



## Comercio exterior

Las 87 Cámaras de España, a través del Plan Cameral de Promoción de Exportaciones, invierten cada año más de 90 millones de euros para fomentar la internacionalización de las empresas, especialmente de las pymes. La Cámara de Vigo destinó en 2007 el 42% de su presupuesto a "Estudios y asistencia técnica al comercio". En este capítulo se incluyen todas las acciones en el exterior –como son la asistencia a ferias, misiones comerciales, encuentros empresariales o misiones inversas-, en las que participaron más de 600 empresas.

Esta labor de promoción internacional no sería posible sin la colaboración de otros organismos, principalmente de la Consellería de Innovación e Industria de la Xunta de Galicia. A través de la Dirección Xeral de Promoción Industrial e da Sociedade da Información, la Consellería co-financia, junto con el resto de Cámaras de Comercio gallegas, el Plan de Fomento de las Exportaciones gallegas (FOEXGA). Este importante instrumento de actua-

ción permite que las empresas puedan acceder a mercados de los cinco continentes en condiciones muy ventajosas. Desde su nacimiento, en el año 92, las Cámaras contabilizan más de 14.000 participaciones de empresas. Gracias a él se ha conseguido una mayor diversificación -tanto sectorial como geográfica- de las exportaciones, incorporando nuevos mercados y productos.

Otros colaboradores en estas acciones de la Cámara de Vigo han sido el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

### **C@bi y C@sce**

El departamento de Promoción Económica atendió, en 2007, casi un centenar de consultas específicas sobre comercio exterior. Para dar respuesta a estas demandas, la institución dispone de los servicios C@bi y C@sce.

El C@bi es un programa de las Cámaras de Comercio que proporciona a la empresa la información que sobre comercio exterior existe en Internet. El servicio es prestado por personal de la Cámara específicamente formado en el C@BI que cuenta, por un lado, con una guía clasificada temáticamente de alrededor de 1.000 páginas web útiles especializadas en comercio exterior y, por otro, con una metodología específica que optimiza la búsqueda y localización de información. La guía se encuentra permanentemente actualizada por una serie de expertos en esta materia, y cuenta con acceso a bases de datos de especial interés.

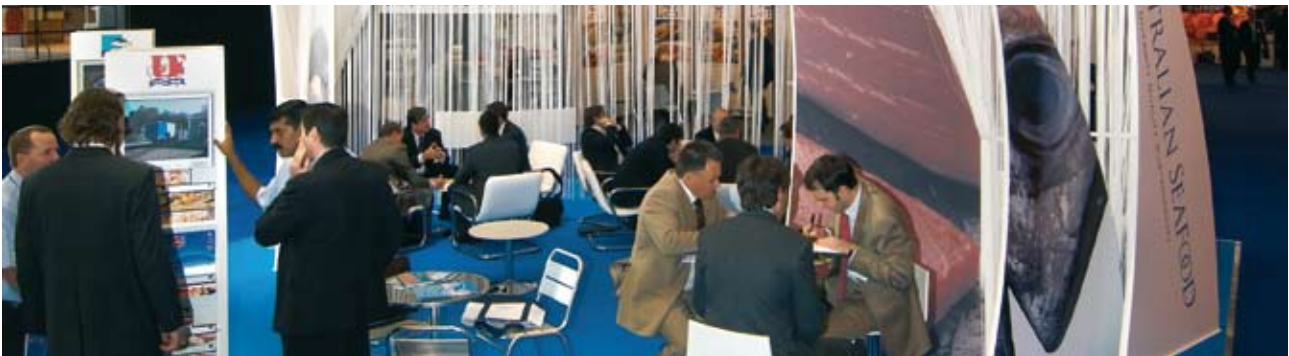
En resumen, este servicio facilita información sobre países (geografía y

economía), normativa vigente, cultura empresarial y de negocios, proyectos, concursos y licitaciones internacionales, comercio electrónico, sectores de producción y estadísticas.

Por su parte, el C@asce es un servicio de consultoría en comercio exterior. Gracias a él, la Cámara ofrece respuesta a las consultas más frecuentes en la operativa y gestión del comercio internacional. Su ventaja es que faculta a la propia empresa para resolver directa y fácilmente sus consultas apoyándose en una base de preguntas y respuestas, previamente elaboradas y disponible en Internet.

