



PAI 2007

un plan para conquistar el mundo

Aprender de empresarios que explican su experiencia internacional

Josep Oliu muestra su optimismo de cara al 2007

SERVICIOS INTERNACIONALES

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

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.cambrabcn.es/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.cambrabcn.es/Castellano/Comerc_exterior/frame-set_euro_info_centre.htm



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

sumario

- 04 En portada:
Las Cámaras presentan el
Plan de Acción Internacional



- 08 Aprender de
lo que hacen otros
- 14 2007. ¿un año más de
sólido crecimiento mundial?
- 21 Apuntes
- 22 Actualidad cameral

carta abierta

un plan para ayudar a las empresas

En este primer *Noticiari de Comerç Exterior* del año se presenta el Plan de Acción Internacional 2007 (PAI), que las Cámaras de Comercio de Catalunya desarrollaremos a lo largo del año, con el fin de ayudar al tejido industrial catalán a potenciar las exportaciones y la internacionalización de las empresas mediante una serie de instrumentos que consoliden y ayuden a abrir nuevos mercados internacionales; a través de la participación en ferias internacionales, un número muy importante de misiones comerciales directas e indirectas a los más diversos países del mundo, encuentros empresariales internacionales, la realización de Nex Pipe, programa de nuevos exportadores... Así, todo ello, además del Plan Cameral de Promoción de Exportaciones –para todo el Estado–, constituirá el grueso de la actividad en pro del fomento de las exportaciones que realizamos todas y cada una de las Cámaras de Comercio catalanas. Las Cámaras de Comercio, ya es tradición desde hace muchas décadas, venimos desarrollando una activa gestión en pro del comercio exterior y, ayudadas por distintas administraciones, cabe decir que es mucho lo que se ha avanzado en este sentido. Las Cámaras, con dinamismo, apostamos decididamente por la internacionalización de las empresas, una de las bases de nuestra economía. Observando el PAI puede constatar-se la cantidad de acciones de promoción de comercio exterior a las que pueden acogerse las empresas catalanas.

También se dedica amplia información a la evolución de las acciones de promoción y fomento de las exportaciones, de las que las empresas exportadoras catalanas son sus actores principales, ya que gracias al esfuerzo y visión de cada una de ellas hoy el volumen exportador catalán y la proyección internacional de sus empresas es muy considerable. Otro apartado importante dentro de la internacionalización es la atracción de turistas extranjeros; en una oferta turística consolidada como la nuestra, el turismo cultural y gastronómico desempeñan cada día un papel de mayor atractivo. Así, en concreto desde nuestra Cámara de Comercio de Valls, hemos abierto la temporada de turismo de les *calçotades* –que se prolonga hasta el mes de abril– con la Gran Festa de la Calçotada, celebrada el último domingo de enero. Gracias a este evento nos prestan atención algunas televisiones de países europeos, y también periodistas gastronómicos realizan reportajes en periódicos y revistas de Alemania, Inglaterra, Francia, Bélgica... En enero, además, realizamos sobre la misma acciones promocionales en el Sur de Francia, con artículos y encartes de folletos en periódicos y baberos de ropa con la inscripción “Valls, ville d’origine de la Calçotada”, y asimismo de atracción de turismo gastronómico-cultural, contando con la visita de la Ruta del Císter. Hay que decir que el número de visitantes de diversas nacionalidades es cada año mayor.

Por último, sirvan estas líneas para desear a todas las empresas un buen año exportador y de incremento de la internacionalización, y que con el esfuerzo de todos, Cámaras y Administración, sea un buen año de atracción turística de personas venidas de todas partes del mundo.

Marcel·lí Morera i Figuerola
Presidente de la Cámara de Valls

las cámaras presentan el plan de acción internacional 2007

Son cada vez más las empresas que, año tras año, esperan con cierta expectación conocer el contenido del Plan de Acción Internacional (PAI) que desarrollan conjuntamente las 13 Cámaras catalanas, para así adecuar sus previsiones a alguna misión comercial, curso, seminario o encuentro empresarial que sea de su interés.



Y es que las Cámaras son, por mérito propio, y porque así está recogido en la legislación vigente, los principales agentes para dinamizar, alentar y estimular la internacionalización de las empresas del Principat. No hay ningún otro organismo público o privado que destine tantos esfuerzos ni realice tantas acciones en pos de ese objetivo.

Y fíjese el lector que, de un tiempo a esta parte, tanto las Cámaras como el resto de actores presentes en el “juego” hablan de internacionalizar y no de comercio exterior. Éste es sólo una parte de la internacionalización tal como se entiende hoy. Tan válido es ir a vender al exterior como a comprar. De la misma manera que una empresa internacionalizada es también aquella

que ha decidido deslocalizar o subcontratar cualquier proceso productivo,

Las Cámaras consideran que el futuro pasa por un cambio de modelo en el que salgan reforzados aquellos sectores y aquellas empresas que den a sus productos un valor añadido

todo o en parte. Lo importante, ganar un valor añadido que permita competir

tanto en los mercados interiores como exteriores ante la creciente competencia internacional.

Por eso mismo, el PAI comprende 3 ejes sobre los que pivota un amplio abanico de acciones que, entre este mismo número (ver de la página 12 a la 20) y en el que viene, el *Noticiari* tiene la intención –como en ediciones pasadas– de reproducirlo en su totalidad.

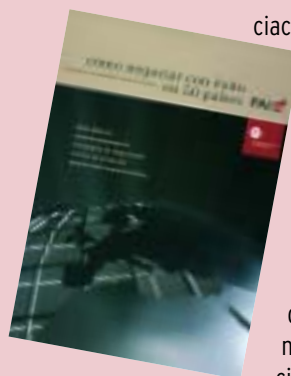
¿Cuáles son esos 3 ejes? Muy sencillo: el sectorial, el geográfico y el operacional. Este último, como se recoge en el PAI, tiene por objetivo “ayudar” al empresario en todo el proceso de la internacionalización, facilitando “desde la información relevante de un país hasta la selección de ayudas financieras, asistiéndole en cada fase para que logre la

Cómo negociar con éxito en 50 países**Olegario Llamazares García-Lomas**

Madrid: Global Marketing Strategies, 2006

La Cámara de Barcelona ha editado, coincidiendo con la presentación del PAI, este libro de García-Lomas en el que se dan unas mínimas pautas sobre cómo afrontar las, a veces, difíciles negociaciones con otros directivos si, además, éstos son de otras nacionalidades y, por ende, con otros parámetros culturales y mentales.

La selección del medio centenar de países viene marcada por la lógica aplastante de los números: entre ellos suman más del 90 % del PIB mundial. Dicho esto, otra advertencia. Este libro es más una obra de consulta que de lectura. Esto es, ideal como manual de consulta para refrescar algunas ideas sobre los comportamientos y la manera de hacer negocios en algunos países. Leerlo de una tirada no es recomendable, ya que al final el lector puede llegar a olvidar si esta o aquella estrategia de nego-



ciación o norma de protocolo pertenece a China, Japón o es fruto de su inventiva tras tantos datos y maneras diferentes de encarar una negociación.

La obra contiene una ficha de cada país con los datos más básicos (PIB, divisa, idioma, religión) e imprescindibles (prefijo nacional o el de las principales ciudades), unos apuntes sobre el entorno empresarial, sendos apar-

tados sobre las principales estrategias de negociación y normas de protocolo y, por último, una relación de las páginas web más importantes con información de ese país: desde Cámaras de Comercio, a estadísticas oficiales, organismos oficiales o prensa local.

**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(% VARIACIÓN INTERANUAL)**

	ESPAÑA	CATALUNYA
2005	4,9	7,1
2004	6,3	4,4
2003	3,4	1
2002	2,7	1,6
2001	4,5	8,6
2000	18,5 2	21,2
1999	4,9	2,7
1998	6,9	9,3
1997	19,4	18,5
1996	14,8	18,4
1995	16,3	21,6
1994	25,7	26,9
1993	16,5	15,6
1992	9,8	13,1
1991	7,7	9,3
1990	9,7	10,6
1989	10,2	10,1

Fuente: Plan de Acción Internacional 2007

máxima competitividad a la hora de tomar decisiones internacionales”.

De hecho, si se echa un vistazo al PAI, en él se recogen diferentes actuaciones en función de las necesidades empresariales. Cada empresa es un mundo y, por eso mismo, las herramientas han de ser diferentes: estudios de país o sectoriales para los que busquen o necesiten información a la hora de planificar el

asalto a nuevos mercados; seminarios, jornadas y cursos, para los que busquen, además de mayor información, el siempre necesario reciclaje y puentes empresariales, prospección de mercados, misiones comerciales o de compradores, así como encuentros empresariales, misiones inversas, visitas a ferias o misiones inversionistas para los que busquen el contacto con empresas de otros países y reforzar o explorar nuevos mercados.

Programas camarales

Pero eso no es todo. Desde la vertiente operacional, las Cámaras tienen además a disposición de las empresas un sinfín de programas que, en función de su grado de internacionalización, pueden resultar sumamente útiles. Tal es el caso del programa de consulta internacional que puso en marcha este otoño Terrassa o el programa de autodiagnóstico, el de alertas internacionales o el taller de internacionalización de la de Barcelona.

Pero no son los únicos. A disposición de todas las empresas del país están los programas C@sce y C@abi que se pueden consultar gratuitamente a través de la Red. De la misma manera, y con el fin último de aumentar el número de empresas internacionalizadas, las Cámaras participan con otros organismos en planes de dinamización e internacionalización empresarial. Es el caso

del programa Nex Pipe, en colaboración con el COPCA y el ICEX o el Programa de Seguimiento Pipe Catalunya con el ICEX.

El segundo eje sobre el que pivota el PAI es el geográfico. No es difícil imaginar las razones que han llevado a las Cámaras a impulsarlo. El cierre de los datos de 2006 en materia de exportaciones aún no es definitivo, y tiempo habrá de hacer los oportunos análisis. Lo que sí se puede avanzar ya es que no rompe una tendencia muy acusada del sector exportador catalán. Y es que éste se concentra excesivamente en los países europeos. Y tal como está el mundo, eso es... si no un riesgo, sí una pérdida de oportunidades en otros mercados, ciertamente más lejanos, pero a la par mucho más dinámicos.

El análisis que el catedrático de la Universidad de Barcelona Joan Tugores realizó hace un año en la presentación del PAI 2006 sigue siendo plenamente actual: desgraciadamente, la presencia de las empresas catalanas es inversamente proporcional al dinamismo de las economías en las que están presentes. Esto es, aquellos mercados que más crecen, es donde la presencia catalana (y española) es más reducida.

De hecho, tres cuartas partes de las exportaciones se dirigen al continente europeo. No es extraño, pues, que el presidente de la Cámara de Barcelona y del Consell General de Cambres de

Las economías emergentes en el horizonte del año 2010

El Observatori de Mercats Exteriors (OME) del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA) presenta los resultados de un estudio elaborado recientemente sobre la evolución de las principales economías emergentes en los próximos años y analiza sus atractivos y retos.

Así pues, en los próximos años se espera que las economías

emergentes sigan demostrando un gran vigor, dinamismo y capacidad de crecimiento. Se prevé que el PIB de China, la India, Corea del Sur y Tailandia crezca anualmente a un ritmo medio superior al 10 % hasta 2010. Por lo que se refiere a Sudáfrica, México y Chile, su crecimiento se sitúa entre el 4-5 % y para Brasil se estima que será del 3,1 %.

VARIABLES DE TENDENCIAS	CHINA	INDIA	COREA DEL SUR	TAILANDIA	SUDÁFRICA	MÉXICO	BRASIL	CHILE
Evolución de la productividad (2005-2010)	2,7%	2,9%	2,5%	2,4%	1,9%	0,8%	0,7%	1,2%
PIB TACM 06-10	13,6%	11,1%	10,8%	10,2%	4,7%	4,0%	3,1%	5,0%
Evolución del coste laboral TACM 05-10	16,7%	12,7%	14,2%	7,2%	8,8%	1,9%	4,7%	4,1%
Evolución del poder de compra paritario (2005-2010)	4,0%	9,0%	6,0%	7,6%	9,7%	7,9%	7,8%	7,8%
Evolución del IPC (2005-2010)	3,1%	4,4%	2,4%	2,2%	3,8%	3,6%	4,6%	3,0%
Evolución de la población TACM 05-10	0,5%	1,3%	0,5%	0,7%	-0,8%	1,2%	1,3%	1,0%
Evolución de la tasa de paro TACM 05-10	0,2%	-8,2%	-6,8%	-12,9%	-0,7%	2,6%	-5,5%	-2,3%
Evolución de la inversión extranjera TACM 05-10	2,3%	16,8%	15,9%	-2,7%	3,3%	3,0%	5,5%	12,0%
Facilidad para hacer negocios (2005, s/175 países)	93	134	23	18	29	43	121	28
Riesgo (Globalización índice, s/62 países)	51	61	29	45	49	42	52	34

Fuente: Escenaris dels països emergents (publicación del Observatori de Mercats Exteriors).

