

las oportunidades vienen del este



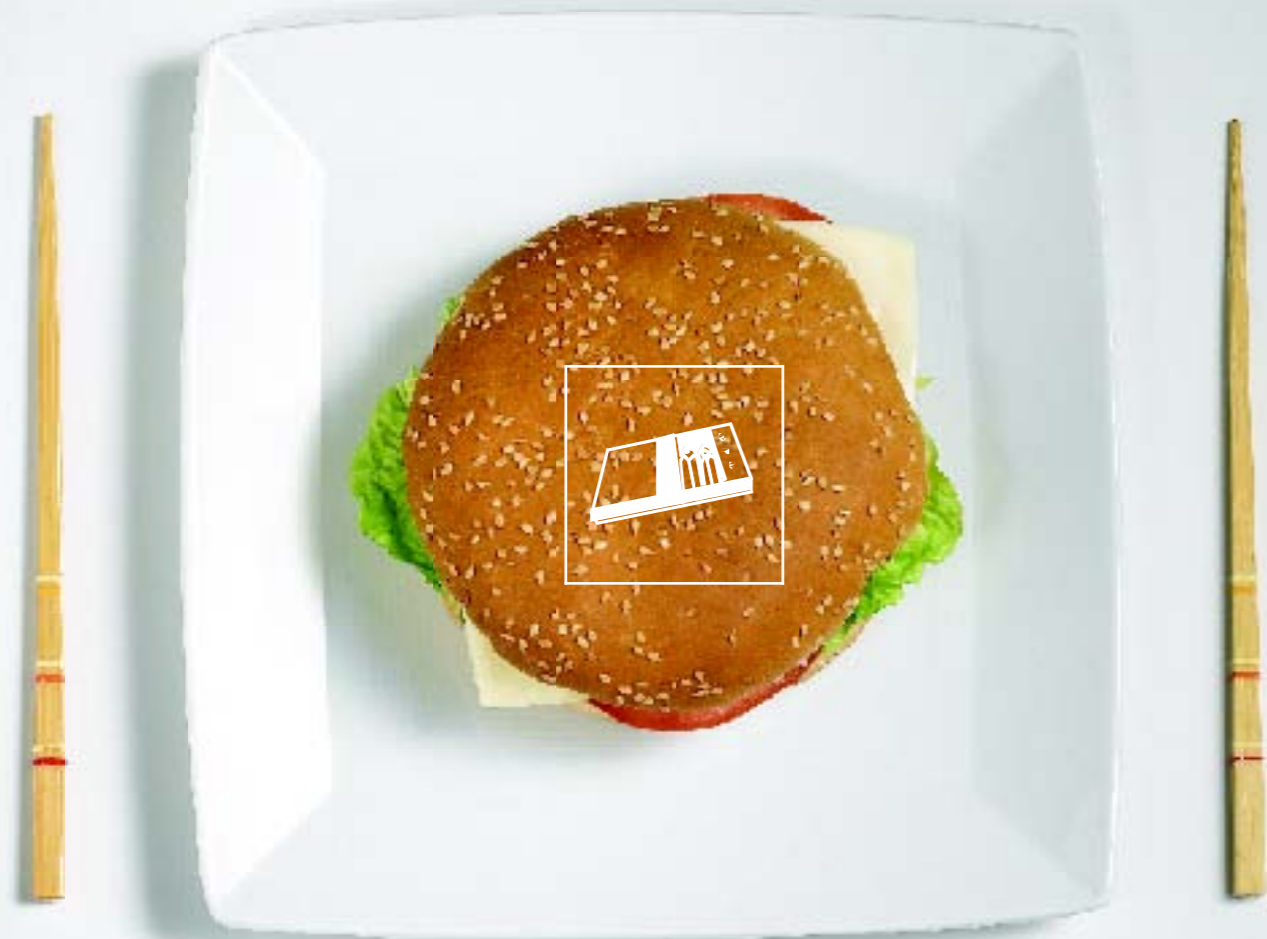
Entrevista a Narcís Puigvert
técnico de la Cámara de Girona

"A la empresa hay
que ayudarla siempre"

Argelia, una plataforma
para el mercado africano

El nuevo Gobierno catalán apela
a un nuevo patrón de crecimiento

l m sm t m r s st r r n un
n c n s y c r r n tr n Nu v Y rk.



sumario

- 04 En portada:
Bulgaria y Rumanía,
los 2 nuevos socios
- 12 Entrevista:
Narcís Puigvert,
técnico de la Cámara
de Girona



- 14 Lo que 2007 nos deparará
- 18 China: más oportunidades
y mayor riesgo
- 23 Apuntes

carta abierta

rumanía y bulgaria nos están esperando

El pasado mes de noviembre la Cámara de Tarragona organizó una misión empresarial a Rumanía y Bulgaria. La elección de estos 2 destinos no fue casual, obedecía al hecho de que se trata de un mercado con un enorme potencial, como pudieron constatar los emprendedores que hasta allí se desplazaron. Además, no olvidemos que a partir del próximo 1 de enero formarán parte de la Unión Europea, y éste es un aliciente añadido que nos abrirá sólidas posibilidades de establecer relaciones comerciales más amplias, duraderas y ventajosas.

Precisamente éste es un campo en el que debemos mejorar. Y es que pese al reconocimiento internacional de nuestras empresas, los productos españoles son poco conocidos en Rumanía y Bulgaria. Un obstáculo que han superado, y con nota, los exportadores italianos. Tanto es así, que no es de extrañar que al cerrar operaciones comerciales con estos "nuevos vecinos", se nos proponga que ciertos productos, en especial los relacionados con moda, muebles, imagen en definitiva, entren en su país vía Italia.

Al margen de estas consideraciones, se trata de 2 naciones que aspiran a convertirse en un polo económico de primer nivel en la región y para ello precisan de la puesta en marcha de una red de infraestructuras, servicios, *know how...*, en definitiva, inversiones y experiencias que nuestras empresas y emprendedores les pueden, y les deben, brindar.

Albert Abelló
Presidente de la Cámara de Tarragona

C MEX
T NSFE ENCI

T IF LN
C NEE.UU,
CHIN ,T IW N
YH NG-K NG

C Es n tu s sc n l Trf In MULTI ESTIN ,c n l
u r r r l z r t r n s f r n c s c n EE.UU., CHIN ,T IW N y II NG-
K NG, s n r e u r l r l s c m s n s, s n s l s s y s n l m t
r e n s l .
m s, u s r l z l s n c u l u r m m n t N LINE s
www s n s y t r u n u s t f e n t | S M F T r u c l n l s.
N s l u s t s s r n r t u n e
L l m n s y t n f m r m s.

m s s l u c n s

t n e n r e t l r t m n t N c I n t m e n l
H r r t n e n l e l n t L u n s u v s 3 1 .
V m s 3 1 5 .

23 23

Bulgaria y Rumanía, los 2 nuevos socios

El patio europeo anda revuelto. Desde el "no" francés y holandés, el proyecto europeo está en *stand by*, pero eso no ha sido impedimento para que Bulgaria y Rumanía pasen a formar parte del club. Y eso supone un abanico de posibilidades y oportunidades para las empresas catalanas.

Otros países ya han dado importantes pasos, caso de Alemania, Francia o Italia, y a través de inversiones y subcontratación industrial ocupan ya posiciones centrales en algunos sectores económicos. Un estímulo más, si cabe, para que las empresas del Principat se adentren en estos 2 mercados que, por su atraso tecnológico a la vez que sus bajos costes, suponen una oportunidad real.

Tan es así, que en fechas recientes las Cámaras catalanas han realizado multitud de acciones: desde seminarios a misiones comerciales, misiones inversas y visitas a ferias. Y los resultados, en opinión de algunas de las empresas participantes y de los técnicos responsables de organizarlas, han sido, la mayoría de los casos, altamente positivos.

Es el caso, por ejemplo, de la misión que encabezaron las Cámaras de Manresa, Barcelona y la de Álava a Rumanía para explorar las oportunidades en el sector de la subcontratación y realizar un estudio que ya está disponible para las empresas interesadas. De hecho, las Bolsas de Subcontratación de las Cámaras catalanas tienen también otros estudios sobre otros países del Este además de Rumanía y Bulgaria, como Polonia, Hungría, República Checa o Eslovaquia.

Para Jaume Ferrer, técnico de la Cámara de Manresa, en Rumanía pudo ver *in situ* como "el tejido industrial rumano está cambiando a marchas forzadas" y el modelo anterior de empresas públicas sobredimensionadas con procesos verticales está llegando a su fin. La irrupción de empresas extranjeras en

el panorama de esos países ha provocado, según Ferrer, que se note una transformación continua de la realidad del mercado, lo que ayuda a resaltar las diferencias de mentalidad entre las empresas reformadas o compradas por

"Las oportunidades de mercado son claras", y la mejor muestra de ello es la apuesta que han hecho multitud de empresas de subcontratación francesas en esta zona de Europa

capital extranjero y las que aún resisten dominadas por dinámicas del pasado. Eso ha creado una sensación de incertidumbre, por lo que algunas empresas no saben qué será de ellas a medio plazo.

En cualquier caso, de la misión se desprende una clara conclusión: "Las oportunidades de mercado son claras",

y la mejor muestra de ello es la apuesta que han hecho multitud de empresas de subcontratación francesas en esta zona de Europa. Lo que no quita que en todos los sectores (ya sea moldes, matrices, calderería, estructuras o estampación) sea necesaria una inversión a todos los niveles para poder transmitir los parámetros adecuados de calidad y de cultura organizativa.

Y ése es, en definitiva, el principal hándicap del mercado rumano. Rosa Maria Mateu, de Pàver, una empresa del Vallès Occidental especializada en la elaboración de matrices y estampaciones metálicas, considera que la excelencia en el servicio es el reto pendiente de las empresas de aquel país. "La mano de obra está cualificada, pero falta cultura de cómo se trabaja, por ejemplo, en el ramo del automóvil". Mateu no se refiere sólo a cuestiones relacionadas con la calidad, también a otras características igualmente importantes, como la inmediatez a la hora de dar respuesta a las demandas de los clientes.

De hecho, Pàver, para mantener la competitividad, dado que los clientes les exigen contención en los costes, ha establecido en su plan estratégico la necesidad de estudiar cómo establecerse en mercados de Europa del Este. Y una de las posibilidades es Rumanía, de ahí su participación en la misión de subcontratación a ese país. Un país que tiene unas infraestructuras deficientes, que no alcanza los estándares de calidad exigidos en los mercados más competitivos del mundo, pero que, como recuerda Mateu, ha llamado la atención de empresas francesas e italianas

Rumanía, oportunidades para la empresa subcontratista

Hay 2 circunstancias que conviene tener en cuenta a medio plazo sobre la evolución posible de las empresas subcontratistas rumanas. En primer lugar, si bien el país en estos momentos se encuentra geográficamente y mentalmente alejado del centro de Europa, la mejora de las vías de comunicación entre Rumanía y el resto de la Unión acercará a los suministradores rumanos al núcleo del mercado europeo. Y, por otro lado, algunas empresas subcontratistas rumanas van a poder encontrar en su ubicación física actual y en el movimiento inmobiliario que se está dando en el país, una fuente importante de financiación para afrontar su modernización e incrementar su competitividad, por lo que no es en absoluto descartable la presencia de algunos importantes actores rumanos en el mercado europeo de la subcontratación industrial.

Pero este dinamismo del tejido industrial rumano no va a darse en todas las empresas. Si queremos trabajar con Rumanía, debemos tener en cuenta con qué tipología de empresa lo hacemos. Según nuestro estudio podemos decir, sintetizando, que en estos momentos el tejido rumano presenta 3 grupos.

Las que provienen de la época comunista. Son las firmas supervivientes del grupo de empresas que fueron privatizadas en su momento. Cuentan con miles de trabajadores. Realizan una producción muy integrada, están poco saneadas y a nuestro juicio son muy poco recomendables para la industria subcontratista. Si bien es cierto que son aquellas que ofrecen los precios más bajos, su cultura organizativa, calidad del producto, idiomas... resultan bastante deficientes y para que éstas adoptaran nuestra forma de entender los negocios requeriría por parte de la empresa catalana un esfuerzo considerable en tiempo y dinero.