El servicio ofrece a la empresa las respuestas a cuestiones sobre temas diversos, en especial sobre:

- Incoterms
- Transporte y logística
- Circuitos administrativos y documentación
- Política aduanera y fiscalidad internacional
- Medios de pago
- Contratación internacional
- Cobertura de riesgo comercial
- Apoyo a la exportación
- Post-venta
- Otros



## Participación en ferias

### Participación en la feria Seafood Processing Europe

Bruselas, Bélgica

Fechas: 23 al 26 de abril

Sector: maquinaria, equipos y servicios para los productos del mar

Nº de empresas inscritas: 11 y la Autoridad Portuaria de Vigo

La décima edición del certamen dedicado a maquinaria para el procesado de pescado contó en esta ocasión con 200 expositores de 22 países y cinco

pabellones nacionales. La Cámara de Vigo facilitó la participación de 11 empresas en un stand de 176 metros cuadrados. Como viene sucediendo en las últimas ediciones, las firmas presentes se mostraron muy satisfechas por los contactos realizados durante el salón y la mayoría aseguraron estar dispuestas a volver a Bruselas en la próxima edición.

### Participación en la feria Alimentaria

Lisboa, Portugal  
 Fechas: 27 al 30 de mayo  
 Sector: alimentación y maquinaria, equipos y servicios para alimentación  
 Nº de empresas inscritas: 11  
 Co-organizado con la Cámara de Ourense

Un año más, las Cámaras de Ourense y Vigo estuvieron presentes en Alimentaria con once empresas que presentaron sus productos en la capital portuguesa. El salón alcanzó su novena edición y agrupó, en 40.000 metros cuadrados de superficie, una extensa oferta de alimentación, bebidas, frutas y legumbres frescas, productos congelados y refrigerados, carnes, dulces y maquinaria para la industria. Según los datos de la organización, participaron más de 2.000 marcas y recibió la visita de 34.000 personas, entre las que se encontraban un centenar de compradores de las principales cadenas de distribución de Brasil, Angola, Mozambique y Cabo Verde. El expositor de las Cámaras, de 180 metros cuadrados, fue uno de los más destacados, y el 85% de los expositores gallegos afirmaron ver cumplidos sus objetivos.

#### **Participación en la Feria K** Düsseldorf, Alemania

Fechas: 24 al 31 de octubre  
 Sector: plástico  
 Nº de empresas inscritas: 4

El plástico y el caucho son los productos centrales de esta feria en la que participaron empresas de bandas transportadoras, piezas y moldes para diversos sectores. El hecho de que se celebre cada tres años hace que sea mayor el interés por participar, lo que provocó la presencia de 3.130 sociedades y 242.000 visitantes profesionales de 100 países. La representación gallega tiene, a raíz de esta acción, altas posibilidades de conseguir nuevos clientes.

#### **Participación en la Euromold**

Frankfurt, Alemania  
 Fechas: 5 al 8 de diciembre  
 Sector: moldes  
 Nº de empresas: 9  
 Acción apoyada por ICEX

La feria Euromold contó en esta ocasión con 1.654 expositores y más de 60.000 visitantes profesionales de 83 países. Su celebración coincidió con la de la feria K, en Dusseldorf, por lo que las visitas de profesionales descendieron levemente a favor del públi-

co en general. Los moldistas presentes con la Cámara notaron una cierta recuperación del mercado alemán, y destacaron las posibilidades que, a raíz de esta acción, se han abierto con nuevos clientes. La acción contó con el apoyo del Instituto Español de Comercio Exterior.

#### **Participación en la Turntec**

Frankfurt, Alemania  
 Fechas: 5 al 8 de diciembre  
 Sector: mecanizado / torneado  
 Participación institucional

Turntec es una la feria internacional de piezas torneadas y tecnología de fresado y torneado. Por su especialización, está enfocada al subsector de decoletaje y mecanizado de precisión. Abarca, en este abanico, desde las materias primas a los tornos, pasando por las herramientas, accesorios y productos finales. Dado que Alemania es un gran consumidor de este tipo de piezas y la fabricación en este país es más costosa que en España, la Cámara quiso estar presente con la Bolsa de Subcontratación de Galicia. En el stand informativo se recogieron numerosas consultas que fueron enviadas posteriormente a las empresas.

## Visitas a ferias

#### **Visita de profesionales a la feria International Boston Seafood Show**

Boston, EEUU  
 Fechas: 10 al 14 de marzo  
 Sector: productos del mar  
 Nº de empresas: 9

Las nueve empresas gallegas participantes, la mayoría de Vigo, no quisieron perder la oportunidad de visitar la feria Seafood de Boston, la más im-

portante de Estados Unidos en su clase. Para la Cámara, el certamen es interesante en la medida en que facilita el acceso al mercado norteamericano, en este caso, de firmas que centran su negocio en el pescado congelado. Los participantes pudieron contactar con distribuidores para sus productos.

