

“Ya tenemos preparada la nueva hoja de ruta que marcará el trabajo de nuestras instituciones y del propio Consejo además del calendario para consensuar el nuevo modelo”, explica el presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Manuel Teruel, que va a promover una ley de Cámaras “al margen de los avatares políticos”. La viabilidad futura pasa, a su juicio, por ofrecer una ges-

ción eficaz de racionalización de servicios y recursos “y analizar el coste económico que tienen y cómo se financian”. Explica Teruel que no está “programado para cerrar Cámaras o despedir a trabajadores”, al mismo tiempo que asegura haber hablado ya “con algunas grandes empresas que me han confirmado que seguirán colaborando con nosotros”.

**Manuel Teruel, presidente del Consejo Superior de Cámaras**

## “Las Cámaras tendrán que implantar el copago para poder ofrecer determinados servicios”

■ Ana Sánchez Arjona

— **¿Cómo ha vivido estos dos meses desde qué accedió al cargo?**

— Con ilusión, compromiso y mucho trabajo. En menos de un mes, hemos mantenido reuniones con diferentes representantes del Gobierno central. Con el titular de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, con la vicepresidenta segunda y ministra de Economía y Hacienda, Elena Salgado, con el Ministro de Educación, Ángel Gabilondo, y con la Secretaria de Estado de la Función Pública, Consuelo Rumi. En todos hemos encontrado una disposición muy receptiva y de colaboración ante la nueva situación por la que atraviesan las Cámaras de Comercio, después del decreto que ha modificado su financiación. Elena Salgado, incluso, se ha comprometido a coordinar con los distintos Ministerios la cofinanciación de determinados servicios, cuyo coste, en parte, deberá ser asumido por las propias empresas beneficiarias y, por otra, por los diferentes Ministerios.

En paralelo, ya tenemos preparada la nueva hoja de ruta que marcará el trabajo de las Cámaras y del propio Consejo en los próximos meses. Es un programa de trabajo, en que se ha establecido la estrategia y el calendario para construir y consensuar el nuevo modelo de Cámaras.

— **¿Tiene ya más o menos claro cuál va a ser la estrategia financiera para que las Cámaras puedan continuar con su trabajo?**

— Ahora mismo nos encontramos en una situación en la que se diferencian claramente dos fases. Una primera hasta 2013, en la que parte de la financiación está garantizada y otra a partir de esa fecha, en la que los ingresos están en el aire. Por ello, nuestra estrategia se dirige en dos direcciones. Por un lado, promover una Ley de Cámaras, en la que vamos a buscar un amplio consenso con organizaciones empresariales, partidos políticos y administraciones públicas para que sea un texto normativo que perdure en el tiempo, al margen de los avatares políticos. Pero, hasta que esa Ley esté aprobada y empiece a funcionar, tenemos que sobrevivir y la forma de hacerlo es modernizando nuestras estructuras, metodologías y servicios, haciendo a las Cámaras más eficientes y buscando otras fórmulas de cofinanciación pública para determinados servicios, a través de encomiendas de gestión y otros acuerdos puntuales.

— **Usted habló de copago en su investidura ¿Cómo va ese tema?**



AL TIMÓN

Manuel Teruel es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza y, desde el 3 mayo de este año, presidente del Consejo Superior de Cámaras. Es además el máximo responsable de la Cámara de Zaragoza

desde 2002, presidente de la Fundación Basilio Paraíso, institución que apoya a las pymes familiares y promueve empresas centenarias y de la Fundación Empresa-Universidad de Zaragoza, entre otros cargos. Cuenta con

una dilatada experiencia empresarial fundamentalmente en el impulso a la internacionalización y está al frente, como presidente ejecutivo, de Taimwaiser, compañía que exporta el 100% de su producción al exterior.

— Como antes ya le he comentado, el trabajo de modernización ha comenzado ya y en esta tarea estamos revisando y catalogando la totalidad de los servicios y recursos para

ver el coste económico que tienen, cómo se financian y si realmente responden a necesidades reales de las pymes. Una vez acabado este análisis, vamos a programar e implan-

tar un modelo de gestión empresarial y de eficiencia. Los receptores de estos servicios tendrán que pagar también una parte de su coste, porque, como está demostrado, lo gratuito no se valora. El resto habrá que financiarlo con otro tipo de aportaciones que aún están por definir, así como con la encomienda de aquellos servicios que acordemos con las Administraciones, encaminados a potenciar la internacionalización, la innovación, la formación y gestión financiera, sobre todo de las pymes, así como el apoyo destinado a los emprendedores.