Un segundo tipo de empresas son las que fueron privatizadas y adquiridas por firmas extranjeras. En estas empresas la men-

talidad y la tecnología han cambiado, adoptando las de sus casas matrices. Son empresas que presentan un crecimiento rápido, pero que tienen precios y costes mayores que las del grupo anterior. Son empresas saneadas del anterior régimen vendidas –o participadas– a inversores europeos, generalmente franceses, alemanes o austriacos. Todas ellas poseen en común una forma muy europea de entender el mercado. Una calidad del producto superior, equipos de calibración de mayor precisión, maquinaria menos obsoleta... Difícilmente encontraremos empresas especializadas y trabajan para cualquier sector.

Existe un tercer grupo de pequeñas empresas, sin un gran capital inicial, pero muy dinámicas, con personas formadas generalmente en Europa occidental, con mentalidad liberal. En muchos casos provienen de la desintegración de las grandes empresas estatales de la época anterior, y presentan una mezcla de la tecnología actual y de aquella de la que partieron. Han surgido en los pueblos y ciudades donde existían grandes empresas. La mayoría están ya creciendo, y a medio plazo van a ir aflorando. Presentan niveles interesantes de competitividad y flexibilidad. Son la oportunidad para la empresa subcontratista en Rumanía. Son empresas especializadas en 1 ó 2 actividades, con planes estratégicos de crecimiento, un departamento comercial con personal cualificado, que habla idiomas, acostumbradas a trabajar para empresas de fuera del país... Es el tipo de empresa adecuada para el tejido subcontratista. Aquí, incluso los precios ofertados pueden ser más competitivos, dado que el grado de automatización industrial es mayor.

Josep Maria Gomes

Responsable de Subcontratación Industrial de la Cámara de Barcelona

dos países a tener en cuenta en la estrategia empresarial catalana

Con la incorporación de Bulgaria y Rumanía a la Unión Europea este 1 de enero, ya son 27 los Estados miembros que forman la UE. Las 2 últimas ampliaciones han duplicado el número de países que forman parte de ella. Para alcanzar este objetivo, Rumanía y Bulgaria, tras haber iniciado los procesos de democratización durante los años noventa, se han visto inmersos durante más de una década en un proceso de reformas legislativas, económicas y sociales.

Rumanía, con sus 22 millones de habitantes, es el sexto mayor mercado de la UE. Después de años de inestabilidad durante la

década de los noventa, a partir de 2001 se inició un ciclo de crecimiento sostenido del PIB por encima del 5 % anual. Esta cifra superó el 8 % en 2004 y, a pesar de que en 2005 se situó en el 4 %, debido a las inundaciones y a la reconversión de su industria, se espera que en 2006 cierre con un crecimiento aproximado del 7 %.

Bulgaria, con una población ligeramente superior a Catalunya (7,7 millones de habitantes), ha experimentado también un crecimiento continuado de su economía, situándose entre el 4 % y el 5,5 % durante los últimos 4 años. La inversión y el creci-



miento de la demanda doméstica han sido 2 factores claves en este proceso.

En materia de inflación, Bulgaria se situó en un 5 % en 2005, aunque el año 2006 se espera que alcance una cifra superior por el repunte del primer semestre del año. Rumanía, con el índice de inflación más elevado de la Unión Europea, consiguió bajar de los 2 dígitos en 2005 y se situó en el 9 %. Para el año 2006 se espera que la inflación se sitúe entre el 6 y 7 %. Ambos países suman conjuntamente una población de casi 30 millones de habitantes. Sin embargo, a pesar del crecimiento de sus economías, su renta per cápita representa el 32 % y el 35 % de la media europea, respectivamente.

Un dato a considerar es que el 45 % de la población de Rumanía vive en el campo. En este país, en 2005, el sector agrario representaba el 10 % de su PIB. El 62 % de la superficie del país es terreno agrícola (la media de la UE es del 41 %) con suelos fértiles en el Sur y en las provincias moldavas. El subsuelo de Rumanía es rico en petróleo, gas natural, lignito y carbón. Su industria tradicional, liderada por la siderurgia y la industria de construcciones mecánicas (tractores, máquinas agrícolas, vehículos industriales y locomotoras de ferrocarril), está en proceso de reconversión. Otras industrias a destacar son la industria química (petroquímica y producción de abonos), textil (algodón y lana) y alimentaria (azúcar, cerveza, conservas y aceite). El turismo, concentrado en las montañas de los Cárpatos y el mar Negro, proporciona recursos complementarios a la economía del país.

El peso del sector primario en Bulgaria es también importante y representa el 9 % de su PIB. En la época de la economía centralizada, Bulgaria se especializó en la industria química, electromecánica y ligera (textil, calzado, alimentaria y electrónica). Es preciso destacar el crecimiento reciente del sector del turismo, el cual, con el desarrollo de sus infraestructuras, ha convertido a Bulgaria en destino turístico de la región. En los últimos años, ambos países han suscitado el interés de los inversores extranjeros por lo que se refiere a la subcontratación industrial, tanto de bienes de consumo (tráfico de perfeccionamiento activo en los sectores del textil y calzado), así como de bienes industriales (componentes eléctricos, partes de máquinas) y servicios (entre ellos, la banca, servicios financieros, distribución comercial y turismo y servicios relacionados con la gestión hotelera). Además, ambos países tienen pendientes importantes procesos de privatización. Rumanía está llevando a cabo un programa de reestructuración del sector minero, pero el proceso de privatización es lento en sectores como el de la energía y el financiero.

La inversión es el principal impulsor de sus economías. Según datos del Banco Mundial, en 2005 la inversión directa exterior en Bulgaria representó el 8,3 % de su PIB, mientras que por lo que se refiere a Rumanía la cifra fue del 7,2 % (Polonia, 5 %; Hungría, 4,6 %, y Chequia, 4,1 %). Los 2 países llevan a cabo políticas específicas para atraer la inversión extranjera y cuentan con planes para reactivar la economía de las regiones más afectadas por el colapso económico de los años noventa.

Medidas como la disminución del impuesto de sociedades, que

pasó el año 2005 del 25 % al 16 % en Rumanía y al 15 % en Bulgaria, apuntan claramente en este sentido. Sus gobiernos han definido también un paquete de incentivos fiscales, como la reducción del impuesto de sociedades en un porcentaje sobre la inversión, la amortización acelerada de activos y la exención de pagos de determinados impuestos. Los gobiernos quieren atraer la inversión hacia aquellas regiones que han sufrido de forma más severa la reconversión de su industria. Para conocer más a fondo las oportunidades para los inversores, pueden consultar las páginas de las agencias de inversión de Rumanía <www.arisinvest.ro> y de Bulgaria <invest.tbg.government.bg>.

A pesar del reconocimiento de las instituciones de la UE sobre el gran progreso alcanzado por estos 2 países en el período de preparación para su integración en la UE, la resolución del Parlamento europeo del pasado 30 de noviembre adopta una serie de recomendaciones en determinadas áreas (ver artículo de Pere Puig).

El nivel de intercambios de estos 2 países con Catalunya es bajo, si se compara con otros países vecinos de la región. La suma de los intercambios que mantenemos con Rumanía y Bulgaria representa el 70 % del nivel de intercambios que mantenemos con un solo país como Hungría. No obstante, en los últimos 4 años se ha visto una tendencia de crecimiento continuado de las exportaciones catalanas hacia estos mercados. En el período 2002-2005, las exportaciones catalanas hacia Rumanía se han duplicado y las ventas a Bulgaria se han multiplicado por 1,5. Se prevé que esta tendencia de crecimientos anuales se repita durante 2006 y de forma más destacada por lo que se refiere a Rumanía. También las importaciones han crecido, aunque lo han hecho a un ritmo menor que las exportaciones y de forma no lineal durante el período indicado.

Bulgaria y Rumanía son 2 países a tener en cuenta en el momento de preparar una estrategia empresarial de mejora de la competitividad. Son países que están a 3,5 horas de vuelo de Catalunya, con un nivel salarial que se sitúa en el 30 % de nuestra economía; se pueden encontrar buenos técnicos cualificados y empresas en procesos de reconversión tecnológica que pueden ofrecer a la empresa catalana distintas posibilidades. Una forma de hacerlo es visitar una feria de nuestro sector correspondiente, ya que las ferias son un punto de encuentro de empresas (extranjeras y empresas del país) que están actuando o tienen interés para hacerlo en estos mercados. Más interesante, incluso, es aprovechar alguna de las misiones empresariales que se organicen y visitar *in situ* las empresas locales. De este modo puede descubrirse el potencial de estos mercados que, a medio plazo, podrían ser las puertas de entrada a otros mercados de la región (los Balcanes y Turquía).

Eva Aumedes

Consultora Unión Europea-Ampliación
COPCA
www.copca.cat

que ya se han asociado con compañías rumanas.

Pero no sólo la subcontratación atrae el interés de las empresas catalanas. Recientemente, en noviembre, la Cámara de Girona organizó la exposición de catálogos en la feria Indagra de Bucarest, dedicada al sector agroalimentario. Jordi Baqué, responsable del Área de Promoción Exterior de la Cámara gerundense, recuerda que el interés de ese país proviene por un sector, el primario, "poco maduro", que sufrió muy mucho tras la caída del Muro y cuya producción se desplomó, lo que explica el potencial de crecimiento actual.

Baqué recuerda que, si bien es cierto que en sectores como el de los productos cárnicos elaborados pesan mucho aspectos como la tradición y la cultura culinaria, también lo es que con el aumento del poder adquisitivo, cambian y se diversifican los hábitos de consumo. Oportunidad que hay que saber aprovechar. Por eso mismo, la Cámara organizó esa visita, con el objetivo de dar a conocer el abanico de productos de empresas muy variadas: de maquinaria alimentaria, panadería y pastelería y embutidos y elaborados. Pero no olvidemos que, junto a Rumanía, Bulgaria también ingresa en el selecto club comunitario. Es un mercado de menor dimensión pero que

igualmente tendrá sus oportunidades. Josep Maria Armengou, el máximo responsable de la Cámara de Terrassa en materia de internacionalización de las empresas, recuerda que la integración supondrá la llegada de importantes ayudas en fondos estructurales y de cohesión, con lo que muchas empresas proveedoras pueden beneficiarse de los fondos procedentes de Bruselas.

En todos los sectores (ya sea moldes, matrices, calderería, estructuras o estampación) es necesaria una inversión a todos los niveles para poder transmitir los parámetros adecuados de calidad y de cultura organizativa

Armengou señala que, en parte por ese motivo, la Cámara de Terrassa viene organizando con éxito misiones inversas de empresas rumanas y búlgaras. Y la experiencia demuestra que el interés por las dos partes ha sido alto. Si bien es cierto que en el caso búlgaro, por cultura e idioma, es más difícil cerrar los acuerdos. Ahora bien, resulta más com-



plicado, pero no imposible. Y si no que se lo digan a las empresas participantes en la última misión inversa. Se produjeron 48 contactos en apenas día y medio de trabajo.

Núria Majoral, de Farmaegara, una empresa especializada en el suministro de productos fármaco-sanitarios, tomó parte en esta iniciativa cameral y la evaluación que hace es altamente "positiva". Para Majoral, además de los parabienes de la fórmula –poder contactar con empresas de otros países con un bajísimo coste–, lo interesante fue tomar contacto con compañías que, a partir del 1 de enero, y gracias a entrar a formar parte de la UE, tendrán que adoptar la legislación comunitaria, y en sectores como el farmacéutico y sanitario, señala Majoral, "eso muy importante".

Pelayo Corella

EN PROFUNDIDAD

se completa la quinta ampliación, pero...