#### **Visita a la feria European Seafood Exposition**

Bruselas, Bélgica

Fechas: 23 al 26 de abril  
Sector: productos del mar  
Nº de empresas: 71

La feria por excelencia de productos del mar recibió la visita de 71 empresas gallegas gracias a la organización de la Cámara, que por undécimo año consecutivo estuvo en la capital belga. En esta edición participaron como expositoras unas 1.600 empresas de 75 países con 56 pabellones nacionales o regionales. Visitar la feria permite acercarse a innovaciones, creaciones originales y nuevos desarrollos tecnológicos en la elaboración de los productos del mar. Una de las tendencias marcadas por el Salón es el impulso creciente de los precocinados de todo tipo y los semielaborados que requieren poco tiempo de preparación. Los datos estadísticos avalan el incremento de las exportaciones gallegas de pescados y moluscos. Por este motivo la Cámara considera que es de vital importancia asistir a esta feria, un auténtico centro de compra-venta donde los productos gallegos han ganado peso en los últimos años.

### Visita a la feria Seafood Russia

Moscú, Rusia  
Fechas: 5 al 7 de junio  
Sector: productos del mar  
Nº de empresas: 10

Esta pequeña feria moscovita está considerada como la más importante del país en su área. Pese a que solo cuenta con 125 expositores, la presencia de distribuidores rusos con alto poder de compra la hace sumamente importante para los intereses gallegos. Entre otras conclusiones, los participantes constataron que el consumidor de ese país prefiere pescados blancos y productos con una buena relación calidad

/ precio (como merluza hoki, calamar, pota, pulpo, mejillón, etc).

### Visita a la feria Intersolar

Freiburg, Alemania  
Fechas: 21 al 23 de junio  
Sector: energía solar  
Nº de empresas: 13

El nuevo Código Técnico de la Edificación obliga a las nuevas viviendas o a las rehabilitadas a disponer de paneles solares para el calentamiento del agua. Esta circunstancia unida a otras muchas, ha puesto de actualidad la energía solar y ha hecho que la asistencia a esta feria especializada haya sido tan numerosa. Un total de 13 pymes dedicadas a la instalación de paneles, diseño de proyectos, energía solar térmica, ingeniería, consultoría ambiental y transformación metálica viajaron con la Cámara a Friburgo para asistir a este Salón, del que obtuvieron buenos resultados a juzgar por la valoración posterior.

### Visita a la Feria K

Düsseldorf, Alemania  
Fechas: 24 al 31 de octubre  
Sector: plástico y caucho  
Nº de empresas: 12

Complementando la participación agrupada, otras 12 pymes visitaron la feria con diferentes objetivos: para encontrar materia prima más barata que les permita producir a precios más competitivos; para conocer máquinas con las que conseguir una mayor productividad; informarse sobre las últimas tecnologías o comprobar la posición de empresas similares en el mercado. Estas metas

fueron ampliamente cubiertas en esta acción, según la valoración que los responsables realizaron al finalizar la visita.

### Visita feria China Fisheries & Seafood Expo y a empresas en Dalian

Fechas: 3 al 10 de noviembre  
Sector: pescado y maquinaria para procesado  
Nº de empresas: 22

Por primera vez, las empresas pudieron realizar con la Cámara una visita a la feria China Fisheries & Seafood Expo, un certamen en el que estuvieron representadas empresas envasadoras, de cría, productoras de aditivos, fabricantes de maquinaria y transformadoras, entre otras. El Salón es el único de China dedicado especialmente a los productos del mar, y contó con expositores de 50 países. Las pymes gallegas también pudieron conocer el puerto de Dalian durante esta acción.

### Visita a la feria Marintec

Shanghai, China  
Fechas: 27 a 30 de noviembre  
Sector: naval  
Nº de empresas: 10

Alemania encabezó la presencia internacional en este Salón en el que participaron 1.100 empresas. Las firmas gallegas aprovecharon la visita para buscar colaboradores que les permitan penetrar en el mercado chino. En colaboración con la oficina del IGAPE en Shanghai, la delegación realizó una visita a Shanghai Waigaogiao Shipbuilding Co., Ltd, un astillero que ocupa nada menos que 2,1 millones de metros cuadrados.



## Misiones comerciales directas

### Misión comercial a Costa Rica y Panamá

Fechas: 10 al 17 de febrero  
Sector: multisectorial  
Nº empresas: 11

Empresas de vinos, materiales de construcción y conservas aprovecharon esta acción para acercarse a estos dos mercados. La depreciación del euro frente al dólar dificulta, en este caso, las operaciones con estos países. Frente a ello, y en el caso de Costa Rica, los productos gallegos se están beneficiando de la existencia de una importante infraestructura turística que demanda servicios para atender a los viajeros, muchos de ellos procedentes de Estados Unidos y con un importante poder adquisitivo. En lo que respecta a Panamá, los bodegueros gallegos se plantean el reto de competir con vinos de este continente, fundamentalmente de Chile.

### Misión comercial a Guatemala, El Salvador y Nicaragua

Fechas: 3 al 11 de marzo  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 5

Empresas de bandas transportadoras, maquinaria, consultoría y conserveras participaron en esta misión en la que

la Cámara contó con la ayuda de las Oficinas Comerciales de España en el exterior. En los últimos años, Galicia ha conseguido incrementar paulatinamente su presencia en Centroamérica a través del establecimiento de acuerdos comerciales con empresas locales. Los productos derivados de la pesca cuentan con una gran aceptación en estos tres países, por lo que cada año son más las empresas de alimentación interesadas en abrir nuevos mercados.

