

Las Cámaras de Comercio en el fomento de las exportaciones gallegas

Cámaras de Comercio, Industria
y Navegación de Galicia

Galicia es el ejemplo de que la coordinación entre las distintas instituciones en materia de comercio exterior da sus frutos. Desde 1992, el Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas (FOEXGA) ha canalizado el esfuerzo de las nueve Cámaras de Comercio de la Comunidad, la Xunta de Galicia y las empresas, y se ha revelado como un instrumento esencial para potenciar la internacionalización del tejido productivo de Galicia. En 1996, el Plan de Iniciación a la Exportación (PIPE), producto del acuerdo entre el ICEX, el Consejo Superior de Cámaras, las Autonomías y las Cámaras de Comercio, se suma a los esfuerzos por facilitar la promoción y comercialización exterior de las pymes de esta región. El balance actual es claro: Galicia es la sexta Comunidad en cifra de exportaciones, y es muy importante resaltar que desde 1992 a 2002 las ventas al exterior han crecido el 466 por 100 frente al 226 por 100 del total español. Además, en 2003 se alcanzó por primera vez la barrera de los 10.000 millones de euros en exportaciones.



GALICIA

Palabras clave: comercio exterior, exportaciones, fomento de la exportación.

Clasificación JEL: F13, R10.

1. Introducción

No cabe duda de que al despegue del comercio exterior de Galicia han contribuido en buena medida el Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas, cofinanciado por las nueve Cámaras de Comercio de la Comunidad Autónoma y la Xunta de Galicia a través de la Consejería de Innovación e Industria, y el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior, en

el que participan el FEDER a través del Consejo Superior de Cámaras, el ICEX, las Comunidades y las Cámaras de Comercio.

Desde su creación en 1996, 3.670 empresas de toda España se han sumado al programa PIPE, de las que un total de 339 firmas corresponden al tejido productivo gallego, lo que convierte a Galicia en la quinta Comunidad con mayor incidencia de este plan.

En cuanto al Plan FOEXGA, iniciado en 1992, ha servido como instrumento esencial para la potenciación de la exportación y la imagen de la Comunidad Autónoma en el exterior. Contando con la gestión de las Cámaras de Comercio, se han venido desarrollando acciones encaminadas a fomentar la salida a mercados internacionales. La organización de misiones comerciales, participaciones y visitas a ferias internacionales, misiones inversas de importadores extranjeros, encuentros empresariales, estudios de mercado, envío de becarios-promotores a otros países y una amplia oferta formativa en materia de comercio exterior son algunas de las iniciativas que engloba este programa de apoyo a las empresas en su afán por establecer relaciones comerciales y buscar oportunidades de negocio en otros países. A través del FOEXGA, las empresas se benefician de importantes subvenciones aportadas por las Cámaras de Comercio y la Xunta de Galicia.

Este Plan forma parte de las prioridades de la política económica de Galicia a favor de las pequeñas y medianas empresas que quieren probar nuevos mercados y salir al extranjero con el objetivo de internacionalizar sus productos. Las exportaciones gallegas están creciendo año tras año. La saturación de los mercados interiores y la globalización de la economía son factores que determinan la necesidad de competir más allá de las fronteras regionales y nacionales, buscando una mayor proyección de los productos y de las empresas en otros países.

Entre 1992 y 2003, el Plan FOEXGA destinó al fomento de las exportaciones un total de 20.197.549 euros, de los cuales 6.251.501 fueron aportados por las Cámaras gallegas. En este período se organizaron 279 misiones comerciales, 233 visitas y participaciones en ferias internacionales, 45 misiones inversas, 48

CUADRO 1 BALANCE ECONÓMICO DE LOS PLANES FOEXGA 1992-2003	
Aportación	Euros
Xunta de Galicia	9.326.408,22
Empresas	4.619.639,64
Cámaras	6.251.501,84
TOTAL	20.197.549,70
<i>Fuente: Plan FOEXGA.</i>	