En el mes de mayo del año 2004 la Unión Europea experimentaría ya lo que en aquel entonces se calificó como la mayor ampliación de su historia. Se incorporaron a la Unión, en un primer momento, un total de 10 nuevos países miembros, pertenecientes a la gran región central y sur-oriental del continente europeo. En enero de 2007 asistiremos, por fin, a la incorporación de 2 nuevos países

–Bulgaria y Rumanía–, que en aquel entonces se anunciaban ya como claros candidatos, pero a los que se les exigió una negociación más larga y un proceso de adaptación más minucioso y difícil. La quinta ampliación que ahora finaliza, se espera que vaya a permitirnos alcanzar, sin demasiados problemas, una UE capaz de lograr un mayor crecimiento económico y dotada de un gran tamaño, al abarcar

27 países y cerca de 500 millones de habitantes.

La Comisión presentó el 16 de mayo de 2006 su informe sobre el grado de preparación para la adhesión de Bulgaria y Rumanía. Dicho informe pretendía presentar un análisis y una visión muy cuidadosos, dirigidos a garantizar la continuidad de las reformas en ambos países. La Comisión consideró que, a la vista de los progresos realizados, ambos países estarían ya preparados para la adhesión el 1 de enero de 2007, siempre y cuando resolvieran una serie de cuestiones pendientes. La propia Comisión, en su informe de seguimiento del 26 de septiembre pasado, en el que emitía su dictamen favorable definitivo sobre el grado de preparación de ambos países para la adhesión, admitía no obstante algunos riesgos potenciales, para los que proponía unas medidas de acompañamiento. A partir de este momento, cada uno de los miembros de la UE deberá ratificar, con posterioridad a la firma de los 2 tratados de adhesión, y en la forma que ha venido siendo usual, el ingreso definitivo de los 2 nuevos países miembros.

Entre los grandes temas que preocupan y quedan pendientes, figuran cuestiones tales como: los avances que realmente se han acabado logrando, en los 2 países, en el campo de la reforma judicial, administrativa y fiscal, y la lucha contra la corrupción y la delincuencia organizada. También preocupan, como es lógico, cuestiones sobre los mecanismos de protección de los intereses financieros de la UE, la capacidad de los países candidatos para ofrecer una gestión transparente de sus administraciones y de sus respectivos presupuestos. A ellos se añaden temas como el buen funcionamiento de los servicios de salud, el control de los flujos migratorios y el tráfico de seres humanos, los derechos de las minorías, el medio ambiente y los riesgos en ámbitos tales como la sanidad animal y la seguridad alimenticia. Una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo y el régimen jurídico y la protección de los derechos de las personas y de las empresas también deberán ser objeto de especial seguimiento.

Pese a los temores que se suelen generar respecto al eventual impacto de la inmigración incontrolada de trabajadores o sobre los potenciales efectos negativos para la ocupación, los salarios y las empresas, es un hecho contrastado que los procesos de ampliación de la UE –al igual que va a suceder con los casos de Rumanía y Bulgaria– acaban teniendo efectos positivos. Se acaban creando nuevas oportunidades para las propias empresas y trabajadores del conjunto de países miembros, al ganar muchas de ellas una capacidad de acceso a nuevos mercados y obtener unos aprovisionamientos de *inputs* y un uso de factores de producción más baratos para la fabricación de sus propios productos.

Conviene mirar más allá, no obstante, de los efectos derivados de la actual ampliación que finalmente ha acabado con la incorporación de 2 países de una dimensión en el

fondo reducida, como son Bulgaria y Rumanía. El gran tema que se plantea ahora a la propia Comisión Europea, y al conjunto de la UE, es cuáles van a ser los pasos a dar ante las 2 cuestiones conflictivas que exigirían una sólida visión compartida.

Ante todo, se plantea la difícil cuestión de qué es lo que la UE va a poder hacer ante la petición de ingreso de un país externo y de una gran dimensión, como es Turquía, respecto de cuya viabilidad existen actitudes y posiciones muy controvertidas. Un segundo gran reto que sin duda la UE tiene planteado es el de construir un sistema de lazos privilegiados, más fuertes y eficaces que los hasta ahora existentes, con la gran mayoría de los países vecinos de su entorno. Por supuesto que la UE no puede quedar indiferente frente a la gran área de conflictos y de inestabilidad política que la rodea, desde Bielorrusia hasta el Norte de África, pasando por Ucrania, Moldavia, el Este de los Balcanes, el conjunto de países del Cáucaso y el Medio Oriente.

Ello no debería implicar, sin embargo, tal como parece haber venido sucediendo hasta ahora, que buena parte de los países del entorno acaben planteando, más o menos pronto, su deseo de emprender el camino de plena integración como Estados miembros. Algunos podrían estar pensando en utilizar tales procesos como el principal instrumento con el que promover reformas, tanto políticas como económicas en dichos países. A partir de ahora –afirman algunas voces– esta metodología va a ser del todo inaceptable desde la perspectiva del funcionamiento adecuado de las instituciones comunitarias y de una evolución también razonable de su economía. Habrá que empezar a buscar métodos de asociación o de relación preferente con nuestros vecinos, que por supuesto deberían ser suficientemente atractivos para ellos, pero que en ningún caso deberían ser causantes de tales problemas. Quién sabe si este camino es el que podría hacer factible algún avance o reconducción de la tan difícil cuestión turca con la que la UE va a tener que enfrentarse de inmediato, por cierto sin un mínimo nivel de acuerdo político.



Pere Puig i Bastard
Catedrático de Economía
ESADE/URL

reconocimiento público para las Cámaras

Normalmente son las Cámaras las que premian a aquellas empresas que más se han significado en su apuesta exterior. Pero ahora, por una vez, las premiadas han sido todas y cada de las 13 Cámaras que conforman el Consell General de Cambres de Catalunya.

Las 13 corporaciones al unísono se hicieron merecedoras del galardón que anualmente concede el Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA), entre otras razones por la dedicación a promocionar y dinamizar el comercio exterior.

En 2005 dedicaron 17 MEUR, que se tradujeron en multitud de acciones en apoyo a la dinamización y la formación en materia de internacionalización, además de otras acciones más intangibles pero igualmente importantes como la defensa de los intereses de las empresas exportadoras ante las administraciones

públicas, la presencia y participación en organismos internacionales especializados en la materia y, en definitiva, defendiendo los intereses, ambiciones y preocupaciones de las empresas catalanas.

Pero la entrega de los Premis a la Internacionalització dio mucho más de sí, ya que hubo otros galardonados. Las empresas de Terrassa Proceli Turull, del sector pastelero, y la juguetera IMC Toys; los laboratorios farmacéuticos Diafarm, con sede en Barberà del Vallès, además de la empresa de software Presence Technology y Cobega, dedicada al embotellado y distribución de

bebidas, vieron igualmente reconocida su brillante trayectoria en el ámbito internacional.

A título individual, el empresario Joan Planes i Vila recibió otro premio por su larga experiencia en los, a veces, procelosos mundos de la internacionalización. Planes fue el fundador en 1969 de Astral, dedicada a la fabricación de accesorios metálicos para la piscina. El actual grupo, que inició la senda internacional en 1972, está presente en más de 20 países y el 70 % de su facturación procede de fuera de España.



Los galardonados posan junto al *president* Montilla y el *conseller* Huguet

antoni negre recibe el reconocimiento del consell de cambres



Barcelona.- El Pleno del Consell General de Cambres de Catalunya hizo entrega hace unas semanas de la Medalla de Oro extraordinaria de la institución a Antoni Negre i Villavecchia. El ex presidente de la Cámara de Barcelona y del propio Consell recibió este galardón por sus reconocidos méritos en promocionar las Cámaras catalanas tanto a escala nacional como internacional.

Antoni Negre recibe la Medalla de manos de Miquel Vallès

girona reivindica la gestión telemática en los tramites aduaneros

Girona.- La Comisión de Internacionalización de la Cámara de Girona quiere reivindicar la agilización de trámites que han de realizar las empresas para obtener certificaciones necesarias para exportar. Se trata de los certificados de origen y de los certificados sanitarios de carne y productos cárnicos. La Cámara de Girona, mediante el Consejo Superior de Cámaras de España, quiere formular a la Comisión

Europea una propuesta de modificación de la normativa actual para que las empresas exportadoras que dispongan de firma digital puedan solicitar y obtener de las Cámaras la emisión vía telemática de los preceptivos certificados de origen para la exportación. La misma Comisión solicita que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación modifique la Orden Ministerial por la que se establece el

procedimiento de emisión del certificado sanitario oficial de exportación de carne y productos cárnicos. La intención es sustituir el farragoso dossier en el que queda recogido la trazabilidad del producto por una sencilla relación identificativa del proveedor y el número de referencia que permitiría a la Administración conocer el origen de los productos que hayan intervenido en la fase anterior a su comercialización.

valls reflexiona sobre cómo crear nuevos productos

Valls.- La Cámara de Valls celebró el pasado 12 de diciembre una jornada que, bajo el título "Com estructurar el desenvolupament de nous productes", buscaba dotar a los asistentes de algunas de las claves sobre cómo gestionar el proceso de diseño y desarrollo de nuevos productos y cuáles son las herramientas para llevar a cabo esos planes. Una cuestión ésta, la creación de nuevas líneas de negocio, en la que por lo visto durante la jornada hay que tener siempre muy presente algunas consideraciones como las de la innovación, el ciclo de vida del producto, el proceso, a veces tortuoso, de diseño y desarrollo del producto y otras fases, como el análisis funcional o de valor del nuevo producto.

La jornada, que iba dirigida a empresarios, directivos y responsables de áreas como innovación, I+D o marketing, fue impartida por Albert Ferrari, ingeniero

industrial y PDD por el IESE y actual director general de Manufacturas Mago.



las cámaras catalanas apoyan la construcción de nuevas infraestructuras

Barcelona.- El Pleno del Consell, además de celebrar la entrega de la medalla a Antoni Negre, dio total apoyo al documento de propuestas para el nuevo Govern de la Generalitat, elaborado por la Cámara de Barcelona (ver *Noticiari* del mes pasado). Este documento recoge las medidas de política económica prioritarias para asegurar el crecimiento económico los próximos 4 años.

Entre las más de 70 propuestas, las prioritarias eran las referentes al suministro energético (con especial atención a la conexión transpirenaica y una honda y seria reflexión sobre el futuro de la energía nuclear), el medio ambiente (evitando la creación de tasas o impuestos medioambientales que puedan afectar a la competitividad empresarial), fiscalidad (estableciendo un sistema fiscal más favorable a la competitividad empresarial y la eliminación del impuesto de sucesiones y donaciones), así como cuestiones relacionadas con la simplifi-

cación y racionalización de la burocracia administrativa. Con relación a las infraestructuras, recientemente el propio Consell hizo público un nuevo pronunciamiento en el que daba su total apoyo a las reiteradas "demandas de los empresarios del Vallès Occidental sobre el cuarto Cinturón", al considerar la construcción de esta obra como "prioritaria y urgente" y que redundaría "en beneficio del tejido industrial de esta comarca y de la economía catalana en general". En definitiva, para las Cámaras catalanas, el cuarto Cinturón "ha de ser un eje vertebrador que permita la rápida intercomunicación transversal de la segunda corona metropolitana, liberando así las vías de acceso radial Norte-Sur hacia la conurbación de Barcelona".

Más información sobre el programa del nuevo Govern en la página 22 de este mismo número

girona acoge la presentación de FERRMED

Girona.- En el número pasado del *Noticiari* dábamos buena cuenta de la importancia que para la internacionalización de las empresas catalanas significa disponer de una buena línea ferroviaria que conecte de forma rápida, eficaz y barata el Principat con el resto de Europa.

Pues bien, la Cámara de Girona acogió a finales del mes pasado la presentación del Proyecto FERRMED, el eje ferroviario de mercancías más importante de Europa. En apenas 2 años, esta asociación ha conseguido que casi 100 miembros de 8 países diferentes, entre ellos, varias Cámaras catalanas e importantes empresas del país, hagan piña para impulsar un *lobby* en Bruselas con el objetivo de dinamizar el transporte de mercancías por tren.

De momento, algunas de las reivindicaciones de FERRMED son el cambio de ancho de vía entre Portbou y Vilamallá y que continúe hasta Barcelona para 2012. Por lo que se refiere al trayecto Perpiñán-Montpellier, FERRMED considera que se ha de desdoblarse la línea antes de 2017 para evitar el colapso que generará el volumen de tráfico previsto.