— **Los pronósticos de que pueden desaparecer el 50% de las Cámaras, ¿los comparte a día de hoy o es algo más optimista?**

— Creo que es prematuro adelantar si van a desaparecer o no Cámaras de Comercio. Lo primero que tenemos que hacer es refundarnos, reubicarnos en el nuevo escenario y en la nueva realidad. Revisar los servicios y procesos y utilizar la eficiencia y las sinergias y valores que ofrece nuestra red de Cámaras. Como ya transmití el día de mi elección, no estoy programado para cerrar Cámaras o despedir trabajadores, el compromiso que he adquirido como presidente del Consejo es transformar las Cámaras, modernizarlas, vincularlas a las necesidades reales del tejido productivo y mantener los puestos de trabajo y los servicios, sobre todo a las pymes, que son las que más nos necesitan en estos momentos difíciles.

— **¿Ha hablado ya con las grandes empresas para saber si seguirán pagando la cuota?**

— En estos momentos estamos aún analizando y estudiando posibles fórmulas de colaboración, que no hemos concretado todavía. En todo caso, con algunas de las grandes

**“Estamos elaborando un programa de trabajo en el que se establece la estrategia y el calendario para construir y consensuar el nuevo modelo de Cámaras”**

empresas con las que he tenido la posibilidad de hablar me han confirmado su intención de seguir colaborando con las Cámaras. A una multinacional, lógicamente, no le vamos a ofrecerle un espacio en uno de los 98 viveros que actualmente tenemos en todo el territorio nacional, pero sí podemos garantizar su presencia en una alta reunión institucional o apoyarla en sus contactos y estrategias en el exterior, a la vez de aprovechar sus experiencias

para las empresas de menor dimensión y con vocación exportadora estable.

— **Una de las grandes labores de las Cámaras es el apoyo a la internacionalización, ¿se puede seguir manteniendo con la misma intensidad?**

— Estoy convencido de que no sólo mantendremos la misma intensidad, sino que mejorará en calidad y eficiencia. La experiencia de 125 años que acumulan las Cámaras de Comercio en este área, así como el conocimiento y saber-hacer de los más de 500 profesionales de la red cameral que se dedican única y exclusivamente al asesoramiento de empresas en su aventura en el exterior, no se puede echar en saco roto. Por ponerle ejemplos prácticos, le diré que, anualmente, las ochenta y ocho Cámaras de Comercio organizan más de 1.700 actividades de promoción exterior en 125 países y en torno a 35.000 empresas participan en estas acciones. A través del Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), en torno a 2.700 pymes, sin ninguna experiencia en mercados exteriores, se han convertido en exportadoras habituales.

Otro ejemplo lo constituye el programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales, que ha ayudado, en un solo año, a numerosas pymes exportadoras a conseguir adjudicaciones de concursos internacionales que superan los diez millones de euros. ¿Cree usted que las empresas o las propias Administraciones van a dejar que desaparezcan estos servicios? Estoy convencido de que no.

— **Usted mismo es presidente de Tamwaiser, una empresa con clara presencia exterior. La internacionalización es su fuerte, no me equivoco ¿verdad?**

— No se equivoca en absoluto. Para que se haga una idea, no vendemos nada en España desde hace catorce meses y exportamos el 100% de nuestra producción.

Mi experiencia, como empresario a pie de obra, me ha demostrado que quien se refugia en su minúsculo mercado, acaba perdiéndolo y con él la continuidad de la empresa. En este sentido, quiero dejar bien claro que el apoyo que he recibido de las Cámaras de Comercio ha sido vital en el proceso de internacionalización de mi empresa.

— **¿Qué le parece la reforma de la negociación colectiva aprobada por el Gobierno?**

— Actualmente, el mercado laboral es un fiel reflejo de las dificultades por las que está atravesando la economía española y confirma la necesidad de adoptar medidas que sirvan para resolver nuestras carencias de confianza y competitividad.

Desde las Cámaras de Comercio abogamos por políticas que generen un marco estable de relaciones laborales y estimulen la competitividad de las empresas para mejorar la productividad. Pero esto no nos corresponde a nosotros y somos rigurosamente respetuosos con los agentes legitimados para ello y con las decisiones que finalmente se adopten al respecto.

— **¿Necesitamos más reformas para empezar a crecer y crear empleo o profundizar en las que ya están aprobadas?**

— Actualmente se están haciendo reformas, aunque necesariamente habrá que avanzar más. Desde las Cámaras de Comercio veríamos con muy buenos ojos que se consensuaran los ajustes y reformas necesarias para que España no deje de ocupar la posición que todos deseamos para salir cuanto antes de la crisis y generar riqueza, confianza y bienestar.