Informe Plan Sectorial de Exportación

Análisis y actividades del plan 2006.

ACTIVIDADES REALIZADAS

- **MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A ESTADOS UNIDOS, del 26 al 30 de JUNIO.**

Esta Misión se ha realizado en colaboración con la Oficina Comercial en Miami, si bien cada empresas se ha a dirigido a estados diferentes en función de sus necesidades y de la búsqueda de los mejores contactos.

Las empresas que han participado son:

- JHERLOBE MOLDURAS Y RECUBRIMIENTOS, (Toledo)
- CANTISA, (Valencia)

Ha habido mucha menor participación de la prevista en esta Misión y podemos decir que dos han sido los motivos principales: en algunos casos no se han encontrado contactos interesantes por parte de la Oficina Comercial para las empresas interesadas, pero en otros casos las empresas no han mantenido su compromiso de participación, lo que no ha favorecido mucho nuestra imagen de cara a los posibles contactos estadounidenses ni tampoco con respecto a la Oficina Comercial que ha realizado un buen trabajo de búsqueda y selección de contactos.

Es una lástima que no se haya aprovechado este trabajo en un mercado tan importante como los Estados Unidos.

En este caso CONFEMADERA no ha estimado oportuno desplazar a un técnico, pues era un número muy reducido de empresas y no era necesaria la coordinación in situ.

- **MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A MARRUECOS Y ARGELIA, del 26 al 30 de JUNIO.**

Esta Misión Comercial se ha realizado en colaboración con las Oficinas Comerciales de Casablanca en Marruecos y Argel en Argelia.

Las empresas participantes han sido:

- PUERTAS NORMA S.A. (Soria)
- TRANSFORMAD S.A. (Barcelona)
- TABLEROS VICENTE SANCHIS S.L. (Valencia)
- SIERO LAM S.A. (Asturias)
- BRAURON, S.A. (La Coruña)
- INTERBON, S.A. (Burgos)
- MUEBLES TAOR, S.L.U. (Alicante)
- INDUSTRIAS TAGAR S.A. (Guadalajara)
- MADERAS BECERRA S.L.U. (La Coruña)

En esta Misión se han hecho perceptibles las diferencias existentes entre estos dos países. Por un lado Marruecos, que tiene ya una tradición de intercambio comercial con España y en concreto en nuestro sector siendo el principal destino de nuestras exportaciones a países no comunitarios después de Estados Unidos. En estos momentos vive un auge del sector de la construcción y de desarrollo del sector turístico, que lleva aparejado la construcción de hoteles, apartamentos y centros comerciales. Hay muchos proyectos al respecto, por lo que parece un buen momento para estrechar

nuestras relaciones comerciales y aprovechar la buena imagen que nuestros productos tienen en este país.

En el caso de Argelia nos encontramos con un país mucho más estable políticamente que hace unos años, lo que favorece el establecimiento de relaciones comerciales, pero hay menos tradición y está casi todo por hacer, por eso las posibilidades son muchas y están muy abiertas, pero también las dificultades son grandes por la falta de información, que dificulta la localización de los partners adecuados, y también todos los trámites administrativos son poco ágiles. No obstante, tal como se ha comentado merece la pena aprovechar el momento de apertura y estabilidad política que ofrece este país que por sus dimensiones y potencial de crecimiento debería de convertirse en poco tiempo en uno de nuestros principales destinos de exportación.

Los empresarios participantes en esta misión expresaron su satisfacción con el desarrollo de la Misión.

ACTIVIDADES PREVISTAS

- **MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A CHINA, del 11 al 15 de SEPTIEMBRE.**

En esto momentos se está realizando la Misión Comercial a China que se ha preparado en colaboración con la Oficina Comercial en Shanghai. Las empresas participantes mantendrán sus entrevistas en el área de influencia de esta Oficina, si bien en algunos casos se mantendrán entrevistas en otras provincias que puedan resultar de interés para alguna de las empresas.

Las empresas participantes son:

- CAPITAL DECOR (Cantabria)
- LUVIPOL (Alicante)
- LYSSOLEN (Madrid)
- MADERAS SANMARTIN (Orense)
- MADERAS SOTOMAR (Valencia)
- MARKESTIL (Alicante)
- MENAJE Y CONFORT (Zaragoza)
- MUEBLES GUERRERO (Córdoba)
- MUEBLES TAOR (Alicante)
- MUMAGUER (Córdoba)
- NELSON MARK (Cantabria)
- RADISA (Madrid)

Esta Misión ha despertado gran interés entre nuestras empresas y aunque para la gran mayoría será difícil introducir sus productos por la gran producción de manufacturas que tiene este país, el gran desarrollo económico de China ofrece a su vez oportunidades que no debemos dejar pasar y es importante que nuestras empresas conozcan de primera mano las características de este mercado para poder situarse en un futuro próximo.