Más información en página 25



SYSTEM IBEX CARGO
Internationale Spedition GmbH, SRI.

PAQUETERÍAS – GRUPAJES
CARGAS FRACCIONADAS – CARGAS COMPLETAS



SALIDAS DIARIAS A EUROPA
PROYECTOS LOGÍSTICOS Y ALMACENAJE

INFORMACIÓN: Laura González
Dpto. Comercial
laura.gonzalez@ibexsystem.com

IBEX SYSTEM CARGO INTERNATIONALE SPEDITION GMBH, SRI

ESPAÑA	ALEMANIA
Cami Vell de Sant Coloni, s/n 08460 Santa Mª de Palautordera Teli: +0034 93818 1208 Fax: +0034 93818 1400/0672	Wittenweierer Str 5/1 79633 Schwannau Teli: +0049 7821 4212 Fax: +0049 7821 4072

info@ibexsystem.com
www.ibexsystem.com

Narcís Puigvert, técnico de la Cámara de Girona

“a la empresa hay que ayudarla siempre”

Hablar con Narcís Puigvert es hablar con alguien que ha vivido desde dentro una doble aventura: la de la profesionalización y mejora de los servicios camerales y la de la profesionalización e internacionalización de las empresas, algunas de las cuales, con él a su lado, se atrevieron a dar el salto al exterior.



Para Puigvert es fundamental mantener la confianza que los empresarios depositan en los técnicos camerales

Lejos queda en el tiempo el 2 de mayo de 1967, día y año en que Puigvert entró a trabajar en la Cámara de Girona. Desde entonces hasta este mismo mes de diciembre, momento en el que se jubila, ha estado al servicio de las empresas. En esta entrevista repasa cómo ha cambiado la realidad económica del país y, con ella, las necesidades de las empresas, las verdaderas protagonistas en su larga trayectoria profesional, según su opinión.

De entrada, “desde 1967 hasta ahora, el comercio exterior catalán y español, así como la normativa ha variado muchísimo”. Y es que, desde los célebres regis-

tros generales y especiales de exportadores que otorgaba el Ministerio de Comercio, pasando por las solicitudes al antaño Instituto Español de la Moneda Extranjera para que los comercios y los restaurantes pudieran cobrar en divisas a los turistas que venían a la costa gerundense, ha llovido mucho. Ahora, añade, cuando “hablas de los cupos globales de exportación y los anticipos de cupos parece como si hablaras en chino”. Tiempo ha las empresas se dirijan a la Cámara porque “necesitaban unos permisos, las llamadas licencias de exportación”. Las había de 2 tipos, recuerda, “licencias de

exportación por operación y globales”. Y se tramitaban “en la Dirección Regional de Comercio cumplimentando el correspondiente impreso”. ¿Qué se hacía desde las corporaciones? Puigvert evoca cómo se agilizaban los trámites y cómo un mensajero iba constantemente de Girona a Barcelona. Puigvert se muestra “orgulloso de todos esos servicios que hemos dado a lo largo de los años”, como “el de la desgravación fiscal a la exportación”, que equivalía de alguna manera a la actual desgravación del IVA. Por aquel entonces “negociamos una línea de crédito con una Caixa d’Estalvis, la de Girona, para

avanzar la devolución a las empresas a través de un crédito con un tipo de interés muy bajo”.

Los primeros pasos

Los mejores recuerdos, le acuden al recorrer en su memoria los primeros pasos realizados para impulsar la internacionalización de las empresas. “La empresa que deseaba internacionalizarse empezaba por el Sur de Francia”. Muchas iban a Perpiñán. Y claro está, qué mejor manera que impulsar la formación desde la Cámara, en muchos casos en colaboración con instituciones como el CEDEIN, la Escuela Diplomática o el Patronat Català Pro Europa.

La siguiente etapa fue “la participación en ferias internacionales: París, Bruselas... Hasta que detectamos una inquietud creciente entre las propias empresas gerundenses para ir a otros mercados que no fuesen el francés”. Así nacieron las misiones comerciales.

Llegados a este punto, Puigvert reflexiona y señala con contundencia que, como es bien sabido, “el mercado exterior es muy competitivo y no te puedes equivocar: el mercado exterior, es muy difícil entrar, muy fácil perderlo e imposible recuperarlo. Si pierdes la confianza del cliente...”.

Por eso mismo la profesionalización, así como la toma de conciencia de la necesidad de no defraudar a los clientes, fueron a más. Las misiones comerciales fueron una buena herramienta, como lo siguen siendo hoy en día, porque no sólo permitían llegar a nuevos y desco-

ncipios de los años ochenta, a Dinamarca”.

Con el tiempo, “buscamos otras formas de promoción”. Y es que no hay que olvidar que, hoy en día, por la Europa de los 15, de los 25 o de los 27 es más fácil que el empresario vaya por su cuenta. “Nosotros hemos de servir de abrelatas”, sentencia, y señala que desde el mundo cameral se ha de apostar por “los mercados en los que la empresa, de forma individualizada, no iría”.

Para Puigvert, “ir a una misión a Italia, Francia o Alemania no tiene sentido”, y más si tenemos presente que, desde la propia Girona, “con las compañías de bajo coste que están operando aquí, la empresa, a la que detecta un posible cliente, no espera a que una entidad o una asociación organice una misión comercial, coge el primer avión y va”.

Por eso mismo, “ahora hemos cambiado algunos aspectos de nuestra política de asesoramiento y promoción para adaptarnos a los nuevos tiempos”. Eso ha llevado a la Cámara de Girona a crear el Programa de Inicio y Consolidación de mercados exteriores, conocido por las siglas PIC. “Es una misión empresarial, pero individualizada”, apunta Puigvert. Esta nueva herramienta se fija en mercados en los que se han detectado verdaderas oportunidades. De lo que se trata es de que la empresa vaya cuando quiera y de la forma que quiera. Eso sí, “con la obligatoriedad de tener una agenda de contactos”.

El papel de las Cámaras

Pero si hay una cosa que Narcís Puigvert tiene clara es que las Cámaras, así como organismos como el COPCA, son instituciones “que han de estar al servicio de las empresas”. Y sentencia: “A ellas se deben”.

Por eso mismo, este tipo de corporaciones deberían ahondar en una línea de trabajo que ya se ha iniciado: la de “preparar acciones de manera conjunta todas las Cámaras de Catalunya y España” para, de esta manera, “llegar a más empresas”. Porque éste es otro de los retos del mundo cameral: ciertamente, “somos conocidos por muchas empresas que ya nos utilizan, pero no por las demás”.

Aumentar el número es fundamental, no ya para la utilidad de las Cámaras, sino para la eficiencia de esas otras empresas que, a veces quejasas del papel

de las corporaciones, no saben que tienen a mano una herramienta útil y, por qué no decirlo, necesaria en un mundo como el actual. El problema es que “algunas empresas nos ven más como una rama de la Administración, cuando no tenemos nada que ver con ella. Somos, antes que nada, una parte consustancial del mundo empresarial”. Sin necesidad de entrar en un falso tras-

Las Cámaras deberían ahondar en una línea de trabajo que ya se ha iniciado: la de “preparar acciones de manera conjunta todas las Cámaras de Catalunya y España” para “llegar a más empresas”

cedentalismo, Puigvert reflexiona sobre algunas características de su trabajo. Para él hay algo que es sagrado: “Esto es como un confesionario, no se puede traicionar la confianza del empresario”. Y defiende a capa y espada esa mutua confianza. Ese lazo de comunicación en el que ha de primar la confianza y, sobre todo, “la confidencialidad”; de los datos, de las situaciones o de los problemas, tanto da.

Por lo demás, Puigvert, que ha pasado 40 años ayudando a las empresas, entiende que “un especialista en comercio exterior no lo ha de saber todo”. Y que lo que hay que hacer, en la línea antes apuntada, es aumentar la colaboración entre todos: “Yo sé quién sabe más de subcontratación. Por eso mismo, en un momento dado, lo que debemos hacer es llamarle”.

Ahora empieza una nueva andadura, en la que, supuestamente, tendrá mucho más tiempo libre. Atrás queda ya una larga experiencia de apoyo y asesoramiento al mundo empresarial. Una época marcada por el trabajo y de la que le queda un buen sabor de boca. “Yo he disfrutado mucho”, enfatiza siempre que puede, para que no quede el más mínimo resquicio de que su trabajo ha sido su vida. Ahora, inicia una nueva.

Pelayo Corella

lo que 2007 nos deparará

Quién lo iba a decir en 2001 cuando se produjeron los atentados del 11-S, que menos de un lustro después la economía internacional se recuperaría con tanta rapidez hasta convertir 2004 en el mejor año en décadas. Ahora la bonanza se mantiene, pero hay una serie de riesgos que se atisban en el horizonte.

Sobre esos desequilibrios que pueden debilitar e, incluso, comprometer el sólido crecimiento mundial actual habló largo y tendido el profesor de ESADE Francesc Xavier Mena en un encuentro con empresarios organizado por la Cámara de Manresa.

De hecho, aun teniendo en cuenta los efectos positivos en este crecimiento el aumento de actores en la carrera internacional, el profesor citó algunos imponderables que pueden paralizar la economía o algunos sectores, independientemente del avance tecnológico que se produzca o, por paradójico que parezca, consecuencia del mismo. Y puso un ejemplo del que oiremos hablar muy mucho en los próximos años. La tecnología ha desarrollado una nueva era de reproductores de DVD con una característica: son de alta calidad. Un nuevo escalón que, en condiciones normales, debería permitir a las empresas del sector inundar el mercado con esa nueva tecnología, a imagen y semejanza de lo que, por ejemplo, ha hecho Apple en el campo de la reproducción digital de música con su archiconocido ipod.

Pero debe considerarse que tanto adelanto tecnológico puede indigestarse. Y eso es lo que ha ocurrido con la nueva generación de reproductores de DVD. Dos grupos han desarrollado, con tecnologías incompatibles, sendos modelos que esperan ganarse los parabienes del

mercado. ¿Problema? Hasta que uno u otro se imponga o parezca que lo va a hacer, primará en muchos casos por parte de los consumidores una lógica prudencia. Por tanto, lo que parecía el negocio del siglo puede convertirse para uno de los 2 grupos en un gran fiasco. Ya sucedió lo mismo con el vídeo analógico y la contienda que mantuvieron el sistema 2000, el Beta y el VHS, hasta que este último se llevó el gato al agua. Es sólo un ejemplo de los imprevistos que pueden afectar a cualquier negocio en un momento en el que las perspectivas son o parecen ser inmejorables. Ya desde el punto macroeconómico, ahora mismo, y a diferencia de lo que pasó justo antes del 11-S, que había mucho *know how* y poco *cash flow*, verbigracia de la caída de tipos posterior a los atentados del 2001, la liquidez es muy elevada, lo que ha empujado a las bolsas a subir y subir hasta conseguir récords en muchos países.

Tres razones

Lo curioso del caso, según cómo se mire, es que, a diferencia de antaño, un fuerte crecimiento mundial no ha supuesto un riesgo inflacionario ni tan siquiera con los precios del crudo por la nubes. Cosas de la globalización, vino a decir Mena.

¿Y eso por qué? En parte, por 3 razones de diversa índole. La primera, por la elevadísima competencia en los mercados

mundiales, en los que la aparición de nuevos actores como China o la India ha provocado una tendencia deflacionista en los precios de muchos productos manufacturados. La segunda, la revolución tecnológica y el consiguiente aumento de la productividad ha sido un nuevo acicate para la contención de precios. Y la tercera, algo nada baladí: la independencia de la que gozan la mayoría de los bancos centrales, cuya máxima es contener la inflación. Una independencia que libera de las presiones políticas a los gobernadores para subir o bajar los tipos en función de los intereses políticos coyunturales. Una independencia, además, que unida a la nueva ortodoxia económica, exime a los bancos centrales de financiar los respectivos déficit prestando dinero a los gobiernos. Además, algo que no hay que olvidar, en este entorno tan brillante, los países emergentes se han beneficiado igualmente porque al estar los tipos realmente bajos, las primas de riesgo son también muy inferiores a las que se pagaban años atrás. Lo que libera en esos países no pocas energías.

