

25 MAYO DÍA DE ÁFRICA

ÁFRICA OCCIDENTAL CONSTITUYE LA PRINCIPAL ZONA ECONÓMICA A LA QUE LAS EMPRESAS CANARIAS DIRIGEN SUS ESFUERZOS DE EXPANSIÓN COMERCIAL

- En estos momentos, cerca de 160 empresas canarias están instaladas en el continente africano, según la plataforma digital www.africainfomarket.org. Empresas asentadas en Marruecos, Mauritania, Cabo Verde y Senegal, con plantillas de hasta 20 trabajadores, lo que significa que los empresarios canarios han creado más de 2.500 puestos de trabajo en África
- Los empresarios de las Islas tienen claro que los mercados exteriores suponen una balsa de salvación en estos momentos en que Canarias sufre el impacto de una crisis económica dramática, con un consumo local que ha caído en picado
- La Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife junto al ICEX y el Gobierno de Canarias, a través de Proexca, tienen un programa para que todas las empresas del Archipiélago que quieran dar el paso tengan: la experiencia de un consultor veterano, la agilidad de un nuevo departamento de comercio exterior en la propia empresa y una partida con la que afrontar los primeros gastos

Las economías de Cabo Verde, Marruecos o Guinea Ecuatorial están sorteando los efectos de la crisis económica mejor que muchos países europeos. La cercanía y el conocimiento de Canarias sobre los países que integran la costa occidental africana hacen que estos mercados sean un buen destino para las inversiones o los intercambios comerciales de los empresarios de las Islas. Salir al exterior no es fácil, pero la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, junto a Proexca y el ICEX ofrecen a las empresas que estén dispuestas a dar el salto, los medios necesarios para que los primeros pasos de la internacionalización les lleven al éxito.

África se ha convertido en un continente exigente, al que cada día llegan más empresas intentando hacer su particular El Dorado. Cabo Verde, Marruecos, Senegal, Guinea Ecuatorial o Angola son algunos de los nuevos destinos. Pero los tiempos han cambiado. Ya no vale con llegar a bordo de una piragua remontando el río o en la versión moderna, bajando de un avión con un catálogo de saldos europeos. La presencia de las agresivas economías de China o la India, unido a la presencia tradicional de Francia y el Reino Unido, junto con Estados Unidos obliga a ir más preparado que nunca.

La Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife junto al Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Gobierno de Canarias, a través de Proexca, tienen un programa para que todas las empresas del Archipiélago que quieran dar el paso tengan: la experiencia de un consultor veterano, la agilidad de un nuevo departamento de comercio exterior en la propia empresa y una partida con la que afrontar los primeros gastos. El Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE) consigue estas tres cosas y, de hecho, va tan bien, que ha recibido las bendiciones por parte de las autoridades europeas, que lo consideran una experiencia a imitar.

Hasta la fecha, algo más de 300 empresas canarias, con ganas de crecer, se han apuntado a este programa, a las que hay que sumar otras 6.600 del resto de España. Los resultados son claros. Como media, el 76% ha cumplido sus objetivos y está exportando de manera regular, haciendo ventas al exterior durante varios ejercicios de manera consecutiva. Hoy por hoy, además, la internacionalización de la empresa no es una de oportunidad, sino de supervivencia

de la economía canaria, sobre todo, en un contexto de crisis y de creciente competencia, tal y como apunta el presidente de la Cámara, Ignacio González Martín.

Los empresarios de las Islas que están participando en el PIPE, con el asesoramiento del departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio, el ICEX y Proexca, tienen claro que los mercados exteriores suponen una balsa de salvación en estos momentos en que Canarias sufre el impacto de una crisis económica dramática, con un consumo local que ha caído en picado.

Desde la Cámara existe el pleno convencimiento de que para fortalecer la economía canaria es absolutamente necesario promover entre nuestras empresas una mayor cultura exportadora. „Además, el actual escenario económico “no puede paralizarnos, sino invitarnos a explorar nuevos nichos de mercado y oportunidades”, según el presidente de la Cámara.

África en el punto de mira

Muchos de los nuevos exportadores miran hacia el vecino continente. De hecho, un informe de las Cámaras revela que los países de África Occidental constituyen la principal zona económica a la que las empresas dirigen sus esfuerzos de expansión comercial, sobre todo, Cabo Verde, Senegal y Marruecos.

En estos momentos, cerca de 160 empresas canarias están instaladas en el continente africano, según la plataforma digital www.africainfomarket.org. Empresas asentadas en Marruecos, Mauritania, Cabo Verde y Senegal, con plantillas de hasta 20 trabajadores, lo que significa que los empresarios canarios han creado más de 2.500 puestos de trabajo en África.

