrollar a la fuerza en temas internacionales y de personal. Señaló que el mayor obstáculo para las

empresas es el miedo y desconocimiento a operar en otro país.

A nivel administrativo, ejemplo de ello es la nueva orden foral en la que se regulan las condiciones de presentación de un modelo 047 que se aplica a los trabajadores transfronterizos. Este modelo, que hasta ahora se presentaba de forma física, ahora se va a tener que hacer de manera telemática. "En teoría agiliza el proceso, pero a la hora de presentarlo debemos tener un número de identificación fiscal en España, un certificado de la fábrica nacional de moneda y timbre en España o en su defecto colaborar con un despacho en España que te lo presente", aseguró Francés. "En Arpa nos encontramos con casos de empresas que trabajan en Francia, de empresas que quieren enviar trabajadores a Francia y en el caso contrario", explicó. No hay que tener miedo a operar fuera, pero sí hay que ser prudentes.

En segundo lugar, intervino Jean Lisarrague, director del Gabinete de Abogados Lisarrague, quien señaló que el principal obstáculo para el francés es el cultural. "El IVA en Francia y en España es muy similar, pero el nivel de administración de Francia no se comprende muy bien en España, porque no se entiende. Muchas veces, por falta de conocimiento, los países no han bajado