Ahora bien, si hasta el presente todo ha ido tan bien, especialmente estos últimos ejercicios, ¿cuáles son los riesgos a los que hacía referencia el profesor Mena al principio? A saber: por una parte, el riesgo de nuevos ascensos en el precio de algunas materias primas; por la otra, que por diferentes razones el

precario equilibrio que ha sostenido hasta la fecha la financiación del abultadísimo déficit gemelo norteamericano se rompiera. Sólo este último aspecto tendría consecuencias más que preocupantes para el devenir de la economía mundial.

Pero vayamos por partes. Primero el precio del petróleo. El precio del oro negro se ha disparado desde 1998 y aunque es bien cierto que el cártel de la OPEP no controla la producción mundial, no es menos cierto que buena parte de las reservas mundiales se encuentran debajo del polvorín de Oriente Próximo, con lo que según pasen los años, la dependencia respecto a esa región aumentará, algo nada tranquilizador por otra parte viendo cómo anda de revuelto el patio en la zona del Golfo Pérsico.

Pero el riesgo geopolítico no explica todo lo sucedido en los últimos años en relación con la escalada de precio del crudo. Es cierto que el aumento del consumo, o sea, de la demanda, estiró los precios al alza, pero también lo es que, con un barril a poco más de 10 dólares, en su momento no se acometieron las inversiones necesarias porque no eran rentables con esos precios. Por eso mismo, la (limitada) capacidad productiva se vio desbordada con la entrada en escena de China y la India. Y más si en algunos países productores se producían imponderables como huracanes, sabotajes o huelgas.

Mena, en cualquier caso, y a pesar de reconocer todas estas circunstancias,

quiso ser optimista y pronosticó la estabilización de los precios o, incluso, un leve descenso que vendría apoyado por el aumento de la producción fruto, ahora sí, de las inversiones realizadas en fechas recientes.

El problema del déficit

Pero la otra gran amenaza que puede comprometer la bonanza actual es la del déficit gemelo estadounidense: el comercial y el presupuestario. Ello obli-

Uno de los riesgos presentes es que el dólar se aprecie más y eso desemboque en una apreciación del euro, propiciada en parte por un reequilibrio en las reservas asiáticas

ga a que cada día tengan que entrar en ese país unos 2.000 MUSD para financiarlo. Si un día las crecientes necesidades financieras no se vieran satisfechas por los mercados internacionales, a EEUU sólo le quedarían 2 soluciones, a cual peor dependiendo de las circunstancias: por un lado, la subida de tipos, lo que podría frenar el crecimiento económico; por la otra, la devaluación del dólar para enjugar el déficit comercial, lo que complicaría las cosas a regiones

como la zona euro, que con una moneda más apreciada le dificultaría las exportaciones.

Y es que, guste o no, lo cierto es que en Occidente hasta la fecha ha sido EEUU quien ha tirado del carro y debería atisbarse ya un relevo, por lo que pudiera pasar. En Europa el Banco Central Europeo (BCE) sigue vigilante para evitar que la subyacente no supere los límites del 2 %. Mena señaló en este caso algo que a muchos se les escapa.

Cuánto se ha achacado, con razón, que los males de la vieja Europa se deben a las debilidades por las que ha pasado Francia y, en especial, Alemania, verdadero motor económico del continente. Pues bien, el profesor de ESADE recordó a los presentes que lo deseable es que el crecimiento de Alemania no decaiga, pero que tampoco acelere de golpe, ya que en ese caso el BCE se vería obligado a subir los tipos, lo que comprometería seriamente el modelo español.

Respecto a la situación asiática, Mena se detuvo en la situación nipona. Y tildó de cambio estructural lo sucedido en los últimos 15 años. Aunque más atención prestó al juego en las relaciones entre el valor de las monedas asiáticas y el dólar. Dejando de lado las singularidades del caso chino y el remimbi yuan, Mena recordó a los presentes que parte del funcionamiento actual del sistema económico pasa por un flujo claramente definido: países asiáticos exportadores a los que interesa financiar el déficit estadounidense por 2 motivos: por un lado, para asegurar que la locomotora esta-



ENVIAMENTS NACIONALS I INTERNACIONALS

ARRIBEM A MÉS DE 200 PAÏSOS I TERRITORIS

SERVEI DE MISSATGERIA

GESTIÓ EXPORT-IMPORT

SEGUIMENT DELS PAQUETS ACTUALITZAT AL MINUT



AVDA. FRANCESC MACIÀ, 45
08402 GRANOLLERS

TEL. 93 870 82 81



El profesor Mena en un momento de su intervención

dounidense siga consumiendo y, por ende, ellos produciendo y vendiendo, y por la otra, para así mantener sus monedas devaluadas frente al billete verde al comprar activos en dólares. No es extraño, pues, que China tenga ya un billón en reservas y que Japón supere de largo los 600.000 millones.

A continuación, el profesor Mena pasó a analizar qué se puede esperar del caso chino. Y empezó por recordar cuál es su modelo de crecimiento: un país que recibe una ingente inversión extranjera que busca producir más barato y desde donde reexportar a otros mercados. Si a los costes laborales y de otra índole inferiores a los del Primer Mundo, le unimos una moneda con un valor muy por debajo del real, se entiende el abultadísimo superávit comercial.

Cuando eso sucede con un país pequeño e insignificante, no hay problema. Pero si esta situación afecta a la cuarta economía mundial (aunque en renta per cápita China descienda al puesto 143), los desequilibrios que se generan pueden llegar a ser insostenibles. Por lo que no hay más remedio que corregirlos.

¿Cómo? Apreciando la moneda hasta un valor próximo al del mercado.

Ya se produjo una leve corrección, pero Mena entiende que según todos los estudios el valor real del yuan estaría alrededor de entre 4 ó 5 yuanes por dólar. "Realizar un cambio brusco significaría paralizar la economía del país y desequilibrar la mundial", señaló. Y a nadie le entra en la cabeza que eso vaya a suceder. Y más teniendo en cuenta lo que le ocurrió a Japón tras la reunión del Hotel Plaza en 1986, cuando cedió a las presiones de los países occidentales para que apreciara el yen. Dicho esto, no es menos cierto que Mena señaló que esa corrección, que se realizaría paulatinamente, estaría concluida al finalizar el próximo lustro.

Los restos de España

De la visión global a la local. Así fue la conferencia. Si al principio Mena analizó la situación económica global, acabó su intervención analizando lo sucedido en España en los últimos años y señalando qué retos pendientes tienen necesariamente que afrontarse.

Dos de ellos: la necesidad de interiorizar las insuficiencias en el campo de la innovación y lo que es tanto o más importante, la falta de iniciativa, pues denota, a juicio del profesor, un problema que no se basa tanto en cuántos fondos se dedican a la I+D+i, sino en una cuestión de mentalidad.

Pero evidentemente hay otras causas que ponen en peligro ese crecimiento (ver noticia de la página contigua), como por ejemplo la constante subida de los costes unitarios por encima de la media comunitaria, perjudicándose la competitividad de las empresas exportadoras, ya que el 70 % de su mercado se concentra precisamente en los países de la Unión; el déficit por cuenta corriente, la baja productividad o la especialización en sectores que utilizan mano de obra intensiva y unas empresas con escasa imagen exterior y con unos productos de calidad media sin un componente tecnológico que los libre de las amenazas crecientes de deslocalización.

Pelayo Corella

éxito del encuentro empresarial de subcontratación en polonia

En este número hemos dedicado la portada a Rumanía y Bulgaria, dado que en enero pasarán a engrosar el club de la Unión Europea, pero si hay en el Este de Europa un país con enorme potencial ése es, sin duda alguna, Polonia. Por su dimensión, un mercado casi tan grande como el español, y, especialmente, por su centralidad, ya que tiene frontera con 7 países: Rusia, Lituania, Bielorrusia, Ucrania, Eslovaquia, República Checa y Alemania.

Por eso mismo, el Encuentro Empresarial de Subcontratación que la Cámara de Sabadell organizó en octubre pasado tiene su importancia. Eran muchas las expectativas y eso se ha demostrado en los resultados. El Encuentro nació a raíz de una oportunidad de mercado que detectó la Oficina Comercial Española en Varsovia. Esa información pasó al Consejo Superior de Cámaras y éste apostó por la Bolsa de Subcontratación de Sabadell para que organizara un Encuentro abierto a empresas de toda España.

¿Qué oportunidades son las existentes en materia de subcontratación? Básicamente de 3 tipos: de cooperación con pymes polacas que necesitan modernizarse, de colaboración con empresas españolas que ya trabajan allí y que no encuentran en Polonia empresas que hagan algunos trabajos que hacían en España y, por último, de inversión, dadas las ventajas fiscales que el Gobierno polaco está facilitando a todas las empresas que apuestan por ese país.

Para Beatriz Melgar, la técnica de la Cámara de Sabadell que organizó el encuentro, Polonia merece ser tenida en cuenta, además de por lo ya dicho, por una cuestión que en materia de subcontratación industrial posee suma importancia: la alta cualificación de la mano de obra. Además, ésta es más barata que en España. Aunque Melgar recuerda que los costes están subiendo y la apuesta empresarial debería producirse ahora, no dentro de 5 ó 10 años.

De momento, de la decena de empresas participantes, 6 de ellas es posible que se asocien para, ya en Polonia, ofrecer un servicio integral, dado que las 6 están especializadas en procesos productivos diferentes. Además, otras negociaciones ya han fructificado, algo sorprendente teniendo en cuenta que el Encuentro Empresarial se celebró hace sólo un par de meses. Por todo ello, el ICEX apoyará de nuevo este Encuentro el próximo año.



El próximo año se volverá a repetir este Encuentro

mercados a la carta

Éste es el nombre que recibe una iniciativa de la Cámara de Sabadell que consiste en la organización de jornadas técnicas en las que uno o más especialistas intervienen para explicar las características de algunos de los mercados internacionales que, bien por su dimensión o por su desconocimiento, representan una clara oportunidad de negocio hasta la fecha poco aprovechada por las empresas de la demarcación.

Esta iniciativa suele ir acompañada, en algunas ocasiones, de una misión comercial, con lo que las sinergias son evidentes: se convierte en una nueva herramienta para las empresas que están a punto de embarcarse en un viaje de exploración a esos mercados.

Así, por ejemplo, en el mes de noviembre se celebraron 2

sesiones: una sesión doble, para analizar el NAFTA y, en particular, 2 de los 3 países que lo forman: EEUU y México, mientras que la segunda permitió analizar las oportunidades y las singulares características del mercado iraní, que ya de por sí es sumamente interesante, y más ahora que los altos precios del petróleo han provocado una liquidez en ese mercado que ofrece una oportunidad añadida, además de significar asimismo una plataforma para cubrir mercados próximos, como algunos de la CEI y los de Oriente Próximo.

Para el próximo año, la Cámara de Sabadell ha previsto organizar sendas sesiones para Polonia y Turquía, así como una tercera para explicar cómo hacer negocios en EEUU.

China:

más oportunidades y mayor riesgo

Un auge del nacionalismo, un crecimiento de las oportunidades empresariales debido al incremento del consumo y un aumento de los riesgos operativos debido a los costes crecientes. Éstos son los tres factores más destacables que la consultora InterChina prevé para el mercado chino en el año próximo. Esto es: China, sí, pero con cuidado.



Eduardo Morcillo en un momento de su intervención

Las inversiones de 150.000 EUR serán cada vez más difíciles de rentabilizar. Así lo afirmó Eduardo Morcillo, director para España de InterChina Consulting, a raíz del estudio *China 2007: perspectivas de negocio*, que presentó en la jornada celebrada en colaboración con la Cámara de Barcelona en la Llotja de Mar de la Ciudad Condal.