### Misión comercial a Rumanía

Fechas: 20 al 23 de marzo  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 17

Junto con Bulgaria, Rumanía es uno de los países del Este de Europa recién incorporados a la UE. Esto es, por sí solo, un aliciente para acercarse comercialmente a este Estado. Como consecuencia, la misión comercial se convirtió en una de las más importantes del año en cuanto a número de participantes, en su mayoría empresas de venta de pescados y mariscos congelados, construcción, sector textil, piedra natural y consultoría. La Cámara considera que el país ofrece excelentes oportunidades para la venta de equipos industriales y transferencia de tecnología.

### Misión comercial Italia

Fechas: 13 al 16 de mayo  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 8

Italia lleva diez años en el punto de mira de la Cámara de Vigo. Fruto de este esfuerzo continuado a través de la organización de misiones comerciales, las convocatorias tienen una gran acogida, especialmente entre los productores de pescados y mariscos. De hecho, Italia es el segundo país receptor de las exportaciones gallegas de productos del mar. En esta misión comercial participaron empresas de los sectores textil, el transporte y la energía.

### Misión comercial a Eslovenia, Croacia y Bosnia

Fechas: 20 al 26 de mayo  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 11

La Oficina Económica y Comercial de España en Zagreb apoyó la organización de esta misión comercial en la que participaron diez empresas de pescado congelado, construcción, textil y productos químicos. Los resultados fueron, en términos generales, positivos, aunque los mercados objeto de la acción comienzan a notar el cambio de ciclo económico.

### Misión comercial a Estados Unidos

Los Ángeles / San Francisco  
Fechas: 9 al 17 de junio  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 14

El Golden State, como se conoce a

California, se mantiene a la cabeza en renta per cápita y generación de riqueza en EEUU. Su economía, que basó parte de su prosperidad en el sector informático y en las empresas nacidas en el Silicon Valley, parece ahora apoyarse en empresas de Orange County, al sur de Los Ángeles. La Cámara de Vigo lleva años trabajando para que las pymes gallegas puedan hacerse un hueco en este mercado, y así lo certificaron los participantes en esta misión comercial, de los sectores de alimentación, materiales de construcción, y servicios. Con la institución viajaron varias bodegas de las denominaciones Valdeorras, Ribeiro y Rías Baixas.

### Misión comercial a Estados Unidos y Canadá

Chicago, Toronto y Montreal  
Fechas: 23 al 29 de septiembre  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 12

La delegación comercial estuvo compuesta fundamentalmente por empresas de vinos de las denominaciones Valdeorras, Ribeiro y Rías Baixas junto a firmas de pescado congelado y materiales de construcción. Las bodegas gallegas están haciendo un esfuerzo muy importante para lograr introducirse en estos dos mercados a pesar de las limitaciones existentes. En EE.UU., la exportación de vinos y licores está sujeta a una estricta legislación sobre bebidas y existen diferencias considerables entre sus Estados en materia de regulación. En el caso de Canadá, el Gobierno tiene el monopolio de la compra y distribución de vinos, por lo que se hace necesario contar con un agente registrado. Los resultados de esta acción fueron calificados de "buenos" por la mayoría de los participantes.

### Misión comercial a Portugal

Fechas: 24 al 29 de septiembre  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 20

Gracias a la colaboración de los becarios de las Cámaras de Vigo y A Coruña en Oporto y Lisboa, las agendas de trabajo confeccionadas para los participantes en esta misión pudieron adaptarse a la perfección a las necesidades de cada uno de ellos. El resultado fue netamente positivo, y así lo remarca el informe final realizado por los técnicos. Muchas de las pymes lograron realizar una importante labor de prospección con posibilidades de ventas en firme y todas cumplieron los objetivos marcados previamente.

### Misión comercial a Bielorrusia y Estonia

Fechas: 21 al 27 octubre  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas inscritas: 7

La Cámara abordó por primera vez los mercados de Bielorrusia y Estonia en una misión comercial en la que participaron empresas de varios sectores, como el pescado, productos químicos, confección, conservas y mecanizados. Se trató de la primera expedición comercial organizada por la institución a estos países. Bielorrusia, miembro de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), está clasificado por el Fondo Monetario Internacional como un Estado en transición. Su población roza los 10 millones de habitantes y, por sus características generales, está calificado por las Cámaras con un potencial económico medio para su posible evolución futura. El caso de Estonia es sustancialmente distinto, ya que acaba de incorporarse a la Unión Eu-

ropea. Su reducida cifra de población, de 1,3 millones de habitantes (la mitad que Galicia) no es un obstáculo para que sea considerado como un país con un comportamiento económico estable y con un gran margen de mejora.