CUADRO 2 ACCIONES ORGANIZADAS FOEXGA 1992-2003	
Acción	Número de empresas
Misiones Comerciales	279
Visitas y Participaciones en Ferias Internacionales	233
Misiones Inversas	45
Becarios Promotores	164
Ediciones y Estudios	81
Acciones Privativas	322
Promociones de Turismo	48
Misiones de Estudio	10
Otras acciones conjuntas	38
<i>Fuente: Plan FOEXGA.</i>	

promociones de turismo, 10 misiones de estudio y 322 acciones privativas (cursos, jornadas, seminarios...). Además, se enviaron 164 becarios-promotores a otros países y se publicaron 81 ediciones y estudios sobre las oportunidades de negocio para el empresariado de la Comunidad en el exterior.

Sólo en 2003, la inversión en este Plan superó los tres millones de euros. En ese año, fueron 430 las empresas que se sumaron a las misiones comerciales organizadas, 540 visitaron o participaron en ferias internacionales, 111 tomaron parte en misiones inversas y 127 en promociones de turismo.

Cada una de las nueve Cámaras gallegas coordina la difusión de las iniciativas del Plan para áreas geográficas concretas, abarcando entre ellas la totalidad de los mercados mundiales. Tradicionalmente, Europa constituye el escenario más importante de las actividades del Plan FOEXGA. En 2003 concentró el 62,77 por 100 de las acciones realizadas, seguida de América del Norte y Central



GALICIA

CUADRO 3 INVERSIÓN PLAN FOEXGA 2001-2003	
Año	Inversión (euros)
2001	2.431.234,95
2002	2.789.207,38
2003	3.129.598,62
Fuente: Plan FOEXGA.	

CUADRO 4 EMPRESAS PARTICIPANTES POR ACCIONES EN 2003	
Acción	Número de empresas
Misiones Comerciales	430
Ferias Internacionales	540
Misiones Inversas	111
Misiones de Estudio	19
Expocatalogotecas	15
Encuentros Empresariales	27
Promociones de Turismo	127
Acciones Privativas	701
Fuente: Plan FOEXGA.	

(11,68 por 100), África (10,22 por 100), América del Sur (8,03 por 100), Asia (5,84 por 100) y Australia y Nueva Zelanda (1,46 por 100).

Al mismo tiempo, las Cámaras concentran esfuerzos orientados a la especialización sectorial de las actividades organizadas en el marco del FOEXGA. Durante estos años, en consonancia con las características del tejido empresarial gallego, los sectores más activos en el desarrollo de acciones de este programa fueron el agroalimentario, el pesquero, el textil, el de los materiales de construcción y el del automóvil.

2. Apuesta por la formación

La formación es otra de las apuestas más sólidas de las Cámaras de Comercio gallegas, que con el apoyo del ICEX han contribuido enérgicamente a la capacitación de nuevos profesionales en materia de comercio exterior. Este personal especializado se ha ido incorporando a las plantillas del tejido productivo gallego con una labor que repercute en la proyección de la internacionalización de las empresas.

CUADRO 5 ACCIONES FOEXGA 2003 POR CONTINENTES	
Países	Porcentaje
Europa	62,77
América del Norte y Central	11,68
África	10,22
América del Sur	8,03
Asia	5,84
Australia y Nueva Zelanda	1,46
Fuente: Plan FOEXGA.	

3. Resultados espectaculares

Con el Plan FOEXGA en pleno funcionamiento, la evolución de las exportaciones globales gallegas desde 1992 revela un espectacular incremento, pasando de 1.675,35 millones de euros en el año que se inicia este programa a 9.957,42 millones de euros en el 2003, lo que supone un aumento del 494,34 por 100 en apenas una década. Las importaciones, por su parte, suben a un ritmo mucho menor, de 2.564,86 millones de euros en el año 1992 a 10.244,55 millones en 2003, un 299,41 por 100. Así, comparando la evolución del comercio exterior gallego con el español, se observa que el peso de las ventas de Galicia al extranjero pasó del 4,75 por 100 del año 1990 (antes del inicio de los programas FOEXGA y PIPE) a más del 7 por 100 en los últimos ejercicios. Por provincias, Pontevedra lidera las ventas al exterior, con 6.586.486 miles de euros en el 2003, seguida de A Coruña (2.698.717 miles de euros), Ourense (412.786 miles de euros) y Lugo (259.435 miles de euros).