Jan Borgonjon, presidente de InterChina Consulting, señaló que los 3 temas clave para el futuro de China

serán: el consumo, el proteccionismo y el aumento de costes. “Nos habíamos acostumbrado a que los costes no fueran un tema sobre el que hablar cuando se trataba de China, pero tendremos que cambiar esa costumbre”, señaló Borgonjon, “aunque el impacto real del gigante asiático vendrá con el aumento del consumo: será la mayor oportunidad en el mundo”.

Una oportunidad que Albert Collado, socio de Garrigues, no cree que se vea menguada por los problemas de la pro-

piedad intelectual, porque “las autoridades tienen un claro interés en que estos problemas desaparezcan y, aunque costará un cierto tiempo y por ahora no se ha resuelto, poco a poco mejorará”. Xavier Serrado, director regional de Asia de “la Caixa”, se mostró seguro de que en los próximos años seguirá siendo negocio comprar o fabricar en China a pesar del aumento de las dificultades que provocará sobre todo en cuanto a costes y otros factores. Además, aseguró convencido: “Este

400 empresarios acuden a la cuarta edición del Forum Asia

Más de 400 empresarios y expertos acudieron a la cuarta edición del Forum Asia que se celebró los pasados días 13 y 14 de noviembre en las dependencias de Casa Asia. En esta ocasión, el encuentro anual organizado por Casa Asia para discutir el presente y futuro económico del continente asiático, giró en torno a la cuestión energética, un tema muy importante que puede situar al mundo en una encrucijada grave si no se resuelve a tiempo.

“¿Qué ocurrirá el día en que la población china e india tengan la misma proporción de coches por habitante que cualquier otro país desarrollado?”, se preguntan muchos. Maite Costa, presidenta de la Comisión Nacional de Energía, propuso una serie de medidas para paliar el problema que este supuesto podría causar: “Debemos apostar por las energías renovables para disminuir la dependencia del petróleo y luchar contra el cambio climático”. Y con ello se refería principalmente a los países no productores de energía, como China. “Urge el desarrollo de un protocolo de colaboración supranacional para potenciar formas de producción eléctrica que disminuyan la dependencia del petróleo”. De esta forma se conseguiría, según Costa, disminuir la lucha entre países por el control geoestratégico de los territorios productores.

Otros ponentes como Amadeu Jansana, director del Círculo de Negocios de Casa Asia, recordaron que los países asiáticos ya están realizando muchos esfuerzos en ese sentido, y Olivia L. la O’Castillo, miembro del Comité Consultivo del Secretario General de las Naciones Unidas, señaló que “China ya es el país

que más invierte en energías renovables”.

Supachai Panintchpakdi, secretario general de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en la conferencia inaugural del Forum, apuntó que “para continuar reduciendo los niveles de pobreza y el crecimiento global es necesario que las economías más desarrolladas, como Alemania y Japón, asuman parte del déficit exterior de EEUU”. Esto es, si no se quiere incurrir en una desaceleración económica global, según Panintchpakdi, Japón y la UE tendrán que expandir sus economías y absorber las exportaciones asiáticas.

Por otro lado, también recordó a los presentes que, puesto que China y la India serán las economías más grandes del mundo en las próximas décadas, ya hay que empezar a considerarlas como mercados para exportar los productos europeos y no sólo como países productores.

El *conseller* de Trabajo e Industria, Jordi Valls, por su parte, anunció que la Administración catalana tiene intención de seguir incentivando las inversiones asiáticas en Catalunya, sobre todo la japonesa, “un elemento de innovación tecnológica e industrial”.

En esta edición del Forum Asia también estuvieron presentes: Harsha Vardhana Singh, director adjunto OMC; Michael Nobel, presidente de la Fundación Appeal of the Peace Prize Laureates; Pankaj Ghemawat, economista de IESE, i Weerawat Chantanakome, director ejecutivo del centro para la energía ASEAN, entre otros.

país acabará siendo capitalista y no socialista”.

Josep Maria Cervera, director del Área de Internacionalización de la Cámara de Barcelona, por su parte, señaló la necesidad para los empresarios catalanes de unirse para abordar el mercado chino, así como la posibilidad de convertirnos en plataforma para la inversión china en el mercado de África y América Latina.

El estudio

Debido al aumento de los riesgos operativos empresariales que experimentará el país: incremento de los costes salariales, de la rotación de personal y de las barreras comerciales, cada vez serán más necesarias unas inversiones mayores. Es decir, en el futuro muchos de los empresarios catalanes y españoles, la mayoría de ellos propietarios de empresas pequeñas o medianas que quieran invertir en China, tendrán que hacerlo con algún aliado inversor.

De todos modos, eso no significa que se prevea una disminución de la inversión española en el gigante asiático, sino todo lo contrario. En 2006 España ha invertido más de 100 MEUR, el doble que el año anterior, y para 2007 se estima que se inviertan unos 250 MEUR, gracias a proyectos por valor de más de 30 MEUR de empresas multinacionales.

Hasta ahora, las inversiones provenían mayoritariamente de pymes y se orientaban principalmente a la reexportación de los productos a España u otros países. En el futuro, gracias al aumento de la capacidad de consumo del mercado chino, esta tendencia tiene que cambiar.

Los sectores clave para la inversión son básicamente, según la consultora: energía, infraestructuras y medio ambiente, inmobiliario, nuevas tecnologías, I+D, distribución y servicios. En todos ellos, los empresarios tendrán que sortear los posibles obstáculos de la escasez de

mano de obra y la consecuente rotación de personal, el aumento de los costes laborales y de las barreras de entrada, además de los problemas de la protección de la propiedad intelectual, que por ahora no está previsto que disminuyan.

Por otro lado, desde la perspectiva política, el panorama se encuentra en un punto bastante favorable. La cuarta generación política se ha consolidado y está cambiando su enfoque de crecimiento por el de una “sociedad armoniosa” que registre menores índices de crecimiento, proteja más el medio ambiente, incremente los servicios hospitalarios, luche contra la disparidad de la distribución de la riqueza entre zonas urbanas y rurales e intente reducir el paro. Medidas que pueden generar oportunidades para las empresas españolas, por ejemplo en el sector del medio ambiente.

Sira Abenoza

una plataforma de acceso al **mercado** africano

Un centenar de empresarios argelinos se reunieron el pasado 30 de noviembre en la Llotja de Mar para asistir al Forum Económico sobre Argelia, un país que ha sido siempre prioritario para la Cámara de Barcelona y que el próximo año contará con un plan económico empresarial específico dentro del Plan de Acción Internacional.



El Forum Económico permitió el contacto entre empresarios

Una delegación de 100 empresarios argelinos, la mayor que haya visitado jamás el país, todos ellos representantes de los sectores estratégicos de su economía, estuvo presente el pasado mes en Barcelona para entrevistarse con 200 empresas de Catalunya y España dentro del marco del Forum Económico sobre Argelia.

El mensaje de las ponencias que tuvie-

ron lugar durante la jornada fue directo: existe un interés mutuo por estrechar los lazos entre ambos países. Tanto el presidente de la Cámara de Barcelona, Miquel Valls, como el presidente de la Cámara de Argelia, Ahmed Zefizef, lo manifestaron claramente.

La directora de la Agencia Nacional de Desarrollo de la Inversión, Safia Kouiret, animó a todos los empresarios

catalanes y españoles presentes a dar el salto: "Argelia es un país lleno de oportunidades y de potencial. Se trata de una plataforma para el mercado africano, de un país con recursos humanos y materias primas, estable y solvente". Muestra de la mentalidad negociadora en la que se encuentran instalados, Kouiret recordó las ventajas fiscales con las que se benefician los empresarios que invierten

Plan Argelia

El Plan Argelia tiene como objetivo consolidar el liderazgo de la Cámara de Barcelona en Argelia atrayendo nuevas pymes a este mercado. Su estrategia contiene 4 ejes principales de acción:

Seminarios y misiones inversas sectoriales:

27-28 de febrero	Barcelona	Medio ambiente
10-11 de marzo	Barcelona	Cosmética
15-16 de marzo	Barcelona	Franquicias
20-21 de marzo	Barcelona	Industrial
19-20 de abril	Barcelona	Turismo
14-15 de mayo	Barcelona	Construcción
5-6 de junio	Barcelona	Logística y transporte
20-21 de noviembre	Barcelona	Seguridad y prevención

Misiones directas:

Mayo	Argel	Construcción
Junio	Argel	Metalurgia, mecánica, energía, electricidad, agroalimentación
Noviembre	Argel	Multisectorial
Noviembre	Orán	Multisectorial

El IV Forum Bilateral Económico Catalunya-Argelia tendrá lugar en noviembre. También está prevista la asistencia a ferias que se organicen en Argelia, la creación de una oficina de representación de la Cámara de Barcelona en Argelia, la creación asimismo de un centro de información económica y empresarial virtual y el desarrollo de un proyecto estratégico de expansión.

La Cámara y Caixa Catalunya apuestan por el Mediterráneo

Miquel Valls, presidente de la Cámara de Barcelona, y Josep Maria Loza, director general de Caixa Catalunya, han firmado un acuerdo de colaboración con el objetivo de favorecer el proceso de internacionalización de las empresas en la zona mediterránea, una zona que ambas entidades consideran prioritaria para Catalunya. Por todo ello, ambas instituciones han acordado fomentar el desarrollo de las relaciones económicas y comerciales en los países de la zona a través de ofrecer apoyo en diferentes líneas: establecer colaboraciones industriales, financieras, comerciales y otras; intercambiar datos de información económica; ofrecer asistencia y asesoramiento a las empresas y operadores económicos; potenciar mejoras del tejido industrial, comercial y de servicios en beneficio de las empresas españolas; colaborar en la promoción exterior y la internacionalización de las empresas y entidades catalanas; crear líneas de financiación en condiciones ventajosas para las pequeñas y medianas empresas catalanas interesadas en invertir o implantarse en la región; y establecer, también, líneas de financiación destinadas a proyectos de creación de zonas industriales.

en su país y la ayuda que su agencia ofrece a todos quienes la precisan.

A ese contexto de facilidades, hay que sumarle la ola privatizadora, una tendencia que acaba de empezar pero que finalmente tiene que afectar a 1.000

empresas y un marco jurídico favorable. Asedien Riache, responsable de asuntos económicos y de cooperación de la embajada de Argelia en España, quiso destacar que su país no es atractivo sólo por el sector energético —el sector en

que más se ha invertido a día de hoy—, sino que asimismo ofrece oportunidades en el área siderúrgica, petroquímica, mecánica, turística, en el sector de las telecomunicaciones gracias a su proceso de liberalización y también en el ámbito rural. Y, además, su Gobierno acaba de inyectar 80.000 MEUR para proyectos de mejora de las condiciones de inversión: transporte, infraestructuras, etc., áreas donde las empresas españolas también podrían concursar.

La directora en Argelia de Banco Sabadell habló sobre las facilidades que su entidad ofrece a los empresarios que invierten en el país: "Gracias a las buenas relaciones que tenemos con la banca local, nosotros podemos ayudar a las empresas españolas que necesiten operar con otros bancos de Argelia", manifestó la directora. Pero no sólo eso, "además les ofrecemos orientación en materia de inversión, líneas de crédito con bancos, les informamos sobre las oportunidades de negocio y les acompañamos en procesos de licitación, concursos públicos y privatizaciones". Y en caso de que algún empresario español necesite un espacio donde recibir a clientes argelinos, puede utilizar las dependencias del Banco Sabadell.

El representante de Cobega, Javier Alayó, dio un toque de realismo a la jornada. "Es verdad que Argelia es una buena oportunidad de negocio, porque se encuentra en un proceso de reestructuración global y está creciendo mucho, pero también hay que decir que el ritmo de apertura y liberalización es duro y que en el día a día genera situaciones complicadas". Su empresa invirtió en Argelia en marzo y los resultados han sido muy favorables, sin embargo lamentó las dificultades burocráticas todavía existentes en la Administración. Kouiret, directora de la Agencia Nacional de Desarrollo de la Inversión, agradeció la crítica y admitió las dificultades. "Pero justamente ésa es nuestra misión", señaló, "nosotros nos dedicamos a intentar desbloquear los problemas con los que los inversores se pueden encontrar. Venid a vernos, no hagáis caso de los abogados y os prometemos que seremos transparentes y os ayudaremos". La vehemencia con la que pronunció cada una de sus intervenciones provocó un aplauso del público.