Catalunya, Miquel Valls, en su comparecencia ante los medios de comunicación durante la presentación del PAI, reconociese públicamente que había que prestar más atención a los mercados emergentes y que la Cámara de Barcelona iba a poner especial empeño en los mercados centroasiático y norteamericano.

El eje sectorial

De hecho, si se analiza con calma el PAI, se observa como, comparativamente, hay muchas más acciones hacia mercados no europeos que los dedicados al Viejo Continente. Siendo en el segundo caso, especialmente centradas

De hecho, tres cuartas partes de las exportaciones se dirigen al continente europeo. No es extraño, pues, que las Cámaras apuesten por diversificar y presten más atención a otros mercados

en los países de Europa del Este y de reciente integración en la UE, o en el caso de por ejemplo Alemania con más

PESO SOBRE EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES CATALANAS POR PAÍSES

	(% 2005)
Francia	20,4
Alemania	11,8
Italia	9,7
Portugal	8,7
Reino Unido	7,2
Países Bajos	3,3
Bélgica	2,9
Estados Unidos	2,8

Fuente: Plan de Acción Internacional 2007

visitas a ferias internacionales que misiones comerciales.

Hay que destacar, también, el fuerte aumento de la productividad, especialmente en las economías asiáticas y el incremento progresivo de los costes laborales. Por otra parte, a pesar de los riesgos que presenta la India a la hora de hacer negocios -según el Globalization Index de AT Kearney, este país se situaría en la cola de los países menos globalizados-, será precisamente en la India, junto con Corea del Sur, donde más crecerá la inversión directa extranjera en los próximos años. Esto revela el enorme potencial del país en los próximos años, que puede convertirse en un protagonista de la economía mundial a medida que sus infraestructuras y su sistema institucional mejoren.

Cada uno de estos países presenta una mirada de oportunidades para empresas de diversos sectores. No obstante, sería bueno detallar algunas iniciativas concretas que pueden tener repercusiones inmediatas en los próximos años.

Corea del Sur está apostando por ser uno de los referentes mundiales en electrónica de consumo: más de 100 empresas coreanas están desarrollando la nueva generación de productos de audio, los cuales integrarán telefonía móvil, reproductores MP3, radio, vídeo y CD en un único formato. En Tailandia, el Gobierno está fomentando el desarrollo de industrias emergentes como los productos biológicos, electrónica, "autotrónica" y "agritrónica" (electrónica dentro de la automoción y la agricultura, respectivamente). Por otra parte, el sector audiovisual en la India es un claro referente mundial. De hecho, se espera que en 2010 este país sea la primera potencia mundial en ocio. Con crecimientos del 16 % anual en equipos de televisión, del 14 % en publicidad, del 20 % en suscriptores y del 18 % en cine, parece que esta previsión es claramente plausible. También hay que destacar la apuesta decidida de China por figurar entre las "10 potencias tecnológicas del mundo" en 2010. Por eso la inversión en I+D ha aumentado a un ritmo del 15 % en los últimos ejercicios. Los sectores que han experimentado mejores resultados son biotecnología, nanotecnolo-

gía, materiales sintéticos, software y telecomunicaciones.

En el continente americano, Brasil se está especializando en el sector químico, con un incremento de sus exportaciones en 2005 del 25,4 % respecto al año anterior. Los servicios de telecomunicaciones también se encuentran en plena expansión, igual que el sector energético -especialmente la producción hidroeléctrica-, como lo demuestra el hecho de que Brasil ha reducido su dependencia del petróleo, pasando de importar el 70 % del total de petróleo consumido al 33 %. En México, el Gobierno está impulsando el subsector del software de telecomunicaciones y se ha propuesto como objetivo para 2010 llegar a los 5.000 MUSD de producción. En el caso chileno, existe una clara intención de ser el principal subministrador silvícola y agropecuario del mundo gracias a sus abundantes recursos naturales. Además, gracias a las inversiones de los bancos españoles, Chile espera convertirse en la capital financiera de América del Sur. En el continente africano, Sudáfrica quiere ser un referente mundial como país receptor de turismo, aprovechando su extensa zona costera y sus recursos naturales. Igualmente, Sudáfrica destaca en el crecimiento de la industria del vino y presenta buenas oportunidades para las empresas de este sector.

No obstante, no todo son aspectos positivos al atisbar el horizonte. El crecimiento de las economías emergentes plantea un gran reto futuro: el suministro energético. De estas 8 economías emergentes, 6 presentan déficit energéticos importantes y las tensiones pueden ir en aumento a medida que el ritmo de crecimiento de estos países se acelere. Habrá, por tanto, que coordinar esfuerzos para replantear el actual modelo energético con soluciones innovadoras a escala global.

Pablo Sànchez

Consultor del Observatori de Mercats Exteriors (OME)

COPCA

www.copca.cat

Por último, el tercer eje, el sectorial. Si en el caso de la geografía hay una concentración excesiva en Europa, en cuanto a sectores que exportan, también. Las Cámaras consideran que el futuro pasa por un cambio de modelo en el que salgan reforzados aquellos sectores y aquellas empresas que den a sus productos un valor añadido que, en muchos casos, pasa por la tecnología, el diseño y el I+D. Además, de lo que se trata es de convertir Catalunya en un polo de conocimiento en sectores como la nanotecnología, la biomedicina o la aeronáutica. Sectores todos ellos difíciles de deslocalizar, que están más y mejor protegidos de los embates globa-

lizadores y deslocalizadores procedentes de Asia, ya que en estos casos no priman los costes laborales y la producción masiva con escaso valor añadido, sino todo lo contrario: investigación, conocimiento, tecnología... Es una apuesta, claro está, a medio plazo, pero que hay que encarar desde ya y donde todos los sectores económicos del país han de ser conscientes que, en la medida de sus posibilidades, pueden ayudar a sumar. Así pues, el PAI está ya disponible para que las empresas puedan consultarlo y adaptar sus necesidades a las misiones o programas de formación en él recogidos. Se trata, en definitiva, de una herramienta hecha por y para las

empresas, al objeto de que éstas afronten con mayor probabilidad de éxito su particular aventura diaria de hacerse un hueco en el cada vez más competitivo mundo global en el que vivimos.

Pelayo Corella

Más información sobre el contexto de la economía mundial en 2007, en las páginas 10-11 y 21, y sobre los programas de ayuda a la internacionalización, seminarios y misiones comerciales en todas y cada una de las 13 Cámaras catalanas ver páginas 12-20.

aprender del prójimo

La Cámara de Barcelona quiso que en un día tan señalado, el de la presentación del Plan de Acción Internacional, los empresarios fuesen los protagonistas. Por dicha razón invitó a 4 de ellos a debatir en público sobre sus experiencias en el mundo de la internacionalización.



De izquierda a derecha: Jordi Català, Dídac Lee, el periodista Antoni Bassas, que ejerció de moderador, Nani Marquina y Ramon Poll

Así, entre anécdotas y experiencias de una labor, la de vender, comprar y, según los casos, producir en el exterior, que les ha llevado a todos los rincones del mundo, los asistentes pudieron comprobar cómo la tarea de internacionalizarse puede ser complicada, a veces arriesgada, pero nunca aburrida.

Dejando a un lado los avatares propios y las tareas más mundanas, incluyendo las más burocráticas de esta profesión, los 4 empresarios rememoraron momentos y pasajes en su larga trayectoria profesional en los que aprendieron y sintieron por lo que apreciaban en "el otro". Fue, en definitiva, una sesión práctica de cuán importante es la empatía en un negocio como éste. Y cómo, para salir al exterior, hay que ir

con humildad a la par que con una firme seguridad, y, eso sí, sin olvidar que independientemente de la procedencia, lo que cuenta es el producto que uno vende, y si éste es bueno, la calidad y competitividad se acaban imponiendo. Así son los negocios.

Los invitados a disertar fueron representantes de 4 empresas catalanas muy diferentes entre sí, no ya por los sectores a los que pertenecen, sino también por su localización geográfica y dimensión. Jordi Català, director general de Mecalex, habló en nombre de esta empresa con sede en L'Hospitalet de Llobregat y especializada en sistemas de almacenaje que, como se dijo en la presentación, en su día facturaba 800 MPTA y ahora 500 millones... pero de

euros. Dídac Lee, director de Intercom Telemática, es pese a su juventud (32 años), el máximo responsable de esta empresa de Girona especializada en las nuevas tecnologías y que presta servicios de software a otras empresas. La tercera ponente era Nani Marquina, directora general de la empresa con su mismo nombre. Marquina se dedica al diseño de alfombras y ha conseguido un importante éxito apostando por un diseño y una calidad en el producto que la han situado en una gama alta en su nicho de mercado. El cuarto y último ponente era Ramon Poll, director general de Euroquímica, una empresa que tiene la sede central en Dosrius (Maresme) y que se dedica a los revestimientos y pinturas especiales para el sector industrial.

Interpelados sobre cómo la globalización afecta a la marcha de los negocios, las respuestas variaron en función del posicionamiento y las dinámicas propias de cada empresa. Así, Català reconoció que “nos afecta en cuestiones como la mano de obra”, ya que las materias primas suelen ser las mismas y con precios similares independientemente del país en el que esté localizada la empresa. Dicho de manera más clara: “Allí donde sea más barato es donde se acabará fabricando”. Y en el caso de que cualquier empresa muestre serias reticencias a dejarse llevar por esa imparable dinámica, Català señaló que lo acabará notando, porque “si no lo hace ella, lo hará su competencia”.

Los orígenes

En cualquier caso, Poll quiso puntualizar, y si bien no rebatió la lógica de la competitividad vía costes, sí quiso poner de manifiesto que al menos en su sector, tan importante como los costes es la formación, y que para productos como los que fabrica Euroquímica, ésta es fundamental. “Y no siempre se encuentra la mejor formación en todos los países”.

Marquina, por su parte, reconoció que en su caso, al basar su grupo la estrategia en el diseño, la cuestión de los costes “no les afectaba tanto”. Es más, en el caso de Nani Marquina, la deslocalización ha sido para encontrar países y personas que “trabajasen de una manera más artesanal, dejando a un lado los procesos de tecnificación”.

Antoni Bassas, el periodista de Catalunya Ràdio que moderaba el debate, les preguntó por los orígenes, por si ser de Barcelona o Catalunya era una ventaja o un inconveniente. Marquina afirmó que, estando Barcelona asociada a la modernidad y el diseño, en su caso eso era un valor añadido importante, aunque inmediatamente apostilló que países como Italia lo habían sabido hacer mucho mejor y posicionarse en el mercado internacional de una manera mucho más clara.

Lee, por su parte, indicó que en su sector, el del software, la cosa es más complicada, porque son pocos los que asocian a España o Catalunya con ese segmento de la industria y los servicios, y que el mayor reconocimiento y la mejor imagen la tenían en el resto de España.

Jordi Català:
“Siempre hemos ido por libre y son pocos los socios que tenemos. A lo sumo, algún distribuidor”

Nani Marquina:
“En nuestro caso, lo que queremos es que se cree una marca de diseño catalana, y especialmente de Barcelona”

Dídac Lee:
“A pesar de tener una falta de imagen tecnológica en el exterior, el 80 % de nuestras exportaciones van a EEUU”

Ramon Poll:
“En definitiva, de lo que se trata en la globalización es de poner los huevos en diferentes cestas para diversificar riesgos”

Coll señaló no obstante que, independientemente del sector, sí es cierto que existía un reconocimiento a “la laboriosidad y a la seriedad de las empresas catalanas”. Algo con lo que Català se mostró de acuerdo, además de recordar los muchos problemas que 20 ó 25 años atrás Mecalux había tenido en Francia para demostrar a sus clientes que una empresa catalana podía ser mejor que cualquier otra. “Algo que ahora ya no ocurre”, sentenció.