G A L I C I A

4. Las empresas en el comercio exterior

Tomando como referencia los datos recogidos en el período comprendido entre 1999 y el 2002, los indicadores básicos de la empresa gallega exportadora/importadora muestran que el porcentaje de firmas que mantienen relaciones

CUADRO 6
BALANZA COMERCIAL DE GALICIA (valor en millones de euros)

	1992	1994	1996	1998	2000	2003
Exportación	1.675,35	2.932,73	4.227,54	5.347,27	8.243,94	9.957,42
Importación.....	2.564,86	3.568,11	4.621,86	6.273,53	8.828,52	10.244,55

Fuente: ICEX.

CUADRO 7
BALANZA COMERCIAL DE GALICIA POR PROVINCIAS (miles de euros)

	2003			
	Exportación	Importación	Cobertura	Saldo
Galicia	9.957.424	10.244.554	97,20%	-287.130
A Coruña.....	2.698.717	3.930.532	68,66%	-1.231.814
Lugo	259.435	295.180	87,89%	-35.745
Ourense.....	412.786	225.240	183,26%	187.546
Pontevedra.....	6.586.486	5.793.603	113,69%	792.883

Fuente: Cámaras de Comercio.

CUADRO 8
COMPARATIVA DEL COMERCIO EXTERIOR GALLEGO Y ESPAÑOL 1990-2002 (valor millones de euros)

Año	Exportaciones			Importaciones			Cobertura (%)	
	Galicia	España	% s/España	Galicia	España	% s/España	Galicia	España
1990.....	1.608,63	33.831,71	4,75	2.993,73	53.482,28	4,29	70,13	63,28
1995.....	3.383,16	68.152,46	4,96	3.847,75	84.782,97	4,54	87,93	80,38
2000.....	8.243,94	124.177,34	6,68	8.828,52	169.468,10	5,25	93,29	73,27
2002.....	9.496,19	130.814,11	7,26	9.105,83	172.788,58	5,27	104,29	75,71

Fuente: ICEX.



G A L I C I A

estables con el exterior es del 1,6 por 100 en Galicia frente al 2,1 por 100 del promedio español, lo que confirma que la apertura de las compañías gallegas es inferior a la del conjunto de España. Asimismo, se constata que el valor de las exportaciones e importaciones en porcentaje del PIB mantiene distancias respecto al conjunto del país, ya que en Galicia representa un 45,4 por 100 frente al 49,3 por 100 en España.

La cifras demuestran el esfuerzo encomiable de la empresa de la Comunidad por adentrarse en la internacionalización, ya que en los últimos años se han ido reduciendo las distancias entre el número de firmas exportadoras e importadoras, de tal modo que las últimas representan sólo un 14 por 100 más que las exportadoras, cuando en el total de España la proporción es de un 20 por 100 mayor. No existe una gran diferencia en el valor medio por empresa de las importaciones

y las exportaciones y, en ambos casos, se pone de manifiesto que existe un elevado grado de concentración del comercio exterior gallego en las cuatro mayores exportadoras o importadoras, lo que representa un peligro potencial para el desarrollo económico de la región. El grado de concentración se mueve entre el 60 por 100 y el 50 por 100 respectivamente, frente al promedio de España, que se sitúa entre el 11 por 100 y el 10 por 100.

