

**JAVIER CAMO**

DIRECTOR GERENTE DE ARAGÓN EXTERIOR (AREX)

# «Hay que tomarse en serio a EE. UU., estar vigilantes y buscar mercados alternativos»

## Acaba de ponerse al frente de AREX: ¿cómo pueden ayudar más a las empresas a exportar?

En dos vertientes: apoyando su internacionalización y captando inversión extranjera. Tenemos una buena red de consultores internacionales, presencia en ferias y misiones directas o inversas y damos una atención muy personalizada. ¿Es uno de sus objetivos visibilizar más la labor que presta AREX? Habría que conseguir que más empresas exportasen de las más de 100.000 que tenemos y lograr incrementar esas más de 4.300 que han exportado de forma regular este último año, y que han crecido un 12% desde 2019. Son aquellas que desde Aragón llevan exportando más de 4 años por encima de los 50.000 euros.

## ¿Incorporará algún otro servicio?

Lo que se pretende es aumentar el valor añadido de nuestras acciones. Con la combinación de la inteligencia de mercados y la inteligencia artificial. Se trata de que un algoritmo pueda analizar todas las variables geopolíticas socioeconómicas, sanitarias, arancelarias y portuarias, y en función de dicho cálculo tomar las mejores decisiones. Por ejemplo, si viene una crisis del porcino y un determinado país no puede consumir y producir de motu propio y tiene que comprar este producto, saber que ahí se abre un nicho de mercado. Tendremos una herramienta que nos va a ofrecer modelos predictivos que puedan ayudar a la toma

de decisiones a las empresas. Y ese es el objetivo y que la herramienta esté disponible en el menor tiempo posible.

## Trump no para de anunciar aranceles también para Europa ¿cómo impactarán en Aragón?

Estados Unidos es líder en el mundo y hay que tomarse muy en serio cualquier anuncio que haga. Dicho esto, tenemos que ser prudentes, estar vigilantes y buscar mercados alternativos que ofrecer a las empresas.

## Pero, ¿de qué modo va a afectar?

Hay que ser prudentes mientras esos anuncios no se materialicen. Los datos de exportaciones hasta noviembre comparados con los de 2023 nos hablan de exportaciones desde Aragón a Estados Unidos por valor superior a 209 millones e importaciones por 149. Es decir, que el 83% de la exportación de Aragón se queda dentro de Europa y el 16% sale fuera. Por tanto, prudencia y vamos a esperar a ver cómo queda. Esto no es nuevo. Ya ocurrió con el mandato anterior de Trump. Las políticas arancelarias no benefician a nadie.

## ¿No cree que al final lo acabará pagando el consumidor?

Hay que esperar. No es lo mismo un arancel del 15% que del 25%. Entonces vamos a ver. Tendrá probablemente resultados en la inflación de EE. UU., pero no solo cuenta lo que haga Trump. Por ejemplo Canadá ya ha dicho que va a gravar el vino de EE. UU. Si se llega a materializar, puede hacer



Javier Camo, en las oficinas de AREX en Expo Zaragoza. RUBÉN LOSADA

que Canadá importe menos vino de allí y esto deja un hueco en el mercado canadiense que puede ser una ventaja para otros.

## El vino de Aragón ¿podría sufrir?

El vino está en séptimo lugar del ranking, pero los datos de exportación de 2024 –se conocerán mañana incluido diciembre– indican que en los once primeros meses lo que más exportó Aragón a EE. UU. son bienes de equipo para la industria, alimentos, manufacturas y bienes de consumo duradero como electrodomésticos.

## ¿Podría resentirse aún más las ventas de coches?

En el ranking de los 50 primeros países a los que Aragón exporta

material de automoción, Estados Unidos aparece en el puesto número 28. Por tanto, tenemos que centrarnos no solo en EE. UU. sino en el resto de los mercados. Es verdad que Alemania por su situación ha reducido la compra, el Reino Unido o Italia también. Estamos en un periodo valle en producción por esta transición al vehículo eléctrico, pero tenemos que ser pacientes porque ha habido anuncios muy importantes como el de la gigafactoría que va a fortalecer toda la industria.

## ¿Aragón podrá salir indemne de esta guerra comercial?

Hasta que no se aplique no se va a saber pero los primeros perju-

## Prudencia

«Vamos a esperar a ver cómo queda lo de los aranceles. El 83% de lo que exporta Aragón se queda dentro de Europa»

## Tema

«China es un mercado estratégico pero no debemos poner el foco en un único mercado sino mirar también a Oriente Medio, la costa oeste de Latinoamérica, África o Japón»

## Balance del año

«En 2024, las exportaciones aragonesas quedarán un poco por debajo de las de 2023, sobre todo por la automoción»

dicados serán los americanos. Desde AREX lo que hemos de hacer es ver qué huecos de mercado podemos aprovechar y ponerlos a disposición de las empresas.

## ¿Hay que mirar más a China?

Es obvio que es un mercado estratégico, pero no debemos de poner el foco en un único mercado. También ha crecido la exportación aragonesa a países de Europa del Este, Oriente Medio, los de la costa oeste de Latinoamérica, África o Japón, Filipinas, mercados que han crecido mucho.

## ¿Será 2024 un buen año para Aragón en exportaciones?

A falta de conocer los datos de diciembre, quedarán un poquito por debajo de 2023, pero fundamentalmente por el sector automoción, ya que hemos tenido un crecimiento del 13,6% en manufacturas, del 12,7% en bienes de consumo duradero, alimentación... Por tanto, si excluyésemos los coches, Aragón este año tendría un crecimiento neto superior al 3%. Aún así, vamos a superar los 16.000 millones en ventas al exterior. Creo que nos separarán unos 500 millones de los 17.000 con que cerró 2023.

M. LLORENTE