Bassas se interesó por quiénes eran los mejores en el ámbito internacional en sus respectivos sectores y las respuestas se puede decir que no sorprendieron al auditorio. Para Marquina, en el segmento del diseño, claramente los italianos; para Lee, en el campo de las nuevas tecnologías y el software, los estadounidenses; en el caso del sector que afecta a Mecalux, Català afirmó que, sin duda, los alemanes, “por su trayectoria, tradición y cultura”, y por último, para Poll, en el sector de los revestimientos y pinturas especiales, dependía del continente: en Europa, los alemanes; en América, EEUU, y en Asia, Japón.

En un mundo global, con una gran competencia entre empresas y países, ¿dónde se encuentran las mejores oportunidades de negocio? Ante esta pregunta, las respuestas fueron igualmente dispares dependiendo de las particulares características de los sectores representados en este debate a 4. Para Català, la estrategia de Mecalux pasa por estar allí donde haya “grandes concentraciones humanas”. Para el representante de Intercom Telemática, Dídac Lee, en América Latina y China “todo está por hacer”, mientras que para Marquina, la apuesta es clara: no es una cuestión geográfica sino de segmento de mercado: “Estar allí donde exista un alto poder adquisitivo, ya sea con un cliente en Tel-Aviv o en las tiendas de alto *standing* de China”.

Ésta fue la presentación en la Ciudad Condal pero el resto de Cámaras están, a lo largo de este mes, presentando sus líneas de actuación y las características principales del PAI. Un programa compartido por todas ellas cuya característica principal es la coordinación de las 13 corporaciones para ayudar a las empresas a salir al exterior, ya sea a comprar, vender o subcontratar.

P. C.

¿un año más de sólido crecimiento mundial?

A pesar de haber estado sometidos a una situación de elevados precios de la energía, parece probable que el año 2006 se acabe cerrando con una tasa de crecimiento indudablemente robusta de la economía mundial, cercana al 4,5 %, según las últimas estimaciones internacionales. La economía global habría venido expandiéndose, contrariamente a los primeros pronósticos más pesimistas, a una tasa media superior al 4 % anual entre los años 2002 y 2006. A lo largo de 4 años se habrá alcanzado, de hecho, una excelente tasa de crecimiento del PIB. Un resultado que el conjunto de la economía mundial no había logrado alcanzar de modo sostenido desde los años setenta.

Las perspectivas de crecimiento para el año 2007 se estarían viendo enfrentadas, en cambio, a unos grados mucho más elevados de incertidumbre.

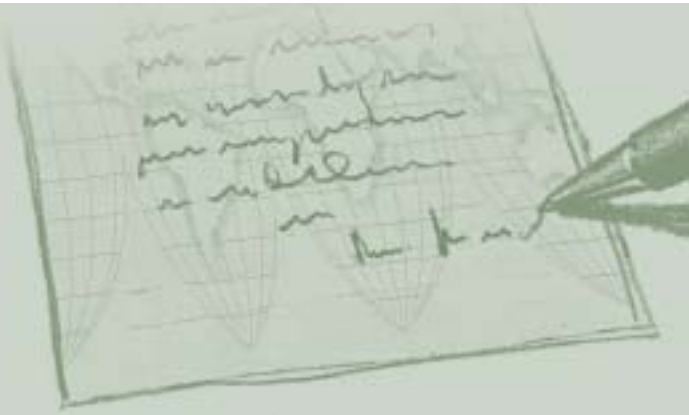
La causa radicaría en la difícil percepción existente sobre cuál pueda ser el ritmo de evolución de la demanda interna del conjunto de grandes economías, eventualmente afectadas por un mayor endurecimiento de las políticas aplicadas por las respectivas autoridades monetarias. El doble compromiso de tener que hacer frente a unas visibles tensiones inflacionarias y a unas crecientes exigencias de competitividad internacional, van a presionar seguramente en este sentido. Tanto los riesgos asociados a la compleja evolución de la situación política y financiera internacional, como los que se relacionan con la evolución de las fuentes de aprovisionamiento y los precios de la energía, son, sin duda, muy importantes. Añaden además mucha incertidumbre a la evaluación de expectativas y a la toma de decisiones empresariales

2007

de inversión, así como a la fiabilidad de las previsiones del gasto de consumo. El hecho es que las mediciones más amplias que recogen los deflatores agregados de precios, nos muestran más inflación de la que se deriva de los indicadores de precios de consumo. Los bancos centrales de las economías más importantes ya han empezado a dar pruebas de su esperable firmeza frente a una situación potencialmente inflacionaria y sin duda van a seguir haciéndolo este año.

Dos posibles amenazas deberán ser tenidas en cuenta, sin duda, a la hora de valorar los grados de certidumbre o incertidumbre existentes detrás de las previsiones de crecimiento anunciadas: en primer lugar, la posibilidad de que se produzca una desaceleración mucho más intensa de lo esperado en Estados Unidos. En algunos medios ésta se considera muy ligada a la intensidad de la caída, ya iniciada por cierto, de la demanda y de los precios de las nuevas viviendas. En segundo lugar, se situaría el riesgo derivado de algún importante choque político o financiero que pudiese llegar a perturbar gravemente el buen funcionamiento de la economía global. La historia nos muestra hasta qué punto la combinación de estas 2 fuerzas puede llegar a ser capaz de provocar, como de hecho lo fue en el pasado en el caso de la crisis de 2001, una recesión económica grave del conjunto de las economías.

El sector de la vivienda de Estados Unidos se encuentra, de hecho, atravesando ya una fase de recesión. La caída de la inversión en el sector ha venido reduciendo en cerca de un punto la tasa de crecimiento del PIB en los 2 últimos trimestres de 2006. Cabría



considerar dentro de lo posible, a modo de hipótesis no del todo inimaginable, un escenario en el que los consumidores de Estados Unidos optaran ya en el año 2007 por el inicio de una acción de ajuste drástico y se decidieran a efectuar un fuerte recorte de sus gastos como consecuencia de las pérdidas experimentadas en el valor de sus activos inmobiliarios.

Los efectos de una significativa revisión al alza de las tasas de ahorro podrían llegar a desencadenar, bajo determinadas circunstancias, una cierta recesión a corto o medio plazo de la demanda en Estados Unidos. Nada nos indica, hoy por hoy, sin embargo, que un horizonte tan extremadamente pesimista vaya a poder surgir en el año que ahora iniciamos, a menos que graves acontecimientos internacionales contribuyesen a ello de modo importante o que eventuales errores de orientación de las políticas internas los facilitasen de un modo hasta cierto punto sorpresivo. La mayoría de los analistas están de acuerdo con la predicción generalizada de que la economía estadounidense, como "motor" del crecimiento mundial, va a funcionar más lentamente en 2007. El fuerte dinamismo existente, en cambio, en las economías emergentes de mayor tamaño del mundo, tales como China y la India, seguirán actuando, por supuesto, como factores favorecedores del crecimiento, de las inversiones y de la demanda a escala global.

La economía, por supuesto, no es una ciencia exacta. Por lo tanto, habrá que tener mucho cuidado para no eludir la consideración de los efectos de posibles cambios a medio plazo. Y sobre todo de aquellos peligros y riesgos de muy difícil evaluación. Nos

La economía, por supuesto, no es una ciencia exacta. Por lo tanto, habrá que tener mucho cuidado para no eludir la consideración de los efectos de posibles cambios a medio plazo

Dos posibles amenazas: la posibilidad de que se produzca una desaceleración mucho más intensa de lo esperado en EEUU y el riesgo derivado de algún importante choque político o financiero

El sector de la vivienda de Estados Unidos se encuentra atravesando ya una fase de recesión. La caída de la inversión en el sector ha venido reduciendo en cerca de un punto la tasa de crecimiento del PIB

enfrentamos, en el momento de iniciar el año, con una peligrosa situación de disparidad. Por un lado, se nos ofrece una visión relativamente cautelosa, a veces incluso pesimista, en torno a la valoración de los riesgos macroeconómicos existentes en la economía productiva global. Por otro lado, los riesgos de tipo crediticio y financiero son apreciados o valorados, en cambio, de modo marcadamente optimista, en unos mercados financieros internacionales en general muy confiados. Como siempre, existe la posibilidad de que los mercados estén siendo demasiado optimistas y permanezcan algo miopes respecto de la incidencia de cambios importantes. Los riesgos derivados de repentinos giros geopolíticos, de perturbaciones no esperadas y del surgimiento de cambios profundos, podrían estar siendo subvalorados, cosa que quizá tengamos que llegar a lamentar. Ello es algo bien sabido por gran parte de los inversores más avezados. Pero es típicamente ignorado por quienes se suman tarde a las grandes corrientes de euforia especulativa. Habrá que recomendar prudencia a unos y otros.

Más información sobre cómo se presenta este 2007 en página 21



Pere Puig i Bastard
Catedrático de Economía
ESADE/URL

un pla per a la conquesta del món

Les cambres catalanes, tal com s'explica en el reportatge de portada, han concebut un ambiciós pla per donar resposta a les empreses que aposten per la conquesta de nous mercats. A continuació, un recull exhaustiu de les accions de promoció i de suport, ordenades de manera geogràfica i temàtica. I en el proper número, la formació i les fires.

ÀFRICA I ORIENT MITJÀ		DATA	ENTITAT
ALGÈRIA	Missió directa a Algèria i el Marroc (maquinària i béns d'equipament)		
	Missió directa a Algèria (multisectorial)		
	Seminari. Com fer negoci amb el Marroc i Algèria: oportunitats comercials	març-abril	Girona Manresa
	Missió directa a Algèria i Líbia (multisectorial)	3 de juliol setembre	Girona Lleida
ANGOLA	Missió directa a Angola i la República de Sud-àfrica (multisectorial)		
	Missió directa a Angola i Namíbia (multisectorial)		
	Missió directa a Angola, República de Sud-àfrica i Moçambic (multisectorial)	12-21 de març	Terrassa Barcelona
	Missió directa a Angola i la República de Sud-àfrica (multisectorial)	setembre novembre	Tarragona Lleida
BENÍN	Missió directa a Nigèria, Benín, Ghana i Costa d'Ivori (multisectorial)	febrer	Tarragona
BURKINA FASO	Missió inversa amb empreses sudaneses, malianes i burkineses (construcció)	21-23 de febrer	
	Missió directa a Nigèria i Burkina Faso (multisectorial)	finals d'oct.	Barcelona Barcelona
COSTA D'IVORI	Missió directa a Nigèria, Benín, Ghana i Costa d'Ivori (multisectorial)	febrer	Tarragona
EGIPTE	Missió directa a Egipte (multisectorial)	març	Manresa
GHANA	Missió directa a Nigèria, Benín, Ghana i Costa d'Ivori (multisectorial)	febrer	Tarragona
ILLA DE LA REUNIÓ	Missió directa a Kenya, Tanzània i l'Illa de la Reunió (multisectorial)	2-6 de juliol	Barcelona
KENYA	Missió directa a Kenya, Tanzània i l'Illa de la Reunió (multisectorial)	2-6 de juliol	Barcelona
LÍBIA	Missió directa a Líbia (multisectorial)		
	Missió directa a Algèria i Líbia (multisectorial)	març setembre	Manresa Lleida
MALI	Missió inversa amb empreses sudaneses, malianes i burkineses (construcció)	21-23 de febrer	Barcelona
MARROC	Missió directa a Algèria i el Marroc (maquinària i béns d'equipament)	març	Girona
	Missió directa al Marroc (multisectorial)	març	Manresa
	Visita a la Fira SICCAM 2007 a Casablanca (call-centers)	18-20 de maig	Tarragona
	Seminari. Com fer negoci amb el Marroc i Argèria: oportunitats comercials	3 de juliol	Girona
	Missió directa/inversió al Marroc (béns d'equipament)	octubre	Tortosa
	Trobada empresarial a la Fira SISTEP a Casablanca (subcontractació)	desembre	Manresa
MAURITÀNIA	Seminari. Com fer negoci amb Mauritània	abril	Barcelona
	Missió directa al Senegal i Mauritània (multisectorial)	novembre	Barcelona
MOÇAMBIC	Missió directa a la República de Sud-àfrica i Moçambic (multisectorial)	4-8 de juny	Barcelona
	Missió directa a Angola, República de Sud-àfrica i Moçambic (multisectorial)	setembre	Tarragona
NAMÍBIA	Missió directa a Angola i Namíbia (multisectorial)	finals de març	Barcelona
NIGÈRIA	Missió directa a Nigèria, Benín, Ghana i Costa d'Ivori (multisectorial)	febrer	Tarragona
	Seminari. Com fer negoci amb Nigèria	maig	Barcelona
	Missió directa a Nigèria i Burkina Faso (multisectorial)	finals d'oct.	Barcelona
REP. DE SUD-ÀFRICA	Seminari. Com fer negoci amb la República de Sud-àfrica	febrer	Barcelona
	Missió directa a Angola i la República de Sud-àfrica (multisectorial)	12-21 març	Terrassa
	Missió directa a la República de Sud-àfrica i Moçambic (multisectorial)	4-8 de juny	Barcelona
	Missió directa a Angola, República de Sud-àfrica i Moçambic (multisectorial)	setembre	Tarragona
	Missió directa a Angola i la República de Sud-àfrica (multisectorial)	novembre	Lleida
SENEGAL	Missió directa al Senegal i Mauritània (multisectorial)	novembre	Barcelona