El análisis dinámico muestra una evolución muy positiva de la internacionalización de la empresa gallega durante el período 1999-2002, de modo que la proporción de firmas que mantienen relaciones estables con el exterior ha aumentado en mayor medida que en el conjunto del país, aunque Galicia precisa realizar un esfuerzo adicional para aumentar su presencia en los mercados internacionales y así alcanzar los niveles medios de

CUADRO 9
EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN GALICIA Y ESPAÑA

	Galicia			España		
	1997-2000	1998-2001	1999-2002	1997-2000	1998-2001	1999-2002
Nº de empresas exportadoras.....	1.300	1.369	1.549	28.743	29.518	31.288
Nº de empresas importadoras.....	1.536	1.607	1.801	36.532	37.062	39.013
Nº de empresas que exportaron e importaron ...	609	641	723	15.441	15.453	16.242
Nº de empresas que exportaron o importaron ...	2.268	2.378	2.668	50.979	52.232	55.320
Exportación media por empresa (miles de euros)	4.421	4.577	5.642	3.725	3.702	3.583
Exportación media sin las cuatro mayores exportadoras (miles de euros).....	2.391	3.541	2.294	3.284	3.292	3.178
Importación media por empresa (miles de euros)	4.973	5.048	4.532	4.060	3.997	3.756
Importación media sin las cuatro mayores importadoras (miles de euros).....	2.248	2.463	2.283	3.593	3.591	3.381
Grado de concentración en las cuatro mayores exportadoras (%)	46,1	44,7	59,4	11,9	11,1	11,3
Grado de concentración en las cuatro mayores importadoras.....	54,9	51,3	49,7	11,5	10,2	10,0
Nº total de empresas exportadoras sobre total de empresas (%)	0,8	0,8	0,9	1,1	1,2	1,2
Nº total de empresas importadoras sobre total de empresas (%)	1	1	1,1	1,5	1,4	1,5
Nº total empresas.....	159.190	162.358	164.144	2.506.928	2.558.550	2.617.478
Número total empresas industriales.....	14.325	14.400	14.593	240.772	240.490	243.093

Fuente: Cámara de Comercio de A Coruña.

España. En términos de valor, el comercio exterior gallego ha sido ascendente en los últimos años e incluso la exportación media por empresa alcanza valores muy superiores a la media española. El valor de las exportaciones e importaciones de la Comunidad ha ido creciendo de manera muy considerable en los últimos ejercicios, al tiempo que ganaba importancia en el total nacional.

El peso del comercio exterior de Galicia en el conjunto de España se mantiene en unos valores medios, ya que el 4,9 por 100 de las empresas exportadoras españolas se localizan en esta Comunidad. En número de empresas importadoras, la participación de Galicia en España es ligeramente inferior al porcentaje anterior, es decir, un 4,6 por 100. Se aprecia que los valores medios por empresa, tanto en importación como en exportación, son muy superiores a las medias nacionales. Ahora bien, estas cifras están sesgadas por la gran concentración en unas pocas compañías, como Inditex y PSA, que son las dos auténticas locomotoras de las exportaciones.

CUADRO 10
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS EN 2003

País	Valor (miles de euros)
Francia	2.276.522
Portugal	1.694.443
Reino Unido.....	1.021.060
Italia	881.743
Alemania	661.909
Bélgica.....	387.819
Países Bajos	385.566
Estados Unidos	154.665
Grecia	149.085
Marruecos	144.060
Turquía	135.308
Liberia.....	133.737
Polonia	131.779
México	125.422
Austria	100.587
Dinamarca	84.848
Suecia	82.099
Noruega.....	77.413
Israel.....	63.075
Canadá	57.774
Chile	46.637
Brasil	44.081
Suiza	42.270
Japón.....	36.321
China	35.343

Fuente: Cámaras de Comercio.



