

EL CAMINO DEL ESTE

LA RENTABILIDAD DE LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACION

MARIANO MARAVER.

Secretario General de ACEX (Asociación para la Cooperación Española en el Exterior).

La internacionalización de las empresas españolas de producción o distribución de productos de gran consumo —al igual que ocurre con otros muchos sectores— es extremadamente reciente, y apenas si ofrece datos suficientes y experiencia acumulada para realizar un análisis ponderado de sus resultados.

La economía española solo comenzó a involucrarse realmente en procesos de internacionalización a partir del ingreso en la Comunidad Europea, favorecida por una doble coincidencia: El drástico cambio de escenario que suponía la incorporación al proceso de integración europea y el propio proceso interno de modernización de estructuras y fuerte crecimiento económico.

Ambos factores han supuesto ya —al margen de los desequilibrios estructurales todavía existentes y la delicada situación coyuntural de la economía europea en la actualidad— una verdadera “revolución” interna en España, cuyas consecuencias solo se valoran todavía desde referentes inmediatos, que necesitarán del reposo del tiempo para analizarse en su más amplia dimensión.

Una revolución que, desde la vertiente que nos interesa ahora, relativa a las iniciativas de internacionalización, se ha visto sacudida también por un tercer factor añadido: el cambio de sistemas políticos y económicos en el Este de Europa.

El derrumbe de los sistemas políticos y económicos de los países del Este y la nueva configuración de fronteras —sin olvidar la reunificación alemana— han incorporado, inevitable-



mente, nuevas expectativas para el proceso paralelo de integración económica y política en los países de la Comunidad Europea, al tiempo que nuevas expectativas de negocio y crecimiento económico en el bloque occidental pensando en sus vecinos de Europa oriental.

España se está viendo obligada, por tanto, a compatibilizar un triple reto: modernizar sus propias estructuras internas, reforzar posiciones dentro de la CE y converger hacia los países más avanzados dentro de la Comunidad, y, al mismo tiempo, no

perder el tren del Este, compitiendo en este último empeño con sus propios socios comunitarios.

La internacionalización comunitaria de la economía y las empresas españolas debe compatibilizarse, en este nuevo escenario, con el objetivo de abrir brecha en los emergentes mercados del Este, porque la toma de posiciones en la situación actual —mercados desorganizados, economía regresiva, cambio de estructuras....— resultará, sin duda, decisiva para el reparto de papeles y poderes en un futuro inmediato.

Hay que llegar a tiempo, pero, además, hay que llegar de buena manera, sin dejarse deslumbrar por falsas apariencias de negocio fácil y rentabilidad inmediata, descartando cualquier tentación especulativa, pensando siempre que ahora es el momento de sembrar, de echar raíces



con la mirada puesta en el medio y largo plazo.

MERCADO DE FUTURO

Las empresas españolas, especialmente en los sectores de producción y distribución de productos de gran consumo, tienen en el Este de Europa un nicho potencial de mercado muy interesante para cualquier estrategia de internacionalización, mas aún cuando resultan evidentes las dificultades de crecimiento en los mercados internos de la Comunidad Europea.

Con la misma evidencia, se constata el elevado riesgo que pueden suponer las "aventuras" solitarias en los países del Este, cuya complejidad política, económica y social sigue contando con una fuerte componente de duda e inestabilidad.

Pero para enfrentarse a ese riesgo existen instrumentos válidos, entre los que habría que incluir, en primer lugar, la posibilidad de utilizar instrumentos comunes de estudio, asesoramiento y búsqueda de oportunidades de negocio.

Con ese objetivo se constituyó, a mediados de 1992, la Asociación para la Cooperación Española en el Exterior (ACEX), bajo el impulso de una veintena de empresas españolas, que incluye una amplia representación de industrias agro-alimentarias, de distribución comercial, de productos de gran consumo no alimentarios, y de servicios de todo tipo.

ACEX se constituyó, además, enmarcada en iniciativas previas de ámbito universitario, mediante una colaboración muy estrecha entre el Instituto de Europa Oriental, que promueve y gestiona la Universidad Complutense de Madrid.

Con esta base de partida, la labor desarrollada por ACEX en los últimos meses permite ya ofrecer un primer y tímido balance, de cuyos resultados se desprende, al menos, la oportunidad y la rentabilidad de una Asociación como esta, cuya última finalidad es allanar a las empresas españolas el camino hacia el Este.

Desde la Asociación, se han establecido ya puentes de comunicación permanentes con todas aquellas instituciones que generan oportunidades de negocio en el Este de Europa, como la propia Comisión Europea o el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

En el primer caso, la Comisión Europea —como órgano ejecutivo de la CE— resulta decisiva para conseguir el acceso a licitaciones y actuaciones concretas de comercio exterior,

a través de los programas de ayuda alimentaria, o de apoyo técnico a países del Este de Europa, a través de los programas PHARES y TACIS, que cuentan con financiación o apoyo comunitario y cuya ejecución se disputan las empresas de la propia Comunidad.

Por su parte, el acceso a las condiciones especiales de financiación que gestiona el BERD son igualmente decisivas para la viabilidad de proyectos de inversión en el Este de Europa, teniendo en cuenta que este banco internacional puede conceder préstamos en muy buenas condiciones para cubrir, en principio, hasta un 35% de la inversión prevista.

Asimismo, ACEX constituye ya un punto de encuentro permanente entre la oferta de las empresas españolas hacia el Este y la demanda de los países de Europa oriental, cuya necesidad de productos y servicios no siempre encuentra la fluidez y la información necesaria.

Los Gobiernos y las administraciones públicas de los países del Este reciben, desde que se inició el proceso de cambios políticos y económicos, multitud de presiones "ofreciendo" productos. Vender rápido para rentabilizar de forma inmediata.

En ese terreno, la oferta supera ampliamente a las posibilidades de la demanda. Pero cuando se trata de penetrar con ánimo de invertir y permanecer, la receptividad es siempre mucho mayor y ahí es donde, con toda seguridad, se obtendrán las mayores rentabilidades.

Por eso, desde España, iniciativas como la asumida por las empresas que se agrupan en ACEX pretenden actuar con visión de futuro, aglutinando producción, distribución y servicios.

Todo ello, sin olvidar también que un instrumento como ACEX está resultando ya muy válido para abrir oportunidades de negocio en otras áreas del mundo, sin limitarse exclusivamente al conjunto de países de Europa Oriental. □