SUDAN	Missió inversa amb empreses sudaneses, malianes i burkineses (construcció)	21-23 de febrer	Barcelona
TANZÀNIA	Missió directa a Kenya, Tanzània i l'Illa de la Reunió (multisectorial)	2-6 de juliol	Barcelona
ARÀBIA SAUDITA	Missió directa a Aràbia Saudita, Qatar i Emirats Àrabs (multisectorial)	22-29 de juny	Terrassa
EMIRATS ÀRABS	Missió directa a l'Iran i els Emirats Àrabs (multisectorial)	març	Sabadell
	Missió directa als Emirats Àrabs i l'Iran (cosmètics i articles de consum)	abril	Girona
	Visita a la Fira BEAUTY WORLD DUBAI (cosmètica)	20-22 de maig	Barcelona i Sabadell
	Missió directa a Aràbia Saudita, Qatar i Emirats Àrabs (multisectorial)	22-29 de juny	Terrassa
	Visita a la Fira BIG 5 SHOW als Emirats Àrabs (construcció)	octubre	Barcelona
	Missió inversa amb empreses de Dubai (multisectorial)	6-7 novembre	Terrassa
IRAN	Missió directa a l'Iran i els Emirats Àrabs (multisectorial)	març	Sabadell
	Missió directa als Emirats Àrabs i l'Iran (decoració, perfumeria, cosmètics i articles de consum)	abril	Girona
	III Trobada de Subcontractació Hispano-Iraní a Teheran (automòbil)	abril	Barcelona
	Visita a la Fira IRAN AGROFOOD (alimentària, maquinària i equipament)	maig	Barcelona i Sabadell
	Missió directa al Pakistan i l'Iran (multisectorial)	3-11 d'oct.	Barcelona
QATAR	Missió directa a Aràbia Saudita, Qatar i Emirats Àrabs (multisectorial)	22-29 de juny	Terrassa

AMÈRICA		DATA	ENTITAT
CANADÀ	Missió directa al Canadà (multisectorial)	maig	Lleida
	Annual Exhibition APMA a Ontario (subcontractació, automòbil)	maig	Barcelona
	Missió directa al Canadà (multisectorial)	octubre	Reus
ESTATS UNITS	Pont tecnològic i d'innovació a Silicon Valley III i Seattle (TIC, telecomunicació i aeroespacial)	març	Barcelona
	Missió directa a Mèxic i Florida (cerca de distribuïdors)	4-11 març	Sabadell
	Missió directa a Nova York (béns de consum)	13-17 de maig	Terrassa
	Missió comercial de prospecció als Estats Units (béns industrials)	juliol	Sabadell
	Missió directa a Califòrnia i Texas (béns industrials)	15-21 juliol	Sabadell
	Pont tecnològic i d'innovació Boston II (noves tecnologies/biotecnologia)	16-20 de jul.	Barcelona
	Missió directa a Xicago (multisectorial)	octubre	Barcelona
	Missió directa a Miami (béns de consum)	15-19 d'oct.	Girona
	Missió directa a Los Angeles (béns de consum)	octubre	Girona
	Missió directa a Nova York (béns de consum)	octubre	Girona
	Missió directa a Boston (multisectorial)	octubre	Reus
	Pont audiovisual Los Angeles II (audiovisual)	finals d'oct.	Barcelona
ESTATS UNITS I CANADÀ	Missió inversa amb els Estats Units i Canadà (productes gourmet, vins i caves)	octubre	Barcelona
ARGENTINA	Missió directa al Brasil, Argentina, Uruguai i Xile (multisectorial)	7-18 maig	Sabadell
	Missió directa a Argentina (multisectorial)	juny	Barcelona
	Missió directa a Argentina (multisectorial)	oct./nov.	Valls
BRASIL	Missió directa al Brasil (multisectorial)	abril	Barcelona
	Trobada empresarial al Brasil (multisectorial)	7-9 maig	Sabadell
	Missió directa al Brasil, Argentina, Uruguai i Xile (multisectorial)	7-18 maig	Sabadell
	Missió directa/inversió al Brasil (multisectorial)	maig/juny	Tortosa
	Missió directa al Brasil (multisectorial)	setembre	Girona i Sant Feliu de Guíxols
	Pont mediambiental al Brasil (medi ambient)	octubre	Barcelona
	Missió directa al Brasil, Argentina i Xile (multisectorial)	oct./nov.	Valls
COLÒMBIA	Missió directa a Equador, Colòmbia i Veneçuela (multisectorial)	5-17 febrer	Terrassa
	Missió directa a Colòmbia i Veneçuela (béns industrials)	octubre	Lleida
COSTA RICA	Missió directa a Costa Rica, Panamà i República Dominicana (multisectorial)	abril	Tarragona
	Missió directa a Mèxic i Costa Rica (multisectorial)	juny	Girona i Sant Feliu de Guíxols
EQUADOR	Missió directa a Equador, Colòmbia i Veneçuela (multisectorial)	5-17 febrer	Terrassa
MÈXIC	Missió directa a Mèxic i Florida (cerca de distribuïdors) Missió directa a Mèxic i Costa Rica (multisectorial) Missió directa a Mèxic (multisectorial)	4-11 març juny setembre	Sabadell Girona i Sant Feliu de Guíxols Reus
NICARAGUA	Trobada empresarial Hispano-Centroamericana a Nicaragua (multisectorial)	a determinar	CSC
PAÏSOS ANDINS	Trobada empresarial als països andins	maig	Barcelona
PANAMÀ	Seminari. Com fer negocis amb Panamà Missió directa a Costa Rica, Panamà i República Dominicana (multisectorial)	17 d'abril abril	Barcelona Tarragona

REP. DOMINICANA	Missió directa a Costa Rica, Panamà i República Dominicana (multisectorial)	abril	Tarragona
VENEÇUELA	Missió directa a Equador, Colòmbia i Veneçuela (multisectorial)		
	Missió directa a Colòmbia i Veneçuela (béns industrials)	5-17 febrer	Terrassa Lleida
URUGUAI	Missió directa al Brasil, Argentina, Uruguai i Xile (multisectorial)	7-18 maig	Sabadell
XILE	Pont mediambiental invers amb empreses xilenes (medi ambient)		
	Missió directa al Brasil, Argentina, Uruguai i Xile (multisectorial)	març 7-18 maig	Barcelona
	Missió directa a Xile (multisectorial)	oct./nov.	Sabadell Valls

ÀSIA I OCEANIA		DATA	ENTITAT
COREA	Missió directa al Japó i Corea de Sud (agroalimentària)	maig	Girona
	Missió directa a la Xina (Beijing), el Japó i Corea del Sud (químic i alimentari)	juny	Tarragona
FILIPINES	Missió directa al Vietnam i Filipines (multisectorial)	octubre	Sabadell
ÍNDIA	Visita a la Fira ELECTRONIC (electrònica)	6-8 de febrer	Sabadell
	Visita a la Fira CHEMTECH a l'Índia (energia)	6-10 de febrer	Sabadell
	Visita a la Fira PHARMA WORLD (químic-farmacèutic)	6-10 de febrer	Sabadell
	Missió directa a l'Índia (maquinària i béns d'equipament)	març	Girona
	Pont mediambiental a l'Índia (medi ambient i infraestructures)	16-21 d'abril	Barcelona
	Missió d'estudi a l'Índia (subcontractació)	juliol	Barcelona, Manresa i Sabadell
	Seminari. Com fer negocis amb l'Índia: oportunitats comercials	02-jul.	Girona
	Missió directa a l'Índia (multisectorial)	octubre	Manresa
	Missió directa a l'Índia (multisectorial)	desembre	Manresa-Sabadell
	Pont tecnològic i d'innovació a l'Índia III (noves tecnologies/biotecnologia)	a determinar	Barcelona
	Missió directa a l'Índia amb altres cambres espanyoles (agroalimentari)	a determinar	Barcelona
JAPÓ	Missió directa al Japó i Corea del Sud (agroalimentari)	maig	Girona
	Missió directa a la Xina (Beijing) el Japó i Corea del Sud (químic i alimentari)	juny	Tarragona
	Visita a la Fira Spain Gourmet a Tòquio (productes gourmet)	2a quinzena set.	Barcelona
KAZAKHSTAN	Missió directa a Ucraïna i Kazakhstan (multisectorial)	22-27 abril	Terrassa
	Visita a la Fira KAZBUILD a Kazakhstan (construcció i afins)	setembre	Barcelona
MALÀISIA	Missió directa a Malàisia (multisectorial)	març	Reus
	Missió directa a Singapur, Malàisia i Tailàndia (multisectorial)	17-29 novembre	Terrassa
PAKISTAN	Seminari. Com fer negocis amb el Pakistan	setembre	Barcelona
	Missió directa al Pakistan i l'Iran (multisectorial)	3-11 d'oct.	Barcelona
SINGAPUR	Business Bridge Barcelona-Ho Chi Minh City i Singapur (multisectorial)	13-20 de gener	Barcelona
	Missió directa a Singapur (multisectorial)	març	Reus
	Missió directa a Singapur, Malàisia i Tailàndia (multisectorial)	17-29 novembre	Terrassa
TAILÀNDIA	Missió directa a Singapur, Malàisia i Tailàndia (multisectorial)	17-29 novembre	Terrassa
TAIWAN	Pont tecnològic a la Xina i Taiwan (noves tecnologies/biotecnologia)	2-8 de juny	Barcelona
VIETNAM	Business Bridge Barcelona-Ho Chi Minh City i Singapur (multisectorial)	13-20 de gener	Barcelona
	Missió directa al Vietnam i Filipines (multisectorial)	octubre	Sabadell
XINA	Missió directa a la Xina (aprovisionament)	27 gen.-3 feb.	Sabadell
	Pont audiovisual a Hong Kong. Fira FILMART (TIC, audiovisual)	11-18 de març	Barcelona
	Missió directa a la Xina (multisectorial)	març	Reus
	Missió directa a la Xina (franquícies)	20-25 d'abril	Barcelona
	Trobada de Subcontractació a la Xina (automoció)	abril	Sabadell
	Missió directa al delta del Yangtse i el delta del Perla (multisectorial)	maig	Sabadell
	Pont tecnològic a la Xina i Taiwan (noves tecnologies /biotecnologia)	2-8 de juny	Barcelona
	Missió directa a la Xina (Beijing) el Japó i Corea del Sud (químic i alimentari)	juny	Tarragona
	Missió directa a la Xina (multisectorial)	22-29 setembre	Terrassa
	Missió directa a la Xina (béns d'equipament i maquinària)	octubre	Girona
	Trobada de Subcontractació a la Fira SUBCON a Chongqing	octubre	Barcelona i Sabadell
	Stand informatiu a la Fira SUBCON a Chongqing (subcontractació)	octubre	Borses Catalanes
	Missió directa a la Xina (aprovisionament)	novembre	Sabadell
	Seminari. Xina, perspectives 2008	desembre	Barcelona
	Missió import/export i d'inversió a la Xina	a determinar	Barcelona
	Missió Inversa a la Xina (béns industrials)	a determinar	Sabadell
	Missió directa a la Xina (cooperació/inversió)	a determinar	Sabadell
	Missió directa a la Xina (construcció)	a determinar	Sabadell

Calendario de eventos

Calendar of events

2007
FERIA VALENCIA

El mayor recinto ferial de España
The largest exhibition centre in Spain



ENERO JANUARY 07

FERIAS DEL NIÑO / CHILDREN'S FAIRS:

- FIMI (OTONÓN) 07: 07-08**
14th Int. fair of children's & young people's fashion.
- FIMI (AUT./WIN.) 07: 08: 12-14 ENE/JAN**
54th Int. fair of children's & young people's fashion.
- Paseo de FIMI (Día de la) 07: 08**
FIMI Fashion Show Aut./Win. 07-08, 12-14 ENE/JAN
- CERO A CUATRO 2007: 12-14 ENE/JAN**
1st Int. baby & child care fair.
- TEXTILHOGAR 2007: 20-23 ENE/JAN**
55th Int. fair of manufacturers textiles para el hogar y la decoración.
55th Int. fair of home textiles & decoration.