Algunas de estas empresas empezaron a dar sus primeros pasos de la mano del Plan PIPE, dirigiéndose a las economías emergentes cercanas a Canarias. Cabo Verde, que ha vivido un período de esplendor, ha sido uno de los destinos más explorados por las firmas canarias. El 25% de ellas se han visto atraídas por las oportunidades de negocio que ofrece este archipiélago africano. Marruecos es otro de los grandes polos de atracción, sobre todo, para las empresas vinculadas a los sectores de la construcción y el turismo.

En África hay países con tasas de crecimiento económico mayores que las de China. Guinea Ecuatorial es uno de estos ejemplos, que junto a Angola, con sus reservas de petróleo y gas, atraen a empresas de todo el mundo. El *boom* económico ha provocado un aumento desmedido de los precios. Esto permite a las empresas que operan en ambos países que logran instalarse obtener rendimientos superiores a los que obtendrían por la misma actividad en el Archipiélago. Consciente de esta realidad, las Cámaras de Comercio, el ICEX y el Gobierno de Canarias siguen trabajando para mejorar los instrumentos de apoyo a las empresas canarias no sólo en materia de consultoría y asesoramiento, sino también de apoyo económico.

Pero esto no es suficiente si no se cuenta con el equipo adecuado. Para adentrarse en los nuevos mercados es necesario contar con personas preparadas, otra de las bazas del PIPE. Hoy ya no es raro encontrarse con un comercial canario recorriendo el continente desde Marruecos a Sudáfrica. El PIPE ha permitido la creación de una nueva masa de empleados especializados en Comercio Exterior, entrenados con la ayuda de profesionales con más de diez años a su espalda. Para ellos, negociar con un aduanero el levante de una mercancía que lleva días bloqueadas en un puerto es una parte más de su trabajo, tan importante como asegurar el cobro de la exportación.

Inicialmente, las primeras empresas que partieron rumbo al vecino continente pertenecían al sector industrial y buscaban un nuevo mercado en el que ofrecer sus productos. Sin embargo, cada día hay más empresas de servicios que se adentran en el comercio exterior. El presidente

de la Cámara de Comercio considera que “Canarias cuenta con una excelente experiencia en este sector y podemos aprovecharnos de nuestros conocimientos para trabajar en los mercados africanos”. Hoy, son mayoría las empresas que entran en el PIPE con la idea de ofrecer sus servicios al extranjero y representan casi el 40% del total.

Foto A: Imagen de archivo del presidente de la Cámara de Comercio con el Ministro de Obras Públicas de Senegal

Foto B: Cabo Verde, Senegal y Marruecos son los principales países que elijen las empresas canarias

DESPIECE SOBRE EL PIPE

El Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE) es un programa que tiene por objeto ayudar a los autónomos o empresas que quieran instalarse en otros países. Los negocios reciben ayuda por tres vías: el consultor, el colaborador y la partida de gastos.

El promotor: La compañía cuenta en todo momento con el asesoramiento de un consultor especializado. Este profesional tiene un mínimo de diez años de experiencia en comercio exterior y además, debe superar unas pruebas de habilitación nacional. En total, hay cerca de 200 asesores en toda España.

El Colaborador: El programa entiende que los gerentes de las mayorías de las empresas que solicitan su entrada en el PIPE están muy atareados con el día a día de la gestión de su empresa. Por ello, se ha previsto la contratación de un colaborador, una persona que entra en la compañía con el objetivo de llevar junto al consultor y el gerente el departamento de Comercio Exterior. Asimismo, los negocios pueden solicitar que le ayuden a localizar un colaborador que se ajuste a los requisitos de cada actividad.

Otros Gastos: Las empresas cuentan con una partida económica que les ayuda a paliar sus gastos de internacionalización. En general, admite los costes necesarios de comercialización en el extranjero y excluye los de producción. Entre otros, incluye los desembolsos motivados por la prospección de nuevos mercados, la asistencia a ferias en el extranjero, la creación de una página web o su adaptación a nuevos idiomas o los registros de marcas y patentes internacionales.

Duración: La duración de PIPE es de dos años. A continuación, los interesados pueden continuar en el programa PIPE Seguimiento.

Funcionamiento: Las empresas realizan los gastos. Con posterioridad los presentan en la Cámara de Comercio y cuando auditoría da el visto bueno reciben el 80%.

Presupuesto: Cada empresa dispone de hasta 46.000 euros.

Santa Cruz de Tenerife, a 24 de mayo de 2010

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife
Teléfonos: 922 53 37 60/ 922 100 400 / (637 301 998 Rosalba Díaz

COMUNICACIÓN Y RELACIONES EXTERNAS

comunicacion@camaratenerife.com

Oficina de Prensa Virtual: Las notas de prensa emitidas desde la Unidad de Comunicación están a vuestra disposición a través de la Oficina de Prensa de la página web de la Cámara www.camaratenerife.com