GALICIA

5. Europa, principal destino

Como es habitual, los países de destino más frecuentes de las empresas gallegas están situados en la Unión Europea y

CUADRO 11
PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR GALICIA DURANTE 2003

Capítulo	Valor (miles de euros)	% s/ total por 100 exportado
Vehículos y sus accesorios	4.596.037	46,15
Pescados, crustáceos y moluscos	782.142	7,85
Prendas de vestir excepto punto	673.280	6,76
Prendas de punto	417.582	4,19
Barcos	356.391	3,57
Manufacturas de piedra	312.553	3,13
Preparaciones de carne y pescado	289.348	2,90
Madera y sus manufacturas	186.887	1,87
Máquinas, aparatos y material eléctrico	185.148	1,85
Combustibles y aceites minerales	182.425	1,83
Total exportado	9.957.424	100,00

Fuente: Cámaras de Comercio.

CUADRO 12
PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR GALICIA DURANTE 2003

Capítulo	Valor (miles de euros)	% s/ total exportado
Vehículos y sus accesorios	2.719.829	26,54
Pescados, crustáceos y moluscos	1.356.580	13,24
Combustibles y aceites minerales	1.340.037	13,08
Prendas de vestir (excepto punto)	482.496	4,70
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	429.872	4,19
Fundición, hierro y acero	399.293	3,89
Prendas de punto	386.694	3,77
Productos farmacéuticos	368.867	3,60
Madera y sus manufacturas	286.016	2,79
Máquinas, aparatos y material eléctrico	218.466	2,13
Total exportado	10.244.554	100,00

Fuente: Cámaras de Comercio.



G A L I C I A

Estados Unidos. El mercado que ha liderado las preferencias en los últimos años es Francia. A este país se vendieron en el año 2003 mercancías por valor de 2.276.522 miles euros. Portugal es el segundo cliente de Galicia, así como su segundo proveedor, siendo el destino preferente de aquellas firmas que se inician en el comercio exterior. Durante 2003, el valor de las exportaciones al vecino luso fue de 1.651.319 miles de euros. Dentro de este *ranking*, destaca la importancia de otros miembros de la Unión Europea como son Italia, Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Bélgica o Grecia, ocupando Polonia la primera posición entre los países recientemente incorporados a la UE. No obstante existen otros destinos emergentes de gran interés como México, Marruecos, Turquía, etcétera, aunque con un peso en la balanza comercial mucho menor.

6. Los sectores

En cuanto a las mercancías, hay que apuntar que el comercio exterior gallego está muy polarizado en torno a las firmas de la automoción (que abarcaron en 2003 el 46,15 por 100 del total exportado), pesca (7,85 por 100), textil (10,95 por 100), naval (3,57 por 100), granito y pizarra (3,13 por 100), alimentación (2,90 por 100), y madera (1,87 por 100), que son ya sectores maduros y consolidados en los mercados extranjeros. Sin embargo, existen otros capítulos arancelarios en los que se concentra una gran parte del valor del comercio exterior gallego y que no ocupan las primeras posiciones. Estos sectores emergentes son el audiovisual, la joyería, el turismo especializado (termal, náutico, rural y monumental), los productos ecológicos y el mobiliario y la decoración.

7. Perspectivas de futuro

El futuro se presenta esperanzador. En la actualidad las compañías tienen clara la necesidad de expandirse en el exterior, afrontando un momento en que la globalización y la deslocalización son dos procesos evidentes. Cada vez más, las empresas gallegas son conscientes de que es necesario diversificar los sectores y las áreas a las que se dirigen las exportacio-

nes. Por ello, el esfuerzo de las Cámaras de Comercio se dirige hacia la promoción de la formación, la investigación y la innovación para hacer frente a la creciente competitividad que se deriva de la inmediatez de un mercado interior ampliado y del desarrollo de los países asiáticos. Ésta es la apuesta para conseguir la optimización empresarial que permita a Galicia posicionarse de manera sólida y estable en los mercados internacionales.



G A L I C I A

Índices del Boletín de Información Comercial Española



*Las publicaciones de
Información Comercial Española
constituyen el medio más adecuado
de estar al día en los temas
imprescindibles para la gestión y el
análisis de la economía y del comercio*

**Información y venta: Paseo de la Castellana, 162-vestíbulo
28071 Madrid. Teléf.: 91 349 36 47 - Fax: 91 349 36 34**

www.revistasICE.com