FEBRERO FEBRUARY 07

- CEVSAMA 2007: 06-10 FEB**
25th Salón Int. de cerámica, recubrimientos para la construcción, equipamiento de baño y cocina, materias primas, esmaltes, filas y maquinaria.
25th Int. trade show for ceramic tiles, surface coverings, bathroom and kitchen equipment, raw materials, glazes, filts and machinery.
- MÁRMOL 2007: 06-10 FEB**
34th Salón Int. de la piedra natural, maquinaria y afines.
34th Int. exhibition for natural stones, machinery and related equipment.
- DIPA 2007: 14-17 FEB**
54th Feria Int. de la papelería.
54th Int. stationery fair.
- FEJU 2007: 14-17 FEB**
45th Feria Int. del juguete, hobby, carnaval y fiestas.
45th Int. toy, hobby, carnival and licensing fair.

MARZO MARCH 07

- FLORALÍA 2007: 3-11 MAR**
Exposición Int. de plantas ornamentales y flores.
Int. exhibition of ornamental plants and flowers.
- DOMOGAR 2007: 7-10 MAR**
4th Feria de la climatización y del hogar digital.
4th Fair for domestic and digital homes.
- FORMAEMPLO 2007: 29-31 MAR**
8th Salón de la formación y el empleo.
8th Training and employment show.
- ENCUENTRO PROFESIONAL DE TURISMO TCV 2007: 29 MAR**
Tourism professional meeting TCV 2007
- TCV 2007: 30 MAR - 1 ABR/ APR**
3rd Feria Internacional del turismo Comunidad Valenciana.
3rd International tourism fair Comunidad Valenciana.

ABRIL APRIL 07

- VINCÉLITE 2007: 18-20 ABR/ APR**
1st Feria de los grandes vinos.
1st Fine wines fair.
- INTERMUSIC 2007: 18-21 ABR/ APR**
31st Feria Int. de música.
31st Int. music fair.
- BURDAGO FRUITS 2007: 18-21 ABR/ APR**
20th Feria Int. de las frutas, hortalizas, tecnologías y servicios.
20th Int. fair of fruit, vegetables, technologies and services.
- RESTALIMED 2007: 19-22 ABR/ APR**
Feria de restauración, hostelería, alimentación y comercio minorista.
Restaurant, catering, food and retail fair.
- Escolada 2007: 19-22 ABR/ APR**
6th Salón de la gastronomía italiana.
6th Italian food and drink show.

MAYO MAY 07

- PLANET NIGHT 2007: 08-11 MAY**
4th Feria de ocio y hostelería.
4th Nighttime leisure, restaurants & catering show.
- FUNERMOSTRA 2007: 9-11 MAY**
9th Feria Internacional de productos y servicios funerarios.
9th Int. fair of funeral products & services.
- QUALIMETRICS 2007: 30 MAY - 1 JUN**
3rd Feria de la calidad, calibración, metrología e instrumentación.
3rd Quality, calibration, metrology & instrumentation fair.
- INNOVA 2007: 30 MAY - 1 JUN**
Feria de investigación, desarrollo e innovación.
Research, development and innovation fair.
- ACCIÓN SOCIAL DE LA EMPRESA 2007: 30 MAY - 1 JUN**
3rd Feria de acción social de la empresa.
3rd Corporate community involvement event.

ECCFIRA 2007: 30 MAY - 1 JUN

- 1st Feria Int. del agua, agua fría, residuos, sus tecnologías y servicios.
1st International fair for water, soil, air, wastes and their technologies and services.

LABORALIA 2007: 30 MAY - 1 JUN

- 4th Feria Integral de la prevención, protección, seguridad y salud laboral.
4th Show of prevention, protection, safety and health at work.

JULIO JULY 07

- FIMI (PRIMAVERA/ VERANO 2008): 6-8 JUL**
65th Feria Int. de la moda infantil (juventud).
65th Int. fair of children's & young people's fashion.
- Paseo de FIMI (Primavera-Verano 2008): 6-8 JUL**
FIMI Fashion Show (Spring/Summer) 2008.

SEPTIEMBRE SEPTEMBER 07

- HABITAT VALENCIA FORWARD:**
- FIM 2007: 24-29 SEPT**
44th Feria Int. del mueble.
44th Int. furniture fair.
- FIAM 2007: 24-29 SEPT**
42th Feria Int. de la iluminación.
42th Int. fair of lighting fixtures.
- DE-CO-CEVIDER 2007: 24-29 SEPT**
45th Feria Int. de la decoración y complementos.
45th Int. decoration and accessories fair.

OCTUBRE OCTOBER 07

- MOTOREPOCA 2007: 12-14 OCT**
16th Feria de vehículos históricos.
16th Historical vehicles fair.
- IBERFLORA 2007: 19-19 OCT**
34th Feria Int. de plantas y flor (mediterránea, tecnología y jardín).
34th Int. fair of mediterranean plants and flowers, technology and gardening.
- ARTE Y ANTIGÜEDADES 2007: 24-28 OCT**
34th Feria de arte y antigüedades.
34th Art and antiques fair.
- INTERART 2007: 25-28 OCT**
Feria Int. de arte.
Int. art fair.
- SIF&CO 2007: 25-27 OCT**
18th Salón Int. de la franquicia, las oportunidades de negocio y el comercio asociado.
18th Int. franchising show, business opportunities and associated trade.

NOVIEMBRE NOVEMBER 07

- FERIA DE JOYERÍA Y RELUJERÍA DE VALENCIA 2007: 2-5 NOV**
42th Feria de joyería y relojería de Valencia.
42th Valencia jewellery and watchmaking fair.
- FIMMA 2007: 7-10 NOV**
35th Feria Int. de maquinaria y herramientas para la madera.
35th Int. fair of woodworking machinery and tools.
- MADERALIA 2007: 7-10 NOV**
35th Feria Int. de proveedores para el sector madera-mueble.
35th Int. suppliers fair for furniture and wood industry.
- FIESTAYODA 2007: 16-18 NOV**
9th Salón de productos y servicios para celebraciones.
9th Fair for products and services for celebrations.
- INDUFERIAS 2007: 20-23 NOV**
21st Feria Int. de atracciones de ferias, parques infantiles, máquinas para juegos de azar y elementos auxiliares.
21st Int. fair for amusement park & playground equipment, slot machines & accessories.
- HINCHALIA 2007: 21-23 NOV**
7th Feria Internacional de artículos inflables.
7th Int. fair of inflatable products.
- SEIROPOMA 2007: 22-24 NOV**
2nd Feria Internacional de servicios y productos para mayores.
2nd Int. Professional fair for products and services for the elderly.
- URBE DESARROLLO 2007: 22-25 NOV**
7th Feria Inmobiliaria del Mediterráneo.
7th Mediterranean real estate fair.
- ORPROTEC 2007: 22-25 NOV**
9th Feria Int. de ortopedia y ayudas técnicas. Tecnologías para la discapacidad y las personas mayores.
9th Int. fair for orthopedics and assisted living, technology for the disabled and senior citizens.

DICIEMBRE DECEMBER 07

- FERIA DEL AUTOMÓVIL 2007: 3-8 DIC/ DEC**
52nd Feria del automóvil.
52nd Automobile trade fair.
- 8th Salón del Carvinging.
8th Carvinging show. 3-8 DIC/ DEC
- SALÓN NÁUTICO DE VALENCIA 2007: 3-8 DIC/ DEC**
6th Salón náutico de Valencia.
6th Valencia boat show.
- FERIA DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN 2007: 3-8 DIC/ DEC**
7th Feria del vehículo de ocasión.
7th Second hand vehicles show.
- FIWEDPOJIVE 2007: 26 DIC/ DEC - 04 ENE/ JAN**
65th Feria Int. de Valencia. / 29th Feria de la juventud (Ayuntamiento de Valencia).
65th Valencia Int. trade fair. / 29th Youth fair (Municipality of Valencia).

IMPORTANTE / IMPORTANT: Fechas susceptibles de modificación, confirme estas de su visita. Subject to change, please confirm the dates before visiting the exhibition.

Certamen Internacional certificado por UFI (Asociación Internacional de la Industria Ferial). International event certified by UFI (The Global Association of the Exhibition Industry).

IBERFLORA VALENCIA | ICEX | AERIALIA | UFI | Aeryte



FERIA VALENCIA



AUSTRÀLIA	Missió directa a Austràlia i Nova Zelanda (multisectorial)	novembre	Tarragona
	Missió directa a Austràlia i Nova Zelanda (suro)	a determinar	Palamós
	Jornada sobre Austràlia i Nova Zelanda	a determinar	Palamós
NOVA ZELANDA	Missió directa a Austràlia i Nova Zelanda (multisectorial)	novembre	Tarragona
	Missió directa a Austràlia i Nova Zelanda (suro)	a determinar	Palamós
	Jornada sobre Austràlia i Nova Zelanda	a determinar	Palamós

EUROPA		DATA	ENTITAT
ALEMANYA	Visita a la Fira BEAUTY WORLD (cosmètica)	24-28 de gen.	Sabadell
	Trobada de Subcontractació a Leipzig. Purchasing Days Z2007 (automoció)	14-16 març	Sabadell
	Stand informatiu a la Fira ZULIEFERMESSE HANNOVER (subcontractació)	16-20 d'abril	Borses Catalanes
	Visita agrupada a la Fira ZULIEFERMESSE HANNOVER (subcontractació)	16-20 d'abril	Sabadell
	Visita Fira AIRCRAFT INTERIORS EXPO a Hamburg (aerospacial)	17-19 d'abril	Barcelona
	Retail Tour Berlin	21-23 de maig	Barcelona
	Missió directa a Alemanya, Àustria i Suïssa (multisectorial)	17-28 juny	Terrassa
	Visita a la Fira GIFA (fundició, metal·lúrgic) (Subcontractació)	12-16 juny	Sabadell
	Visita agrupada a la Fira ANUGA (alimentària)	octubre	Reus
	Visita Fira AIRTEC a Frankfurt (aerospacial)	23-26 d'oct.	Barcelona
	Stand informatiu Fira EUROMOLD-TURN TEC a Frankfurt (subcontractació)	novembre	Borses Catalanes
	Missió inversa subcontractació amb empreses alemanyes (automoció)	a determinar	Sabadell
	ANDORRA	Visita a la Fira d'ANDORRA LA VELLA a Andorra (amb representació d'empreses de l'Alt Camp)	26-28 d' oct.
ÀUSTRIA		Missió directa a Alemanya, Àustria i Suïssa (multisectorial)	17-28 juny
	Missió directa a Àustria i Suïssa (sector del cava)	setembre	Barcelona
BENELUX	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) al Benelux	gener-des.	Girona
	Missió directa a Benelux (multisectorial)	març	Lleida
	Missió directa a Benelux (NEX PIPE)	novembre	Sabadell
BIELORÚSSIA	Missió directa a Polònia i Bielorússia (multisectorial)	juny	Lleida
BÒSNIA-HERCEGOVINA	Missió directa a Sèrbia, Croàcia i Bòsnia-Hercegovina (multisectorial)	14-20 d'oct.	Terrassa
	Seminari. Com fer negoci amb Bòsnia-Hercegovina	juny	Barcelona
	Missió directa a Bòsnia-Hercegovina, Montenegro i Sèrbia (multisectorial)	octubre	Barcelona
BULGÀRIA	Missió directa a Bulgària i Romania (construcció)	12-16 de maig	Barcelona
	Trobada de Subcontractació. Fira TIB Indústria a Bucarest i Brasov	setembre	Barcelona i Manresa
	Missió inversa amb empreses búlgares (material agrícola)	setembre	Lleida
	Missió directa a Bulgària i Romania (multisectorial)	setembre	Sabadell
CROÀCIA	Missió directa a Sèrbia, Croàcia i Bòsnia-Hercegovina (multisectorial)	14-20 d'oct.	Terrassa
ESCANDINÀVIA*	Workshop a Dinamarca (agroalimentari)	25-28 de feb.	Girona
	Missió directa a Escandinàvia (béns de consum i agroalimentari)	març-abril	Tortosa
	Missió directa a Letònia i Suècia (multisectorial)	abril	Barcelona
	Missió directa a Escandinàvia (NEX PIPE)	abril	Sabadell
	Missió inversa amb empreses escandinaves (agroalimentària)	maig	Reus
	Stand informatiu a la Fira Hi-Industry a Dinamarca (subcontractació)	4-7 de set.	Borses Catalanes
ESLOVÀQUIA	Stand informatiu a la Fira ELMIA a Suècia (subcontractació)	25-27 de set.	Borses Catalanes
	Missió directa a la República Txeca i Eslovàquia (multisectorial)	a determinar	Barcelona i Palamós
ESTÒNIA	Jornada sobre República Txeca i Eslovàquia	a determinar	Palamós
	Seminari. Com fer negoci amb Estònia	març	Barcelona
ESPANYA	VII Trobades Europees de la Subcontractació Industrial a Barcelona	març	Barcelona
	Visita Fira PASSENGER TERMINAL EXPO 2007 a Barcelona (aerospacial)	27-29 de març	Barcelona
	Trobada empresarial a la Fira MAQUITEC (subcontractació)	setembre	Barcelona
	Participació agrupada Fira SUBCONTRATACIÓN de Bilbao (subcontractació)	25-28 de set.	Borses Catalanes
FINLÀNDIA	Stand informatiu Fira ALIHANKINTA (subcontractació)	setembre	Sabadell
FRANÇA	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) a França	gener-des.	Girona
	Visita al SALON DES TAXIS (transports)	10-11 de feb.	Sabadell
	Stand informatiu Fira STIM de Lió (subcontractació)	març	Borses Catalanes
	Pont audiovisual invers a França (audiovisual)	juny	Barcelona
	Visita al Saló Aeronàtic Le Bourget (aerospacial)	18-24 de juny	Barcelona
	Missió directa a Pau (aerospacial)	1r. semestre	Barcelona
	Visita a la Fira SIANE a Toulouse (subcontractació, aeronàtic)	octubre	Barcelona i Manresa

