



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

Valoració de la missió empresarial que la Cambra de Terrassa ha realitzat als mercats balcànics

MONTENEGRO, SÈRBIA I CROÀCIA PRESENTEN OPORTUNITATS DE NEGOCI EN INFRAESTRUCTURES I EN EL SECTOR DEL TURISME

Un total de 8 empreses han participat en aquesta missió comercial de la mà de la Cambra, i han realitzat un total de 50 contactes de negoci amb les empreses de Montenegro, Sèrbia i Croàcia

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 71
delegacio@cambraterrassa.es

Terrassa, 2 d'octubre de 2009. La Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa ha organitzat una missió empresarial a Montenegro, Sèrbia i Croàcia, del dia 20 al 25 de setembre. Un total de 8 empreses han visitat aquests mercats balcànics, amb l'objectiu d'establir contacte amb futurs clients. La Cambra ha facilitat un total de 50 contactes empresarials en aquesta missió, una de les darreres previstes per a aquest any 2009.

Montenegro: un mercat recomanat per al sector de l'hostaleria i la construcció

Aquesta ha estat la primera vegada que la Cambra acompanya un grup d'empreses catalanes a Montenegro, en el marc d'una missió comercial. Montenegro és un mercat relativament petit (700.000 habitants) que ha registrat un creixement del PIB del 7% l'any 2008 i que presenta força oportunitats de negoci en diversos sectors.

Els empresaris participants en la missió han constatat que el Turisme i el sector de la construcció juga un paper molt important en el mercat montenegrí. Alemanya, Rússia i Itàlia, entre d'altres, han realitzat fortes inversions en infraestructura turística a Montenegro.

Montenegro, tot i escindir-se de Sèrbia ara fa 3 anys, manté una estreta vinculació amb aquest mercat des del punt de vista de les relacions de negoci.



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

Sèrbia fomenta les inversions en la millora de les infraestructures del país

Josep Maria Armengou, responsable de Comerç Internacional de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa, que ha acompanyat la missió, destaca les oportunitats de negoci en infraestructures en aquest mercat: *"L'Estat serbi fomenta inversions per millorar tot tipus d'infraestructures, tant viàries com ferroviàries. En aquesta missió també hem detectat vies de negoci a sectors industrials i de béns de consum del país"*.

Els empresaris han constatat que Sèrbia, nota en menor mesura els efectes de la conjuntura econòmica mundial desfavorable. De fet, el creixement del PIB de l'any 2008 al mercat serbi és d'un 8%.

Croàcia: el mercat de la missió empresarial que s'acosta més als estàndards de mercat la Unió Europea

El mercat croat és el més desenvolupat dels tres països visitats en aquesta missió organitzada per la Cambra. Així mateix, és el més proper a l'estil de mercat dels països de la Unió Europea.

Croàcia disposa d'un ampli ventall de productes per escollir i als quals té accés, tot i que els empresaris catalans han constatat que l'empresari croat cada cop és més exigent. Això sí, els preus de mercat a Croàcia són molt semblants als de països europeus com Espanya, França o Itàlia. Aquest és un factor que facilita considerablement les negociacions entre empresaris catalans i croates i és més fàcil establir un acord de negoci.

El mercat croat també és molt potent pel que fa al sector del turisme. Una dada impactant, Croàcia dobla la seva població a l'estiu i passa dels 4.5 milions d'habitants a 8 milions.

Bones impressions dels empresaris catalans participants a la missió

Els empresaris catalans que han format part d'aquesta missió empresarial han valorat positivament l'experiència, i s'han endut una bona impressió de Croàcia, Sèrbia i Montenegro.

"He tingut unes 8 reunions de negoci en els mercats de Croàcia i Sèrbia i ha estat un primer contacte molt profitós. Els empresaris d'aquests mercats són molt receptius i tenen en compte tant el preu com el servei. Croàcia és un mercat més desenvolupat, però a nivell industrial Sèrbia té més potencial", assegura Ferran Santacana, de Rejillas Calibradas.

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 71
delegacio@cambraterrassa.es



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

Joan Manel Guerra, d'Hitecsa, ha destacat el potencial del mercat de Montenegro: *"Montenegro ofereix moltes oportunitats de negoci. Abans, quan Montenegro i Sèrbia estaven integrats en un sol estat, la majoria de l'activitat estava centralitzada a la part sèrbia, mentre que el territori montenegrí quedava apartat. Ara que és independent, tot i que és un mercat petit, hi ha moltes expectatives i oportunitats de negoci"*.

Pel que fa als empresaris balcànics, Joan Manel Guerra afegeix: *"són molt receptius i oberts a les negociacions. Són realistes amb el producte i no són tan exigents com en altres mercats. L'empresari que entra en aquests mercats no acostuma a tenir gaires dificultats amb les relacions comercials"*.

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 71
delegacio@cambraterrassa.es