### Misión comercial a Australia y Nueva Zelanda

Fechas: 12 al 22 de noviembre  
Sector: multisectorial  
Nº de empresas: 11  
Acción con apoyo ICEX

Australia es un mercado que la Cámara lleva muchos años trabajando a través de acciones como ésta, que reunió a once pymes de alimentación, del sector químico y

fabricación de maquinaria. La Oficina Comercial de España en Sidney apoyó con su colaboración esta misión, calificada como "muy útil" por las empresas participantes. Todas ellas mostraron su interés por futuras prospecciones de este mercado y señalaron que la calidad es un requisito fundamental para introducirse en él.



## Misiones comerciales inversas

### Misión inversa sector naval

Fechas: 22 al 24 de mayo  
Sector: construcción naval e industria auxiliar  
Países: Singapur, Chile y Rusia  
Nº de empresas gallegas inscritas: 9  
Nº de empresas extranjeras invitadas: 6

Con esta misión inversa se quiso aprovechar la celebración de la feria Navalía en Vigo para que algunos de sus visitantes pudieran conocer más en profundidad la importancia industrial de la ciudad y su puerto. Una opinión generalizada de las firmas participantes de Singapur, Chile y Rusia señala la buena calidad de los productos fabricados en Galicia, por lo que consideran que las empresas de la región aún pueden hacer un mayor esfuerzo en el área de marketing para promocionar sus productos.

### Misión inversa de importadores de vinos de Italia

Fechas: 25 al 29 de junio  
Sector: vinos con denominación de origen  
Nº de empresas gallegas: 60  
Nº de empresas extranjeras invitadas: 3

Representantes de empresas de importación de vinos y una revista especializada protagonizaron esta misión inversa en la que la participación gallega superó el medio centenar de bodegas, 20 de la denominación Rías Baixas, 12 de la Ribeira Sacra, 11 de Monterrei, nueve de Ribeiro y otras ocho de Valdeorras.

### Misión inversa feria Conxemar

Fechas: 1 al 5 octubre  
Sector: pescado congelado

Nº de empresas gallegas inscritas: 33  
Nº de empresas extranjeras invitadas: 15

Conxemar, la feria más internacional de cuantas se celebran en Vigo, es también una cita clave para la in-

dustria de todo el mundo. De ahí la organización de estos encuentros con importadores de pescado de Ucrania, Alemania, Rusia, Letonia y Hungría. Durante los tres días de duración de la feria se organizaron centenares de reuniones bilaterales en un mismo es-

pacio de negocios habilitado en el recinto ferial. Los resultados evidencian que la cooperación puede realizarse estableciendo alianzas estratégicas, con la firma de acuerdos de distribución o a través de la transferencia de tecnología.



## Encuentros empresariales

### Encuentro empresarial de materiales de construcción en Dublín

Fechas: 13 al 15 de febrero  
Sector: materiales de construcción  
Nº de empresas: 7

La construcción en Irlanda lleva varios años mostrando un importante dinamismo, y este hecho ha sido aprovechado por la Cámara para organizar, por segundo año, estos encuentros profesionales con empresas dedicadas a la fabricación de aislamientos térmicos, madera, transformadoras de piedra natural, sanitarios y mobiliario de cocina. Estas empresas buscaban contactar con almacenistas y distribuidores (builder's merchant). La labor de captación de empresas irlandesas se realizó a través de varias vías, entre las que destaca la creación de un pequeño portal web desde donde se pudo descargar toda la documentación. La valoración final fue muy positiva,

y todas ellas destacaron la posibilidad de realizar ventas en un futuro próximo.

### Encuentro de empresas Galicia - Portugal en Lisboa

Fechas: 30 al 31 de octubre  
Sector: plurisectorial  
Organizado por las Cámaras de Comercio de Vigo y A Coruña  
Nº de empresas inscritas en Cámara Vigo: 12  
Nº total de empresas gallegas inscritas: 36

El 15% de las ventas que España realiza a Portugal parten de Galicia, y casi un 20% de las compras tienen como destino la Comunidad Autónoma. Estos datos fueron dados a conocer durante los IV Encuentros Empresariales Galicia-Portugal, que un año más fueron organizados por las Cámaras de A Coruña y Vigo. Durante dos días, los Encuentros lograron



reunir a 250 empresas en Lisboa y promovieron medio millar de entrevistas entre sociedades de los dos paí-

ses. De forma paralela se celebró una presentación sobre las oportunidades comerciales que ofrece Cabo Verde,

que realizó la secretaria general de la Cámara de Comercio de Sotavento (Cabo Verde).



## Misiones de estudio

### Misión de estudio de promotores inmobiliarios a Cabo Verde

Fechas: 2 al 6 de diciembre

Sector: promoción inmobiliaria

Nº de empresas: 12 y APROIN.