	Retail Tour París	22-24 d'oct.	Barcelona
	Visita a Fira a París (assegurances)	octubre	Tarragona
	Trobada de Subcontractació AEROMART a Toulouse (aeronàutic)	novembre	Barcelona i Manresa
	Stand informatiu a la Fira MIDEST a París (subcontractació)	novembre	Borses Catalanes
	Visita agrupada a la Fira MIDEST a París (subcontractació)	novembre	Sabadell
GRÈCIA	Missió directa a Grècia i Xipre (multisectorial)	4-9 març	Terrassa
HONGRIA	Missió directa a Polònia, Hongria i República Txeca (multisectorial)	16-25 abril	Terrassa
	Trobada de Subcontractació a Polònia, República Txeca i Hongria.		
	Aliances estratègiques	juny	Barcelona i Sabadell
	Pont tecnològic i d'innovació a Hongria	novembre	Barcelona
IRLANDA	Pont tecnològic i d'innovació a Irlanda (TIC i biotecnologies)	setembre	Barcelona
	Visita a la Fira SALONE DEL GUSTO (alimentària)	octubre	Tarragona
	Missió directa al Regne Unit i Irlanda (NEX PIPE)	octubre	Sabadell
ITÀLIA	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) a Itàlia	gener-des.	Girona
	Visita agrupada a la Fira SEATEC a Carrara		
	(subcontractació, construcció nàutica)	1-3 de febrer	Sabadell
	Stand informatiu Fira SUBFURNITURA (subcontractació)	22-24 de març	Borses Catalanes
MONTENEGRO	Missió directa a Bòsnia-Hercegovina, Montenegro i Sèrbia (multisectorial)	octubre	Barcelona
PAÏSOS BAIXOS	Stand informatiu a la Fira ESEF (subcontractació)	març	Borses Catalanes
POLÒNIA	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) a Polònia	gener-des.	Girona
	Missió directa a Polònia, Hongria i República Txeca (multisectorial)	16-25 abril	Terrassa
	Seminari. Inversions a Polònia	març	Barcelona
	Trobada de Subcontractació a Polònia, República Txeca i Hongria.		
	Aliances estratègiques	juny	Barcelona i Sabadell
	Missió directa a Polònia i Bielorússia (multisectorial)	juny	Lleida
	II Trobada de Subcontractació Hispano-Polonesa (subcontractació)	octubre	Sabadell
	Missió inversa amb empreses poloneses (multisectorial)	20 maig - 1 juny	Terrassa
	Fira POLENKO (medi ambient)	novembre	Barcelona
	Trobades empresarials IRC a Polònia (energies renovables)	a determinar	Barcelona
	Missió directa a Polònia (multisectorial)	a determinar	Barcelona
PORTUGAL	Fira TEKTONICA (construcció i obres públiques)	27-31 de març	Tarragona
	Missió directa a Portugal (multisectorial)	21-24 de maig	Girona
	Seminari. Doing business in U.K.	24-octu	Girona
REGNE UNIT	Stand informatiu a la Fira SUBCON a Birmingham (subcontractació)	1-3 de maig	Borses Catalanes
	Missió directa al Regne Unit i Irlanda (NEX PIPE)	octubre	Sabadell
	Visita tècnica a la NORTHWEST AEROSPACE ALLIANCE (aerospacial)	a determinar	Barcelona
REP. BÀLTQUES**	Missió directa a Letònia i Suècia (multisectorial)	abril	Barcelona
	Missió directa a les Repúbliques Bàltiques (multisectorial)	juny	Reus
	Missió inversa amb empreses letones	a determinar	Barcelona
REPÚBLICA TXECA	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) a la Rep. Txeca	gener-des.	Girona
	Missió inversa amb empreses txeques (fruita)	febrer	Lleida
	Missió directa a Polònia, Hongria i República Txeca (multisectorial)	16-25 abril	Terrassa
	Trobada de Subcontractació a Polònia, República Txeca i Hongria.		
	Aliances estratègiques	juny	Barcelona i Sabadell
	Stand informatiu Fira MSV (subcontractació)	setembre	Borses Catalanes
	Missió directa a la República Txeca i Eslovàquia (multisectorial)	a determinar	Barcelona i Palamós
	Jornada sobre República Txeca i Eslovàquia	a determinar	Palamós
ROMANIA	Seminari. El sector immobiliari a Romania	febrer	Barcelona
	Programa d'inici i consolidació dels mercats exteriors (PIC) a Romania/Moldàvia	gener-des.	Girona
	Missió directa a Bulgària i Romania (construcció)	12-16 de març	Barcelona
	Trobada de Subcontractació. Fira TIB Indústria a Bucarest i Brasov	setembre	Barcelona i Manresa
	Missió directa a Bulgària i Romania (multisectorial)	setembre	Sabadell
RÚSSIA	Fira COSMOPROF (cosmètica)	març	Sabadell
	Fira HOTELEXPO (Horeca)	21-23 de març	Sabadell
	Fira MOSBUILD (construcció)	3-6 d'abril	Sabadell
	Missió directa a Rússia (alimentari, càrnics)	23-35 d'abril	Girona
	Missió inversa amb empreses russes (construcció)	maig	Barcelona
	Missió directa a Rússia (multisectorial)	juny	Reus
	Missió directa a Rússia (multisectorial)	juny	Sabadell i Tàrrrega

	Fira PHARMAPACK (farmacèutic)	19-22 de juny	Sabadell
	Missió inversa amb empreses russes (multisectorial)	2-5 octubre	Terrassa
SÈRBIA	Missió directa a Sèrbia, Croàcia i Bòsnia-Hercegovina (multisectorial)	14-20 d'oct.	Terrassa
	Missió directa a Bòsnia-Hercegovina, Montenegro i Sèrbia (multisectorial)	octubre	Barcelona
SUÏSSA	Missió directa a Alemanya, Àustria i Suïssa (multisectorial)	17-28 juny	Terrassa
	Missió directe a Àustria i Suïssa (sector del cava)	setembre	Barcelona
	Fira ILMAC (I+D)	25-28 de set.	Sabadell
	Fira BAIKA (subcontractació, automòbil)	setembre	Barcelona i Terrassa
	Fira IGHEO (Horeca)	17-21 de nov.	Sabadell
	Stand informatiu Fira SWISSTECH (subcontractació)	novembre	Borses Catalanes
TURQUIA	Visita a la Fira WIN (industrial)	març	Sabadell
	Visita a la Fira EXPOMED (equipament mèdic)	març	Sabadell
	Visita a la Fira AUTOMECHANIKA (automoció)	19-22 d'abril	Sabadell
	Vista a la Fira EVTECKS (tèxtil, llar)	maig	Sabadell
	Stand informatiu Fira SUBCONIST a Istanbul (subcontractació)	juny	Borses Catalanes
	Seminari. Mercats a la carta: Turquia	juny	Sabadell
	Trobada de Subcontractació a Istanbul	octubre	Manresa
	Missió directa a Turquia (multisectorial)	novembre	Sabadell
	Visita a la Fira TUSID (Horeca)	novembre	Sabadell
	Missió inversa Turquia (hàbitat i construcció)	a determinar	Sabadell
	Visita a la Fira BEAUTY EURASIA a Istanbul	a determinar	Barcelona
UCRAÏNA	Missió directa a Ucraïna i Kazakhstan (multisectorial)	22-27 abril	Terrassa
	Missió directa a Ucraïna (agroalimentari i productes càrnics)	3-4 de juliol	Girona
	Trobada de Subcontractació (multisectorial)	juliol	Sabadell
XIPRE	Missió directa a Grècia i Xipre (multisectorial)	4-9 març	Terrassa
UE	Missió inversa amb països de la Unió Europea (sector vinícola)	abril/maig	Girona
	Programa Comercia-Europa	tot l'any	Barcelona
	*Inclou Dinamarca, Noruega i Suècia		
	**Inclou Estònia, Lituània i Letònia		

ACTIVITATS DE SUPORT

PROGRAMES	DATA	ENTITAT
Autodiagnòstic d'internacionalització	tot l'any	Barcelona
NEX PIPE	tot l'any	Cambres Catalanes
Seguiment PIPE Catalunya	tot l'any	Cambres Catalanes
Tallers internacionals	mensual	Barcelona
Executive Training Programme Corea	1r semestre	Barcelona
Executive Training Programme Japó	1r semestre	Barcelona

INFORMACIÓ

Informació i assessorament a les empreses que volen desenvolupar negocis a Europa. EuroInfo Centre.	tot l'any	Barcelona
Presentació del Pla d'acció internacional 2007	gener	Barcelona i delegacions
Presentació del Pla d'acció internacional 2007	gener	Sabadell
Noticiari de comerç exterior	mensual	Cambres Catalanes
Butlletí electrònic Connecta	mensual	Barcelona
Servei c@bi de cerca d'informació de comerç exterior (directoris empresarials, mercats exteriors, fires internacionals, licitacions, etc.) a través d'Internet	tot l'any	Cambres Catalanes
Butlletí d'informació sobre comerç internacional, 12 edicions, mensual, butlletí electrònic	tot l'any	Manresa
Informacions Cambra, 24 edicions, quinzenal, butlletí electrònic	tot l'any	Manresa
Informació sobre subvencions i programes del COPCA i l'ICEX per a empreses exportadores	tot l'any	Cambres Catalanes
Butlletí electrònic de comerç exterior	mensual	Palamós
Butlletí d'informació setmanal amb informació sobre les accions de promoció/formació de totes les cambres catalanes i informació de la UE	tot l'any	Reus
Informació sobre els fluxos de documentació en operacions de		

compravenda internacional	per determinar	Reus
Sistema d'alertes internacionals	tot l'any	Barcelona

SEMINARIS

Mercats internacionals		
Anàlisi de les perspectives de futur amb ambaixadors de diferents països	mensual	Barcelona
Cercle de negocis internacionals	mensual	Barcelona i delegacions
Els intercanvis intracomunitaris de mercaderies: IVA i Intrastat	gener	Sabadell
Mercats a la carta: Centre Europa	gener	Sabadell
Com planificar un web avançat d'exportació	gener	Sabadell
El sector immobiliari a Romania	febrer	Barcelona
Presentació de la guia de creació d'empresa Euro-regions	febrer	Barcelona
Els nous mercats de l'Est d'Europa	febrer	Barcelona-Viladecans
Com negociar crèdits documentaris	21 de febrer	Girona