Sira Abenzoa

en busca de un **nuevo** patrón de **crecimiento**

En los últimos 2 números del *Noticiari* hemos dado buena cuenta de cuáles son las demandas de la Cámaras catalanas al nuevo Govern. ¿Pero cuáles son los objetivos que éste se ha marcado para la legislatura que acaba de comenzar? En el ámbito económico, la búsqueda de un nuevo patrón de crecimiento.

Al menos ésa es la conclusión que se extrae de la lectura del documento programático titulado *Entesa catalana pel progrés*. En el apartado tercero, el que hace referencia, entre otros, al impulso económico, se habla de una serie de objetivos en materia de competitividad, ocupación y trabajo. A saber, el ya citado de la transformación del modelo de competitividad, “culminando la apues-

Se prevé una serie de actuaciones, algunas de las cuales serían: priorizar la política de apoyo a la innovación a las empresas incrementando las líneas de ayuda a la I+D

ta por la innovación de los últimos años”, al que hay que añadir el compromiso de mantener y actualizar el “Acuerdo Estratégico para la internacionalización, la calidad de la ocupación y la competitividad catalana”, así como conseguir una mejora en la calidad de la ocupación, reduciendo la temporalidad y la siniestrabilidad laboral.

Para lograr dichos objetivos, se prevé una serie de actuaciones, algunas de las cuales serían: priorizar la política de apoyo a la innovación a las empresas; incrementar las líneas de ayuda a la I+D con el objetivo de superar el 2 % del PIB en 2010; desarrollar el Plan Estratégico de Internacionalización y apostar “especialmente” por la implantación de nuevas plataformas empresariales y áreas de aterrizaje; llevar a cabo una política industrial “activa” que sea

capaz de atraer talento e inversiones internacionales; acelerar las labores de producción de suelo industrial desde el INCASOL y efectuar una política industrial anticipatoria que ayude a las empresas que, por diferentes razones, no sean viables a largo plazo y puedan, de esa manera, reorientarse hacia otros campos.

Otras cuestiones también recogidas en el acuerdo programático son las referidas al aumento de la inversión pública en el fomento de las TIC y el fomento del conocimiento científico. Ahora bien, en materia de infraestructuras, prima la indefinición, ya que no se habla por cuáles se apostará, sino que se remite a un futuro Plan de Infraestructuras del Transporte en el que se recogerán los acuerdos conseguidos “con los agentes económicos, sociales, territoriales y ambientales”.

Por lo que se refiere a la estructura del Govern, 2 consellers llevarán el peso en materia económica: Antoni Castells, que repite cartera de Economía y Finanzas, y Josep Huguet, que se hace cargo de un macrodepartamento de nueva creación: el de Innovación, Universidades y Empresa.

En él, los nuevos responsables son Enric Aloy (Manresa, 1963), como secretario general del Departamento. Aloy, que es abogado, trabajó anteriormente en el Departamento de Política Territorial y Obras Públicas y fue director de la Agencia Catalana del Consumo.

Por su parte, Antoni Soy (Ripoll, 1950) será el secretario de Industria. Soy es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y hasta la fecha, además de asesor empresarial, había desempeñado la docencia como profesor de la Universidad de Barcelona.

Además, Emili Valdero (Barcelona,

1965) será el nuevo secretario de Comercio y Turismo. Valdero es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, de la que era profesor, aunque desde mayo ocupaba el cargo de subdirector general de Desarrollo Comercial en la antigua Consejería de Comercio, Consumo y Turismo.

Por último, y a diferencia de lo que sucedía en el pasado, la directora general de Comercio, en este caso Dolors Batallé, tras la renuncia de Maria Segarra, no ostentará competencia alguna sobre el COPCA. La tutela de dicho organismo recaerá sobre una nueva Dirección General de Innovación e Internacionalización, al frente de la cual estará Carme Botifoll.

Ahora bien, en materia de infraestructuras, prima la indefinición, ya que no se habla por cuáles se apostará, sino que se remite a un futuro Plan de Infraestructuras del Transporte

Botifoll, que además será la directora del Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM), es ingeniera industrial y ha ocupado, entre otros cargos, el de directora de la Fundació Privada Consell Tecnològic del Bages. Hasta la fecha era miembro del Consejo rector de la Federación Española de Entidades de Innovación y Tecnología (FEDIT).

vendemos cada vez más caro

El Instituto Nacional de Estadística (INE) acaba de publicar por primera vez el llamado Índice de Precios de Exportación e Importación, con el objetivo de observar la evolución de los precios, tanto de los productos vendidos en el exterior como de los que las empresas españolas compran en otros países.

Según el INE, estos 2 nuevos indicadores están basados en precios de productos específicos comparables en el tiempo y los datos se extraen de encuestas periódicas (cada mes, pues ésa será su periodicidad) a más de 7.000 empresas o establecimientos que realizan operaciones en los mercados exteriores.

¿Y qué datos aporta la primera entrega? Algo que por cono-

cido no deja de ser preocupante: España vende más caro de lo que compra. Es decir, muchas veces se compra en otros mercados porque aquí no se es suficientemente competitivo. Y no se es competitivo porque el valor añadido es insuficiente, la productividad es inferior y, por ende, el precio final resulta más elevado.

Pero veamos las cifras. En septiembre, el Índice de Precios a la Exportación se elevó un 3,8 % en tasa interanual. Es decir, de septiembre de 2005 a septiembre de 2006, los precios se elevaron en ese porcentaje. Y eso mientras el Índice de Precios a la Importación crecía, pero en menor medida: el 3,1 %.

racionalizar horarios

La Cámara de Terrassa debatió recientemente en la última edición de Cambractiva sobre un tema que muchos consideran poco o nada importante pero que, visto y oído lo que se dijo en el citado foro, debería considerarse más por las empresas: la racionalización de los horarios para permitir la compatibilidad de trabajo y ocio, de empresa y familia.

España es, posiblemente, uno de los países europeos que más alarga la jornada laboral. Y lo hace así, entre otras cosas, por la poca racionalidad que aplica a la hora de trabajar: intermedios para comer de 2 horas, reuniones de tarde que se eternizan y obligan a todos a volver a las tantas a casa y, en definitiva, una planificación deficiente y una peor concienciación sobre la necesidad de saber discernir cuándo acaban las jornadas de trabajo.

Es posible que muchos *export managers* que lean estas líneas se mofen de ello sabiendo que el próximo fin de semana estarán en ruta hacia un nuevo destino, pero no así el resto de sus compañeros de empresa. Arantxa Balsón, responsable de políticas de RRHH en Endesa; Anders Rönquist, embajador de Suecia en España; Nuria Chinchilla, profesora de IESE, y Luis Miguel García, director de RRHH de Nestlé, debatieron sobre estas cuestiones y llegaron a algunas



Anders Rönquist, embajador de Suecia, junto al presidente de la Cámara de Terrassa, Marià Galí

conclusiones muy ilustrativas.

Como por ejemplo, que aquellos que son incapaces de decir “no” al trabajo en determinados momentos, acaban siendo esclavos del mismo y eso les impide que su mente se libere y acaben por resultar, a la larga, menos productivos que los demás. En definitiva, de lo que se habló es de impulsar un cambio de mentalidad que debería ser propuesto por las empresas para conseguir que sus empleados desconecten lo suficiente como para cargar las pilas de un día para otro. Dicho de otro modo, la empresa ha de ser flexible y el trabajador responsable.

Lo que se dijo es que conciliar no significa arrinconar ni el trabajo ni la

familia. Que ambos son compatibles si uno, o todos (en este caso, la empresa) se organizan. No se trata, pues, de trabajar menos, sino mejor. García señaló que cuando entrevista a alguien para entrar a trabajar en Nestlé, busca que esa persona tenga inquietudes y *hobbies* que vayan más allá del trabajo, para que éste no sea motivo y causa de todas sus preocupaciones.

En definitiva, conciliar significa también tener más posibilidades de retener talento, ya que evita rotaciones innecesarias dentro de la empresa que no ayudan en nada a mejorar la productividad. Y en definitiva ése es uno de los aspectos que a cualquier empresa, internacionalizada o no, más le ayuda a ser rentable.

Catalunya a la cabeza

Dentro del panorama exportador español, Catalunya es un referente. Según datos del Consejo Superior de Cámaras, las compañías catalanas exportadoras representaron cerca del 35% del total de empresas exportadoras españolas de 2004. Le siguieron la Comunidad de Madrid (19,6 %), Valencia (17,4 %) y Andalucía (11 %).

De hecho, en Catalunya hay más empresas exportadoras que en ninguna otra Comunidad Autónoma, lo que conlleva que la concentración sea menor. Es decir, hay más empresas y el riesgo a que una deslocalización afecte a la marcha de la economía de la Comunidad es, por lógica, menor. Es decir, que si un día una empresa sita en

el Principat marchase a otro país, las cifras de comercio exterior catalanas no se verían en la misma medida afectadas que si eso ocurriera, por ejemplo, en Canarias, Castilla y León, Aragón y Galicia, donde más del 50 % del volumen exportado se debe a 4 empresas.

NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS								GRADO DE CONCENTRACIÓN EN LAS 10 MAYORES EMPRESAS POR VOLUMEN DE EXPORTACIÓN							
CCAA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	01-2004	CCAA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	01-2004
Andalucía	5.623	6.264	6.671	7.465	7.942	8.487	2.772	Andalucía	33,0%	37,2%	31,3%	27,3%	30,0%	33,9%	38,7%
Aragón	1.719	1.964	2.157	2.203	2.315	2.400	959	Aragón	65,9%	61,1%	57,8%	57,9%	64,3%	63,7%	68,7%
Asturias	614	708	700	737	735	796	306	Asturias	53,4%	58,3%	57,9%	54,0%	55,9%	54,4%	60,1%
Baleares	708	762	913	1.042	1.022	1.126	286	Baleares	70,1%	62,9%	61,9%	64,3%	60,2%	66,5%	75,7%
Canarias	1.158	1.424	1.503	1.606	1.630	1.705	260	Canarias	70,9%	79,7%	80,8%	76,6%	77,5%	80,1%	87,1%
Cantabria	435	470	473	529	559	568	226	Cantabria	54,4%	58,7%	54,0%	50,9%	49,3%	51,5%	58,5%
Castilla y León	1.924	2.123	2.244	2.380	2.567	2.619	973	Castilla y León	76,3%	73,7%	71,6%	71,9%	71,7%	70,4%	74,7%
Castilla-La Mancha	1.645	1.796	1.791	2.026	2.126	2.259	794	Castilla-La Mancha	29,8%	27,9%	27,9%	31,7%	30,1%	31,1%	35,8%
Catalunya	22.718	24.566	24.811	26.099	26.388	26.420	11.661	Catalunya	20,4%	21,7%	20,2%	18,9%	18,1%	18,0%	19,4%
Com. Valenciana	11.768	12.236	12.871	13.369	13.527	13.381	5.794	Com. Valenciana	26,0%	25,6%	23,0%	23,3%	25,4%	29,6%	32,4%
Extremadura	737	768	792	826	827	861	364	Extremadura	30,9%	32,3%	30,4%	51,8%	48,6%	47,3%	39,6%
Galicia	2.852	3.083	3.177	3.472	3.680	3.688	1.721	Galicia	51,2%	58,1%	58,5%	59,4%	59,3%	57,5%	60,7%
La Rioja	704	758	779	877	911	920	419	La Rioja	37,7%	38,9%	39,9%	39,9%	40,6%	40,0%	43,8%
Madrid	10.887	12.092	12.908	14.362	15.056	15.033	4.583	Madrid	26,4%	24,9%	23,6%	20,4%	22,3%	20,4%	22,7%
Murcia	1.974	2.211	2.391	2.559	2.629	2.533	1.130	Murcia	22,4%	26,4%	25,8%	27,9%	27,8%	26,1%	28,9%
Navarra	1.108	1.234	1.314	1.414	1.492	1.486	655	Navarra	58,3%	57,6%	50,8%	47,6%	52,5%	52,5%	56,5%
País Vasco	4.280	4.716	5.000	5.175	5.037	5.141	2.279	País Vasco	30,3%	31,0%	25,6%	23,6%	24,7%	29,9%	32,5%
España	60.862	66.368	68.746	73.381	75.318	76.819	32.886	España	18,7%	18,8%	17,0%	16,7%	17,9%	17,9%	20,0%

Precios a la exportación

www.ine.es

El Instituto Nacional de Estadística tiene una web en la que cuelga toda la información de los trabajos de campo que realiza, que es mucha. Algunos de ellos son muy interesantes y se refieren a la evolución española en campos como la innovación o, como hemos visto en este mismo número del *Noticiari*, sobre la evolución de los precios a la exportación.