Nº de personas: 26

Acción organizada en colaboración con la Asociación de Promotores Inmobiliarios (APROIN)

A petición de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de la provincia de Pontevedra, la Cámara preparó esta

misión de estudio para iniciar el conocimiento de la realidad y posibilidades de inversión inmobiliaria centrada en las viviendas turísticas en el archipiélago. Las islas elegidas como destino fueron Sal y Boavista. La primera de ellas es el principal destino turístico del país, y la segunda es la que mayores posibilidades de desarrollo presenta en estos momentos. En la expedición se visitaron varias áreas de desarrollo, como Ponta Preta, Murdeira y Fontona. El informe de la misión detalla la situación actual en infraestructuras turísticas de las islas.



## Plan de iniciación a la promoción exterior

Los Planes PIPE, para la iniciación al comercio exterior son programas diseñados por las Cámaras de Comer-

cio para que las empresas comiencen su experiencia internacional de manera estructurada y con el apoyo

de expertos. La Cámara de Vigo desarrolla este programa desde el año 1996 y ha convertido en exportado-

ras a 97 empresas. Este proyecto es posible cada ejercicio gracias a la financiación de la Xunta de Galicia, el

Instituto Español de Comercio Exterior la Unión Europea, la Cámara y las propias empresas.

## Empresas inscritas en el PIPE 2007

CREACIONES PAZ RODRÍGUEZ, S.L.	Fabricación de prendas de punto infantil y canastilla.
INTELIGENCIA Y TECNOLOGÍA, SL.	Consultora de protección de datos, comercio exterior y otros.
QUALITYNOVA CONSULTORES, SL	Consultoría integral de calidad, medioambiente, I+D+i, ayudas y subvenciones.
INTERNET CONSTRUDATA 21, S.A.	Diseño y explotación de sistemas de gestión de contenidos (fabricación, servicios y comercio).
ASI-RED SERVICIOS TELEMÁTICOS, S.L.	Desarrollo de software (servicios).
SHALE REFERENCIA, S.L.U.	Servicios. Gestión integral de los productos para una biblioteca. Edición de libros bilingües infantiles marca GLOBO ROJO.
CASA MOLARES 1901, S.L.	Fabricación de lomos de pescado y envasado.
BODEGAS COUTO S.L.	Comercio. Elaboración y comercialización de vinos D.O. Rías Baixas.

**En cuanto al Programa de Seguimiento PIPE, se han iniciado seis en 2007.**

## Programa PIPE de seguimiento

CATARINA TEXTIL S.L.	Fabricación de canastillas para bebé.
FEMXA FORMACION S.L.	Consultoría.
BLACKNORD S.L	Formación.
PESCADOS DE MAR DE FONDO S.L.	Mayoristas, accesorios y reparación para la automoción.
CONSERVAS ANTONIO ALONSO SA	Comercializadora de pesca. Compra el pescado fresco en Vigo, lo eviscera, clasifica, pesa y embala.
PRODUCTOS PESQUEROS GALLEGOS S.L.	Fabricación de conservas de pescado y mariscos. Comercialización, fabricación y transformación de pescado.



## Becarios

### **SYDNEY (AUSTRALIA):**

Javier Martínez Álvarez.

### **BUCAREST (RUMANÍA):**

Maialen Gredilla Egusquiza.

### **OPORTO (PORTUGAL):**

Xosé Martínez Pedreiro.

### **BRUSELAS (BÉLGICA):**

Consuelo Ferreira (Beca de Promoción Turística).

## Aportaciones a otros organismos: Fundación Galicia-Europa

La Fundación es una entidad sin ánimo de lucro creada en 1988 para promover acciones que propicien el acercamiento entre Galicia y Europa. Está participada por diversas entidades públicas y privadas ga-

llegas y vinculada funcionalmente a la Secretaría Xeral de Relacións Exteriores de la Xunta. La Cámara, como miembro, realiza una aportación anual que ascendió, en 2007, a 3.000 euros.

## Subcontratación industrial

### **Participación en la feria STIM**

Lyon, Francia

Fechas: 7 al 9 de marzo

Sector: subcontratación industrial

Stand colectivo de Bolsas de Subcontratación españolas

Acción financiada por el Consejo Superior de Cámaras

El principal atractivo de STIM radica en que se celebra en una de las regiones más industriales de Europa, Rhône-Alpes, que está situada en primer lugar en el "ranking" de regiones francesas en cuanto a peso de la subcontratación industrial. Baste citar aquí el hecho de que esa región, cuya capital es Lyon, es la zona francesa con más empresas certificadas ISO 9002. En este entorno, STIM es una propuesta ferial original, orientada a ofrecer un contacto profe-

sional entre proveedores y clientes, con un coste reducido. En esta acción se recogieron 35 consultas que fueron enviadas a la Bolsa de subcontratación Industrial de Galicia.