COM ACONSEGUIR MÉS DE 100 CONTACTES COMERCIALS INTERNACIONALS

mitjançant Internet	febrer	Sabadell
Com buscar informació per exportar	febrer	Sabadell
Inversions a Polònia	març	Barcelona
L'etiquetatge en els productes alimentaris	març	Barcelona
Aspectes clau de la negociació internacional	març	Barcelona-Maresme
Mercats emergents: Àsia	març	Barcelona-Anoia
Estratègies de màrqueting internacional per a PIMES. Com fixar els preus	març	Barcelona-Osona
Iniciació a l'exportació: per què, quan, com i quant	març	Barcelona-Vallès Oriental
Fonts d'informació i ajuts per el comerç exterior	març	Barcelona- L'Hospitalet
Com negociar un crèdit documentari	març	Sabadell
Ús del Marketplaces (mercat web) com a eina per internacionalitzar-se	març	Sabadell
Com conèixer que està fent la competència sense moure's de l'oficina	març	Sabadell
Com operar en països d'Amèrica Llatina	1r trimestre	Sant Feliu de Guíxols
Responsabilitat social empresarial internacional: àmbit social	abril	Barcelona
Ajuts financers per a la internacionalització: Casos pràctics	abril	Barcelona
Aspectes clau de la negociació internacional	abril	Barcelona-El Garraf
Fidelització de clients-C.R.M-	7 d'abril	Girona
La contractació pública: una oportunitat per a les empreses	18 d'abril	Girona
Negociació entre empreses: mediació	maig	Barcelona
L'Europa dels 27	juny	Barcelona
La pime i la fiscalitat internacional	1r semestre	Barcelona-Viladecans
Patents europees	1r semestre	Barcelona
Com planificar un web avançat d'exportació	6 de juny	Girona

COM NEGOCIAR I COMPLIMENTAR UN CONTRACTE DE COMPRA-VENDA

internacional d'agència i distribució	20 de juny	Girona
Mercats a la carta: Turquia	juny	Sabadell
L'IVA en el comerç internacional: l' INTRASTAT	2n trimestre	Sant Feliu de Guíxols
Com fer negocis amb l'Índia: oportunitats comercials	2 de juliol	Girona
Com fer negocis amb el Marroc i Argèlia: oportunitats comercials	19 de juliol	Girona
Barreres a l'exportació: com es detecten?	11 de juliol	Girona
Responsabilitat social empresarial internacional: l'impacte ambiental	setembre	Barcelona
Com complimentar Intrastrat		Girona
La indústria aeronàutica	octubre	Barcelona
La distribució comercial a Europa	octubre	Barcelona-Maresme
Els mercats americans: punts clau	octubre	Barcelona-Osona
Mitjans de cobrament i pagament internacional	10 d'octubre	Girona
Doing business in U.K.	24 d'octubre	Girona
Com contractar un agent comercial	octubre	Sabadell
Responsabilitat social empresarial internacional: seguretat en el treball	novembre	Barcelona
Aspectes clau de la negociació internacional	novembre	Barcelona-Viladecans
Estratègies de màrqueting internacional per a PIMES. Com fixar preus	novembre	Barcelona- L'Hospitalet

Com negociar amb un distribuïdor	novembre	Sabadell
Xina, perspectives 2008	desembre	Barcelona
Negociació intercultural	2n semestre	Barcelona-Vallès Oriental
La prevenció de riscos a l'exportació	12 de desembre	Girona
Jornades sobre països	tot l'any	Lleida
Jornada sobre República Txeca i Eslovàquia		Palamós
Jornada sobre Austràlia i Nova Zelanda		Palamós
Casuística dels mitjans de pagament internacional. Anàlisi per països		Palamós
Logística Internacionala deteminar		Sabadell
Mercats a la carta: països objectiu	tot l'any	Sabadell
Negociació internacional	3r. trimestre	Sant Feliu de Guíxols
Presentació dels ajuts del COPCA i l'ICEX pel 2007		Tortosa
Com negociar un crèdit documentari		Tortosa
Cobrem la mercaderia: errors freqüents en los documents a exportar		Tortosa
Com establir els preus en les exportacions		Tortosa
Com negociar amb agents i distribuïdors en un mercat exterior		Tortosa
Com buscar informació per exportar		Tortosa
El poder de la marca en la internacionalització		Tortosa
Presentació dels ajuts a la reorientació d'activitats productives		Tortosa

TRIBUNA INTERNACIONAL

Les TIC's en el món global	febrer	Barcelona
El futur d'Europa	maig	Barcelona
Mercats internacionals potencials del segle XXI	octubre	Barcelona

ESMORZARS DE NEGOCI

Com estructurar un departament d'exportació	18 de gener	Barcelona
Fonts d'informació	15 de febrer	Barcelona
Els consorcis d'exportació	15 de març	Barcelona
Fires internacionals	19 d'abril	Barcelona
Mitjans de pagament	17 de maig	Barcelona
Marqueting en mercats emergents	21 de juny	Barcelona
L'IVA internacional en el sector dels serveis	20 de setembre	Barcelona
Canals de venda als mercats internacionals	18 d'octubre	Barcelona
Marqueting internacional	15 de novembre	Barcelona
Males pràctiques en comerç internacional	13 de desembre	Barcelona

ESTUDIS DE MERCAT

Les franquícies a la Xina	febrer	Barcelona
Xina, aproximació per regions; El sud-oest de la Xina	març	Barcelona
País-plataforma: la utilització profitosa dels tractats de lliure comerç	1r semestre	Barcelona
Xina, aproximació per regions; El riu de la Perla	novembre	Barcelona

TAULES RODONES

Accés a licitacions internacionals en el sector del medi ambient	febrer	Barcelona
Accés a licitacions internacionals en el sector de la innovació tecnològica	abril	Barcelona
Accés a licitacions internacionals en el sector de la logística i el transport	juny	Barcelona
Accés a licitacions internacionals en el sector de l'energia	octubre	Barcelona
Com fer negocis amb la República de Sud-àfrica	febrer	Barcelona
Com fer negocis amb Estònia	març	Barcelona
Com fer negocis amb Panamà	17 d'abril	Barcelona
Com fer negocis amb Mauritània	abril	Barcelona
Com fer negocis amb Nigèria	maig	Barcelona
Com fer negocis amb Bòsnia-Hercegovina	juny	Barcelona
Com fer negocis amb el Pakistan	setembre	Barcelona

Optimismo a pesar de los riesgos

Josep Oliu, presidente del Banco Sabadell, participó el pasado 10 de enero en el Fòrum Club d'Empreses Segle XXI, un acto organizado por la Cámara de Sabadell en el que, bajo el lema "2007: perspectivas económicas", reflexionó largo y tendido sobre cómo se presenta este nuevo ejercicio.

Oliu fue optimista, ya que, de entrada, calificó el momento actual de "excepcional". ¿Razones? A diferencia de lo que sucedía en otras coyunturas pretéritas, ahora todas las regiones del mundo crecen. Aunque no escapa a nadie que las hay que lo hacen con mucho más empeño.

En este sentido, señaló que el gran cambio que se ha producido es "la irrupción de las economías emergentes". Aunque inmediatamente apostilló que también ha sido importante el hecho de que "la penitencia de Japón haya quedado atrás". Buena muestra de ello es que el crédito bancario en aquel país "ha crecido por encima del 2,5 %". De Europa señaló que "los índices de confianza han mejorado" ostensiblemente y que, seguramente, "el cambio político en Alemania había ayudado" a ese cambio de tendencia.

Eso sí, alertó de que, dada la fuerza de la demanda, siguen existiendo riesgos de presiones inflacionistas, pero que a diferencia de lo sucedido en los años setenta con el doble *shock* petrolero, ahora las políticas de los tipos de interés llevadas a cabo por los bancos centrales han conseguido capear el temporal. Las subidas han sido rápidas y la inflación se ha controlado con suma eficacia.

Del Banco Central Europeo, Oliu mencionó que está cerca de conseguir unos tipos neutros y que con ellos se conseguiría lo que llamó "la neutralidad monetaria", que no es más que "unos tipos que sean iguales a la tasa de inflación más la de crecimiento". Y en el caso europeo, "ésta está alrededor del 4 %". Así pues, margen de subida hay, pero de corto recorrido.

En relación con los desequilibrios y/o los riesgos, Oliu apuntó 2 cosas: por un lado, el consabido déficit en la balanza por cuenta corriente estadounidense y, por el otro, "el alto nivel de autocomplacencia y también los *hedge funds*". En relación con estos últimos, el presidente del Banco Sabadell señaló la incertidumbre que habría en los mercados en el hipotético caso de que se produjera una crisis en cadena de estos mecanismos de

inversión. "Es un factor de riesgo latente que preocupa a las autoridades reguladoras", apostilló.

En cualquier caso, Oliu señaló que no habría que desecharse una crisis en el mercado de alguna materia prima en función del riesgo geopolítico y que, en consecuencia, de producirse una crisis, ésta se debería a "riesgos más políticos que económicos".

Respecto a los mercados financieros, el presidente de la entidad vallesana recordó "la fuerza" con la que acabaron 2006, la baja volatilidad existente debido al valor que no ha decaído. Y eso, en parte, debido a la alta actividad en OPAs, fusiones y adquisiciones empresariales. En cualquier caso, Oliu recordó que los mercados han aprendido, vista la experiencia de altibajos tan significativos como los de la crisis asiática o el 11-S, y ahora el mundo es mucho más continuo y lineal y "difícilmente" se producirán alteraciones en el devenir de fechas recientes. En muchos casos, "son reacciones que se deben más al efecto psicológico que al económico", puntualizó.

Por lo que a la coyuntura económica española se refiere, Oliu citó 2 problemas: la pérdida de competitividad y el endeudamiento familiar creciente, que es superior al de países de nuestro entorno, con lo que las subidas de tipos "nos afectarían más que al resto". La solución a estos males contemporáneos: no perder más comba en los mercados internacionales y ganar competitividad vía aumento de la productividad. Algo que, tarde o temprano, "sucederá, se quiera o no". Aunque no es lo mismo, vino a decir, hacerlo por propia voluntad que por un ajuste fuerte del mercado.

En otro orden de cosas, Sabadell organizó también recientemente otro acto en el que se evaluaron las perspectivas de negocio en China. Durante la conferencia, que corrió a cargo de Eduardo Morcillo, director general para España de Interchina Investment Consulting, se destacó que no todos los proyectos son susceptibles de triunfar en aquel país aunque hay una oportunidad clara por el creciente poder adquisitivo de las clases medias.

reunión del **conseller** huguet con el **consell** de **cambres**



Miquel Valls junto al *conseller* Josep Huguet

Barcelona.- El Consell de Cambres de Catalunya se reunió el mes pasado con el *conseller* de Innovación, Universidades y Empresa, Josep Huguet. En el encuentro, Miquel Valls, en nombre de todos los presidentes de las Cámaras catalanas, manifestó la voluntad de apoyo de estas corporaciones al nuevo Govern, pero recordó al *conseller* la necesidad de que Catalunya tenga un Govern estable y de gestión.

Además de mostrar satisfacción por la entrada en el Parlament del proyecto de la Ley de la Agència de Turisme de Catalunya, las Cámaras valoraron positivamente la nueva estructura del Departamento, especialmente respecto a la coordinación de

los esfuerzos en materia de innovación e internacionalización en el seno de la nueva Dirección General responsable directa del CIDEM y del COPCA.

Miquel Valls insistió que para el futuro crecimiento económico y la competitividad empresarial es preciso que se mejore la formación de los estudiantes y el nivel de conocimiento del inglés. Para los empresarios es necesario que Catalunya a medio plazo termine siendo trilingüe, ya que actualmente sólo el 20 % de la población es capaz de expresarse en dicho idioma, en comparación con el 46 % de la UE de los Quince. Las Cámaras catalanas creen que se ha de aumentar el gasto en educación por estudiante en Catalunya para reducir el fracaso escolar, acercar los contenidos de las materias de formación profesional a la realidad empresarial y aumentar el nivel científico y tecnológico medio de los niveles de enseñanza escolar y universitaria.

También se expresó a Josep Huguet la necesidad de promover el interés de los jóvenes por las carreras de contenido técnico y científico, especialmente las orientadas al desarrollo y uso de las tecnologías de la información. Asimismo, los presidentes de las Cámaras catalanas reafirmaron al *conseller* la necesidad de un imprescindible acercamiento entre el mundo universitario y el sector productivo.

fomento **no** licita **buena** parte de las **obras** presupuestadas

Barcelona.- La Cámara de Barcelona ha puesto el dedo en la llaga. Ya se pueden presupuestar mil y una obras, que si éstas no se licitan, los proyectos no pasan de ser eso: simples proyectos muy bien esbozados en completos planos con el correspondiente sello ministerial. Según datos de la Cámara Oficial de Contratistas de Obras de Catalunya, la Administración central licitó obras por valor de 983,5 MEUR durante los primeros 10 meses de 2006, cifra que representa el 34 % del total presupuestado. Teniendo en cuenta tales datos, la Cámara que preside Miquel Valls considera que “difícilmente se puede llegar a licitar la obra presupuestada este año [por el 2006], a pesar del esfuerzo que hace el Gobierno en los últimos meses del año, así como las últimas adjudicaciones dadas a conocer”.