Las mercancías, en tren

www.ferrmed.com

Se presentó en sociedad en Girona, pero para todos los que no estaban presentes el pasado 30 de noviembre en la corporación gerundense, he aquí la web de FERRMED, donde podrán encontrar, además de sus miembros y objetivos, otras informaciones de interés.

El valor de las ferias

www.gencat.net/ctc/comerc/fires/

Herramienta utilizada por todas las empresas que desean dar a conocer sus novedades, así como aquellas que buscan un producto o un socio determinado, las ferias se han convertido, además, en un motor económico que ayuda a dinamizar la economía del país. En esta web, entre otras cosas, encontrarán el calendario ferial de 2007.



Promoción Misiones

País	Fecha	Cámara	Contacto
Ghana, Nigeria	1ª quincena febrero de 2007	Cámara Tarragona	rbarros@cambratgn.org
Benín, Costa Marfil	Del 5 al 11 de marzo de 2007	Cámara Sabadell	bmelgar@cambrasabadell.org
México DF, Florida	Del 12 a 16 de marzo de 2007	Cámara Barcelona	mprat@mail.cambrabcn.es
Rumanía, Bulgaria	2ª quincena de marzo 2007	Cámara Barcelona	mroure@mail.cambrabcn.es
Kenia, Tanzania, Islas Reunión	Del 4 al 9 de marzo de 2007	Cámara de Terrassa	mguardia@cambraterrassa.es
Grecia y Chipre (Plurisectorial)	Del 11 al 21 de marzo de 2007	Cámara de Terrassa	mguardia@cambraterrassa.es

Mision inversa

Sudán, Malí y Burkina Faso	21 y 22 de febrero de 2007	Cámara de Barcelona	mroure@mail.cambrabcn.es
Texas, California	Del 15 al 21 de julio de 2007	Cámara Sabadell	bmelgar@cambrasabadell.org

Encuentros empresariales

China (Automoción)	Abril	Cámara Sabadell	vvicente@cambrasabadell.org
--------------------	-------	-----------------	-----------------------------

Formación Seminarios

Cómo vender <i>know how</i> en mercados exteriores	14 de diciembre	Cámara Barcelona	mprat@mail.cambrabcn.es
--	-----------------	------------------	-------------------------

AGENDA

The screenshot shows the web interface for the 'AGENDA DE LA INTERNACIONALITZACIÓ DE CATALUNYA'. It features a navigation bar with 'GEN' and 'L' (January) selected. The main content area includes a calendar for January 2007, with the 2nd and 7th highlighted. Below the calendar, there are several news items or announcements, each with a 'Miss' (Message) icon and a 'M' (Message) button. The interface is in Catalan and includes various search and navigation options.

Puede suscribirse al boletín personalizado de la Agenda de la Internacionalització de Catalunya en <<http://agenda.copca.com>> y recibirá, periódicamente en su correo electrónico, el calendario de los actos relacionados con el comercio exterior de su interés.

Las Cámaras de Comercio son la primera institución, después de la Administración, que más recursos destina a fomentar la internacionalización de las empresas y ofrecer apoyo logístico en las acciones exportadoras.

Por ello, las 13 Cámaras que componen el Consell General de Cambres de Catalunya ofrecen una serie de servicios para promocionar la internacionalización y en las que participan anualmente miles de empresas del país.

El *Noticiari de Comerç Exterior* recoge en esta página algunos de los servicios que cualquier empresa puede solicitar a la Cámara correspondiente a su demarcación:

- Participaciones en ferias
- Misiones directas
- Misiones inversas
- Encuentros empresariales

- Seminarios, jornadas y conferencias
- Tramitación de ayudas
- Expedición de cuadernos ATA
- Expedición de certificados de origen
- Legalización de facturas comerciales
- Bolsa de subcontratación
- Formación
- Programa NEX PIPE 2000
- Programa de seguimiento PIPE 2000 Catalunya
- Informes comerciales
- Programa de licitaciones internacionales
- Búsqueda de socios industriales en el extranjero
- Base de datos de comercio exterior
- Recuperación del IVA pagado en el extranjero
- Servicio de traducciones

horarios laborales

Un alto directivo español fue promocionado a la sede central de la compañía en Europa. Acostumbrado a permanecer en su oficina española hasta altas horas de la noche, el primer día de trabajo en la nueva, a las cinco y media de la tarde llegó la señora de la limpieza. Abrió la puerta de su despacho sin llamar y le indicó que ella iba a realizar su tarea y que si no se marchaba ya. El ejecutivo no se dio por aludido, hasta que ante la insistencia de la señora, se vio obligado a revelar-le quien era él: "Haga su trabajo como desee -respondió ella-, pero no puede impedirme hacer bien el mío; usted se va, yo limpio el despacho para que mañana lo tenga reluciente y se acabó".

El brillante ejecutivo promocionado a la más alta dirección aprendió que en aquel país y en aquella sede central de mil éxitos económicos, los directivos acaban de trabajar a esa hora; y después se dedican a complementar su vida con otros cometidos familiares, deportivos, culturales, relacionales, etc. al margen de la tarea profesional.

Al cabo de un tiempo, descubrió que trabajar más no es lo mismo que trabajar mejor. Una vida que reparte mejor los horarios y equilibra las distintas facetas enriquece; e incluso motiva más laboralmente.

Josep-Francesc Valls

NEGOCIOS INTERNACIONALES

En esta página web se puede encontrar una interesante bolsa de oportunidades comerciales en la que caben tanto las demandas y las ofertas en los 5 continentes, además de licitaciones de los diferentes bancos de desarrollo. Éstos (Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, etc.) gestionan un importante volumen de ayuda económica que los países desarrollados, en forma de créditos y préstamos, dirigen a los países en desarrollo. Una de las vías para la ejecución de esta ayuda son los contratos de obra, suministro o servicios, financiados por los mencionados bancos, y abiertos a la participación de las empresas de los países desarrollados.

Más información en:

www.cambra.com/Castellano/Comerc_exterior/frame-set_contactos_internacionales.htm



EURO INFO CENTRE



Euro Info Centre es una red de información y asesoramiento, promovida por la Comisión Europea, al servicio de las empresas para mejorar su posición en el conjunto de la UE y en la misma puede obtenerse información sobre:

- Actualidad europea
- Proyectos europeos de búsqueda de socios
- Cooperación empresarial
- Pymes y comercio electrónico
- Publicaciones europeas
- Otras páginas de interés
- Legislación europea
- Licitaciones

Más información en:

www.cambra.com/Castellano/Comerc_exterior/frame-set_euro_info_centre.htm



Edición:



Difusión controlada por:



Consejo de redacción:

Pilar Bellaubí, Jaume Bercial, Narcís Bosch, Palmira Cabañero, Josep Maria Cervera, Ramon Clivillé, Jaume Ferrer, Narcís Puigvert, Jordi Quejido, Laura Rodríguez, Sònia Sas, Josep-Francesc Valls

Director

Josep-Francesc Valls

Redactor jefe

Pelayo Corella

Redacción y producción

Sira Abenoza, Hortensia Fernández, Susan Ruiz

Colaboradores

Pere Puig, Maribel Tejada, Maria Targa, Judit Permanyer

Fotografía e ilustración

Paco García y Daniel H. Agostini

Supervisión lingüística

Francesc X. Navarro

Realiza, información y suscripciones

Media Europa, SL.
Tel. 93 284 89 11 / Fax 93 284 81 92
informatiu@cambrescat.es

Diseño e impresión

Gráficas 94, SL

Publicidad

Gecap, S.L. Noemí Benito.
Tel. 93 459 33 30

Depósito Legal

2277-1972

Noticiari de Comerç Exterior no comparte necesariamente la opinión de los colaboradores.

www.cambrescat.es

Cambra de Comerç de Barcelona

Av. Diagonal, 452 - 454
08006 Barcelona
Tel: 902 448 448
Fax: 934 169 400
C/e: ecollvinent@mail.cambra.com
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Girona

Av. Jaume I, 46
17001 Girona
Tel: 972 418 500
Fax: 972 418 501
C/e: ccgpe@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Lleida

Anselm Clavé N° 2
25007 Lleida
Tel: 973 236 161
Fax: 973 247 467
C/e: jquejido@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Manresa

Muralla del Carmen 17-23
08241 Manresa
Tel: 938 724 222
Fax: 938 727 766
C/e: jferrer@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Palamós

Plaça de la Murada, 1
17230 Palamós
Tel: 972 314 077
Fax: 972 318 810
C/e: palamos@cambrescat.es
www.cambrescat.es

Cambra de Comerç de Reus

Boule, 2
43201 Reus
Tel: 977 338 016
Fax: 977 315 810
C/e: exteriorcambra.com
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Sabadell

Av. Francesc Macià, 35
08206 Sabadell
Tel: 937 451 255
Fax: 937 451 256
C/e: general@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org

Cambra de Comerç de Sant Feliu de Guíxols

Passeig de Mar, 40
17220 Sant Feliu de Guíxols
Tel: 972 320 884
Fax: 970 325 450
C/e: stfeliu@cambrescat.es
www.cambrescat.es

Cambra de Comerç de Tarragona

Av. Pau Casals, 17
43003 Tarragona
Tel: 977 219 676
Fax: 977 240 900
C/e: rbarros@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Tàrraga

Plaça Major, 4
25300 Tàrraga
Tel: 973 314 327
Fax: 973 314 355
C/e: tarrega@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Terrassa

Blasco de Garay, 29-49
08224 Terrassa
Tel: 937 339 833
Fax: 937 891 165
C/e: terrassa@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Tortosa

Cervantes, 7
43500 Tortosa
Tel: 977 441 537
Fax: 977 444 370
C/e: pbellaubi@cambrescat.es
www.cambra.com

Cambra de Comerç de Valls

Jacint Verdaguer, 1
43800 Valls
Tel: 977 600 909
Fax: 977 606 456
C/e: valls@cambrescat.es
www.cambra.com

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Si desea suscribirse gratuitamente al *Noticiari de Comerç Exterior*, envíenos sus datos al fax: 932 848 192 / tel. 932 848 911 / dirección electrónica: informatiu@cambrescat.es

Nombre y apellidos _____ Empresa _____
 Dirección _____
 Población _____ Código postal _____ Teléfono _____
 Fax _____ Dirección electrónica _____

Los datos registrados en este formulario son confidenciales. Tiene derecho a solicitar que se le consulte, para actualizarlos o eliminarlos. También tiene derecho a negarse a recibir más ofertas por correo u otros medios; si es así, marque una cruz en la casilla siguiente



Pla per a la Internacionalització de l'Empresa Catalana 2005-2008

**5 eixos, 11 línies i 59 iniciatives:
una nova etapa en la internacionalització
de Catalunya**

Eix 1

Posicionament de Catalunya en el seu entorn econòmic com una de les millors pràctiques en comerç exterior

Eix 2

Impuls d'una nova generació d'empreses catalanes de caràcter multinacional

Eix 3

Desenvolupament de polítiques proactives en sectors amb potencial de creixement, especialment en l'àmbit dels serveis

Eix 4

Foment de la internacionalització de sectors amenaçats per la competència internacional

Eix 5

Consolidació del COPCA com l'instrument cohesionador dels agents de la internacionalització de Catalunya, amb un model inserit en la societat del coneixement

consulteu-lo a www.copca.com