### **Visita a la feria industrial de Hannover**

Fechas: 16 al 20 de abril

Sector: subcontratación

Nº de empresas inscritas: 6

En Hannover se agrupan once grandes ferias en una, lo que permite a sus participantes tener acceso a miles de clientes potenciales. En esta edición, los visitantes gallegos se interesaron por las áreas de automatización, robótica, subcontratación y todo lo relacionado con energías renovables.

Además de promocionar sus productos, aprovecharon la ocasión para visitar a clientes que participaban con expositor propio. La valoración final fue positiva pese a la tendencia hacia la especialización progresiva que pesa sobre este tipo de certámenes.

### **Participación en la Feria de Subcontratación de Hannover**

Fechas: 16 al 20 de abril

Sector: subcontratación

Participa: Bolsa de Subcontratación de Galicia

En paralelo a la visita, la Bolsa de Subcontratación estuvo presente, junto a más de 5.000 expositores de 69 países, en el certamen industrial de Hannover. La representación española llegó a las 52 empresas de 15 provincias, que valoraron como buena la acción. El hecho de contar con expositor propio permitió a la Bolsa entrar en contacto directo con los visitantes y la recogida de 66 consultas de gran interés para las empresas gallegas que forman parte de este servicio.

### **Participación en la feria de Subcontratación**

Birmingham, Reino Unido

Fechas: 1 al 3 mayo

Sector: subcontratación

Participantes: Bolsa de Subcontratación de Galicia.

La participación en este certamen vino motivada por el contacto directo que facilita con operadores británicos. Ese mercado, a pesar de la corriente de reducción de costes y deslocalizaciones que está sufriendo el Reino Unido, tiene una sólida base manufacturera

en sectores como el aeronáutico, eléctrico o la automoción, todos con gran futuro y de gran valor añadido. En este sentido, es necesario intensificar la labor de promoción entre las empresas interesadas en la subcontratación gallega, que sigue siendo competitiva en precios y de alto nivel en calidad de productos.

### **Participación en la feria de subcontratación de Bilbao**

Fechas: 25 al 28 de septiembre

Sector: subcontratación

Participación institucional en el stand informativo de Bolsas de Subcontratación españolas

La Bolsa de Subcontratación Industrial de Galicia participó en esta feria dentro del stand informativo del Consejo Superior de Cámaras, donde se informó de la posibilidad de consultar la base de datos de empresas subcontratistas españolas en Internet, -a través de [www.subcont.com](http://www.subcont.com)- y de las posibilidades que ofrece este portal para incluir consultas de búsqueda de proveedores. Se repartieron catálogos de la subcontratación española y se promocionó la alta calidad de la subcontratación española a costes muy competitivos en el mercado europeo.

### **Participación en la feria Siane**

Toulouse, Francia

Fechas: 9 al 11 de octubre

Sector: subcontratación

Participación institucional en el stand informativo de Bolsas de Subcontratación españolas.

Siane es una feria regional que cubre la zona Sur de Francia, con dos polos de desarrollo claramente definidos en

los sectores aeronáutico (por la presencia de Airbus) y sanitario. Para la Bolsa de Subcontratación de Galicia fueron muy provechosas las consultas recibidas sobre mecanosoldadura, mecanizado de precisión, cableado y calderería fina, todas ellas procedentes de empresas francesas.

### **Participación en la feria Elmia**

Jonkopi, Suecia

Fechas: 6 al 9 de noviembre

Sector: subcontratación

Participación institucional en el stand informativo de Bolsas de Subcontratación españolas

Muy asentada en el programa ferial internacional, está reconocida como la más importante del Norte de Europa dedicada al sector de la subcontratación industrial. El Salón celebraba este 2007 su XXIV edición con un número de expositores -1.200- similar al de los últimos años. La Bolsa recogió 35 consultas para distribuir entre sus miembros.

### **Participación en la feria Midest**

París, Francia

Fechas: 13 al 16 de noviembre

Sector: subcontratación

Nº de empresas: 4

Esta feria monográfica sobre subcontratación reúne a las empresas punteras en tecnología industrial. El número de consultas atendidas, más de cien, es, por sí solo, un buen indicador del interés que despiertan las pymes gallegas. Y ello pese a que el número de visitantes fue considerablemente inferior al de ediciones pasadas por motivo de la huelga del transporte que durante esos días vivió la capital francesa.



## Turismo

### Visita a la Bolsa internacional de turismo de Milán

Italia

Fechas: 21 al 24 de febrero

Sector: turismo.

Nº de empresas: 5

Este certamen está enfocado al mercado italiano, el cuarto más destacado para España por número de visitantes y el tercer mercado con mayor gasto medio diario en nuestro país. Según constata la Cámara, el número de visitas a Galicia crece moderadamente, gracias en parte a una conexión directa de bajo coste con Roma.

### Visita y participación en la feria Seatrade Miami

Fechas: 10 al 16 de marzo

Sector: cruceros

Nº de empresas: 5 empresas y las Autoridades Portuarias de Coruña y Vigo

La cita anual de los operadores de cruceros tiene lugar en Miami, conocida como la capital del mundo de estos buques por ser el puerto de partida de cuatro millones de viajeros. Para la Cámara, es importante que Vigo afiance, a través de acciones como ésta, su posición como

puerto de escala preferente de los mayores barcos del mundo en la fachada atlántica. Este tráfico genera un elevado volumen de ingresos por el poder adquisitivo de los visitantes. En el año 2007 la cifra de cruceristas alcanzó los 150.000 en casi 100 barcos.

### Misión inversa de periodistas británicos al Salón DO

Salón de las denominaciones de origen y delicatessen

Fechas: 14 al 17 de octubre

Sector: Prensa especializada en gastronomía/ turismo

Nº de periodistas: 5

Las visitas de periodistas son muy importantes en cuanto que generan en sus países una corriente de opinión generalmente favorable sobre los atractivos turísticos, en este caso de Galicia. Se articulan en torno a una visita de pocos días de duración donde la Cámara se encarga de que los profesionales cuenten con todos los datos relevantes del sector. En esta misión, los participantes aprovecharon el viaje para conocer el Salón Delicatessen y degustar lo mejor de la gastronomía. Su opinión no pudo ser más favorable, y así lo atestiguan sus declaraciones en medios de comunicación locales.

### Visita feria World travel market

Londres  
 Fechas: 12 al 15 de noviembre  
 Sector: turismo  
 Número de empresas: 8

Más conocida por sus siglas WTM, esta feria del turismo se encuentra entre las más importantes, junto con la ITB de Berlín y Fitur de Madrid. Para los operadores gallegos, se añade el interés por el mercado británico, el segundo emisor de turistas hacia nuestra Comunidad. El grupo de empresas participantes estuvo formado mayoritariamente por hoteles y hoteles-balneario. Entidades, como el ayuntamiento de Vigo o Turgalicia, estuvieron presentes con expositor propio.

### Participación en la feria EIBTM

Barcelona  
 Fechas: 27 al 29 de noviembre  
 Sector: turismo  
 Participación institucional

La feria EIBTM está orientada al turismo de congresos, un mercado que la ciudad de Vigo quiere ir conquistando poco a poco, y que dará un salto cualitativo cuando culminen las obras de construcción del Palacio de Congresos.

### Misión inversa de periodistas especializados en turismo de Bélgica

Fechas: 7 al 10 de noviembre

Sector: turismo

Medios representados: revistas "Artsenkrant", "De Beiaard", "Kreo", periódicos "Grenz Echo", "Het Volk" "Het Nieuwsblad", "De Standaard" y "Metro"

El viaje comenzó en Santiago de Compostela y continuó por las rías bajas, donde los profesionales se mostraron especialmente interesados por la cultura castreña, la arquitectura tradicional y la naturaleza. De Vigo, los periodistas destacaron el museo Quiñones de León y el monte del Castro. Al cierre de la edición de esta memoria son seis los reportajes publicados en medios de comunicación belgas sobre Galicia con motivo de esta visita.



## Información europea

Los Centros de Información Europea son una red de oficinas que asesoran a las empresas sobre las oportunidades que ofrece la Unión Europea. Están ubicados en 70 Cámaras españolas, Vigo entre ellas, y facilitan el acceso a subvenciones, ayudas y todo tipo de legislación comunitaria. Estos centros cooperan en diferentes proyectos con las instituciones comunitarias y colaboran con Eurocámaras, organización que engloba a 2.000 Cámaras de Comercio de todo el continente.

Para acceder a su amplio abanico de

servicios, basta con una llamada de teléfono, un correo electrónico o una visita a la Cámara de Vigo para que se ponga en marcha un equipo de profesionales que atiende, en un breve plazo de tiempo, las consultas realizadas.

El empresario tiene acceso a toda la información que necesita, de manera gratuita y personalizada, sobre los siguientes aspectos:

- La Unión Europea: legislación, programas comunitarios o información práctica de cada sector.

- Países europeos: normativa en vigor y otros datos de interés.
- Ayudas y subvenciones.
- Contratación pública: licitaciones internacionales de interés para su negocio.
- Jornadas y seminarios: acciones formativas sobre los principales temas europeos.

### Principales consultas

Algunas de las preguntas habituales que atiende el Centro de Información Europea de la Cámara de Vigo son estas:

- ¿De qué ayudas comunitarias puede beneficiarse una Pyme?

- ¿Cómo puedo establecer mi empresa en otro país de Europa?
- ¿Cómo afectarán a mi industria las nuevas propuestas legislativas europeas?