La corporación barcelonesa considera

que hay algunas obras muy urgentes que han sido dejadas de lado y que comprometen el desarrollo presente y futuro del país. Así, la Cámara considera que “el Ministerio ha prescindido de la propuesta de remodelación de las cercanías de RENFE ya consensuada y presentada por la Autoritat del Transport Metropolità en 2002, y ha encargado un nuevo estudio, que no estará listo hasta finales de 2007 y que obligará a iniciar todo el proceso desde el principio”.

Del mismo modo, y sin entrar en otro grave problema: la congestión en autopistas y carreteras de la zona metropolitana especialmente en las horas punta, existen otras cuestiones igualmente importantes que acumulan importantes retrasos. A saber, el puerto y el aeropuerto.

En el caso del Puerto de Barcelona, en

pleno proceso de ampliación, aún tiene en fase de estudio los nuevos accesos ferroviarios y viarios. La ampliación del Puerto permitirá aumentar la capacidad hasta los 135 millones de toneladas. A pesar de ello, el crecimiento de su demanda, que en 2006 estaba previsto superase los 56 millones de toneladas, se ve ya limitado por la congestión de las actuales instalaciones. Por lo que se refiere al ámbito aeroportuario, hace falta que entren en servicio lo antes posible 2 infraestructuras claves, la nueva torre de control y la nueva terminal sur, cuya ejecución acumula ya retrasos respecto a los plazos inicialmente previstos.

Otras obras de competencia de Fomento que no han visto la luz son la autovía orbital B-40 o los desdoblamientos de la N-340 y el de la N -II entre Tordera y la frontera francesa.

tarragona recibe una misión marroquí

Tarragona.- El pasado 13 de enero una delegación diplomática de Rabat, la capital de Marruecos, visitó la Cámara de Tarragona con el objetivo de estrechar las relaciones económicas entre las empresas de la demarcación y el país magrebí. Albert Abelló, presidente de la Cámara de Tarragona, recibió a Abdelali L'Oudguiri, presidente de la Cámara de Rabat; Adil Douiri, ministro de Turismo, Artesanía y Economía Social de Rabat, y Sahid Ulbacha, presidente de la Diputación de Rabat.



Los representantes marroquíes visitaron la Cámara de Tarragona con el objetivo de estrechar lazos

manresa premia el esfuerzo exportador

Manresa.- La Cámara de Manresa ya ha hecho público qué empresas han sido galardonadas con los Premis Cambra que se entregarán en el transcurso de un acto el 26 de este mes de enero cuya celebración tendrá lugar en el Museu de la Tècnica presidida por el ministro de Industria, Joan Clos.

Estos galardones tienen como objetivo el reconocimiento público de la actividad que desarrollan algunas empresas de la comarca, muchas de ellas líderes en sus respectivos sectores, además de contribuir a mejorar la autoestima del tejido empresarial de la demarcación. Nacidos en el año 2000, los Premis Cambra son la continuación de los antiguos conocidos como Premios al Mérito Exportador, que se concedieron entre 1991 y 1999.

En el ámbito de la internacionalización, la empresa galardonada ha sido el Grup Estany, que se dedica a la comercialización de setas en conserva y en la actualidad es la primera empresa catalana en exportación de caracoles a Europa. El premio le ha sido concedido por su proceso de globalización, que incluye la apertura de una planta de elaboración de setas en Rumanía. Esta empresa del sector agroalimentario, que basa su actividad en productos tan tradicionales como las setas o los caracoles, ha puesto su empeño en la conquista de nuevos mercados tanto de la UE como de EEUU.

SYSTEM *IBEX* CARGO
Internationale Spedition GmbH, SRL

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, SRL

- ESPAÑA -
Cami Vell de Sant Celoni, s/n
08460 Santa Mª de Palautordera
Telf: +0034 93848 1208
Fax: +0034 93848 1400/0672

- ALEMANIA -
Wittenweierer Str 51
77963 Schwanau
Telf: +0049 7824 4212
Fax: +0049 78244072

info@ibexsystem.com
www.ibexsystem.com

cómo impactará la reforma fiscal en las empresas

El proceso de convergencia europea ha provocado que algunas de las herramientas clásicas y tradicionales que tiempo atrás estaban en manos de los Estados, hayan sido traspasadas a organizaciones supraestatales, caso de los tipos de interés y el Banco Central Europeo (BCE), con lo que el margen de maniobra es ahora mucho menor.

Así, en tiempos pretéritos, y teniendo en cuenta el descomunal problema del déficit exterior que padece España, es seguro que la peseta, en caso de que aún existiera, ya se hubiese devaluado. Pero como este país comparte moneda con otros socios, esa alternativa ha desaparecido. Lo mismo puede decirse del tema de la inflación. Cuando ésta era sensiblemente superior, por ejemplo, a la alemana, seguro que los tipos de interés que hubiese marcado el Banco de España hubiesen sido diferentes a los que ha venido marcando el BCE.

Por eso mismo, y sin olvidar el marcaje que supone el Pacto de Estabilidad, lo cierto es que una de las pocas vías que les resta a los gobiernos para dirigir la economía es la política fiscal. Y más en un momento en el que la competencia internacional obliga a reducir diferencias en los tipos impositivos. Una carga fiscal excesiva es un elemento más que puede favorecer la deslocalización industrial o disuadir importantes inversiones.

Por todo ello, había lógica expectativa en el mundo empresarial por conocer a fondo los entresijos de la última reforma que entró en vigor el pasado 1 de enero. Las Cámaras de Girona y Barcelona han celebrado sesiones informativas en las que las preguntas y dudas de no pocos empresarios han demostrado que es un tema que preocupa, y mucho.

En la sesión organizada por la Comisión de Asuntos Fiscales de la Cámara de Barcelona, el impuesto de sociedades, de no residentes y sobre el patrimonio, así como la reforma del IRPF y las medidas de prevención del fraude fiscal fueron algunas de las principales cuestiones que se abordaron.

El socio del Departamento Fiscal de Baker & MacKenzie (B&M), Esteban Raventós, fue el encargado de desgarnar los

detalles de las novedades introducidas en el impuesto de sociedades. Entre ellas, la desaparición de las sociedades patrimoniales. En este sentido, Raventós afirmó que a pesar de que se reducen los tipos, con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas, la noticia es menos buena de lo que se esperaba. “A partir del 1 de enero, en el plazo de 2 años, se pasa del 35 % al 30 % y se deja en un 25 % el tipo aplicable a las empresas de dimensión reducida. A pesar de ello, continuamos por encima del tipo medio de la UE (25 % aproximadamente) y más lejos aún de los tipos nominales de los países de reciente adhesión”, aseguró el experto.

Por otra parte, la deducción por reinversiones ha sido, en palabras de Raventós, una de las pocas que se ha mantenido, con el esfuerzo de las Cámaras y la comunidad empresarial, después de la importante eliminación que se ha llevado adelante. Otro aspecto relevante es la desaparición del régimen especial de las sociedades patrimoniales, sucesoras de las antiguas sociedades transparentes desde 2003.

Respecto a las nuevas novedades en el IRPF que afectan a los empresarios y las transmisiones patrimoniales, José Luis Prada, socio fiscalista de B&M, aseguró que la principal novedad es la tributación de las rentas del ahorro al tipo fijo del 18 %. “Otro cambio importante que afecta a la estructura del IRPF es el nuevo tratamiento del mínimo personal y familiar, que aumenta las cantidades y se gravan al tipo cero”, concluyó el especialista.

Igualmente se incorpora el requisito de documentación sobre los procedimientos de cálculo de los valores de mercado para las operaciones entre sociedades vinculadas. En este sentido, Pedro Aguarón, socio del Departamento Fiscal de B&M, señaló que a su entender “a nuestro sistema fiscal le ha falta-

La Ley de prevención del fraude fiscal también ha establecido importantes novedades y modificaciones en el ámbito del IVA, entre ellas la creación de un nuevo régimen especial



do, desde hace tiempo, el marco jurídico adecuado para afrontar la problemática fiscal de las operaciones entre empresas relacionadas. La Ley 43/95 intentó tímidamente poner las bases para encarar este tema sin mucho éxito, debido sobre todo a la falta de requisitos de documentación de estas operaciones y, por tanto, de instrumentos jurídicos eficaces por la Administración tributaria para acabar con este problema”.

La Ley de prevención del fraude fiscal también ha establecido importantes novedades y modificaciones en el ámbito del IVA, entre ellas la creación de un nuevo régimen especial, el del grupo de entidades, que entrará en vigor a partir del 1 de enero de 2008. Además, se han aprobado diferentes medidas para intentar atenuar la cantidad de litigios entre los contribuyentes y la Administración tributaria.

Para Víctor Mercedes, director del Departamento Procesal y Público de B&M, la responsabilidad por alzamiento del velo y las modificaciones relacionadas con el delito fiscal, derivadas del proyecto de ley de reforma del Código Penal, son otras novedades relevantes en materia de prevención del fraude fiscal. En este sentido, el abogado del Estado afirma: “Los nuevos supuestos de responsabilidad introducidos generarán, seguramente, litigios por su compleja configuración”.

Sesión en Girona

Por su parte, en la sesión organizada por la Cámara de Girona participaron el inspector de Hacienda Fernando Blázquez y el delegado en Girona de la Agencia Tributaria, Jordi Boixareu. Ambos realizaron un detallado análisis de los cambios que se avecinan. Así, las principales novedades introducidas por la reforma son:

- En el apartado de las rentas exentas, las novedades son la

exención de los primeros 1.500 EUR de dividendos y participación en beneficios (aunque se elimina la deducción por doble imposición), así como la introducción de un nuevo producto financiero, que pasa a ser el que mejor tratamiento fiscal recibe: los planes individuales de ahorro sistemático (PIAS).

- Por lo que a los rendimientos del trabajo se refiere, aparece la nueva figura de los planes de previsión social empresarial, que soluciona la problemática en la imputación de los seguros colectivos.

- En relación con el rendimiento por el sistema de módulos, para determinar los límites se tiene en cuenta la unidad familiar y no el contribuyente, hecho que puede ser fuente de conflictos con Hacienda.

- En las rentas del ahorro sólo figuran los intereses, los dividendos y los seguros, por tanto los rendimientos inmobiliarios son renta general.

En el coloquio posterior, Blázquez hizo notar que los capitales propios cedidos a entidades vinculadas con el contribuyente forman parte de la renta general, y por tanto, los intereses devengados tributan con progresividad y no al tipo fijo del 18 %, lo que puede hacer cambiar las fórmulas de financiación de las pymes familiares.

También se puso de manifiesto la ausencia de fórmulas aplicables con carácter general y la necesidad de estudiar cada caso para maximizar el ahorro fiscal. La impresión general sobre el impacto de la reforma fue que, en muchos casos, las rebajas de los tipos impositivos podrían ser compensadas por las modificaciones en el sistema de deducciones y que, por tanto, el impacto final podría no ser muy significativo, pero que en cualquier caso este impacto dependerá de las circunstancias propias de cada contribuyente.

En muchos casos las rebajas de los tipos impositivos podrían ser compensadas por las modificaciones en el sistema de deducciones y, por tanto, el impacto final podría no ser muy significativo

El PAI a mano

www.cambrabcn.es

La Cámara de Barcelona ha colgado en la Red el PAI de las 13 Cámaras catalanas en formato <pdf> para el que quiera descargárselo o consultarlo puntualmente. Lo encontrará en el apartado “Internacionalización” en un enlace denominado “calendario de acciones”. Es útil y nunca está de más tenerlo siempre a mano.



Más sobre el programa C@bi

www.plancameral.org/cabi/CabiQueEs.asp

En el reportaje de portada hemos comentado que uno de los programas que recoge el PAI actual es el C@bi, un programa cuyo objetivo básico aunque a la vez ambicioso, es un buscador de información de todo tipo para empresas internacionalizadas o con vocación de internacionalizarse.

Directorio de empresas

www.europages.com

Y si de internacionalizarse se trata, he aquí otra herramienta muy útil: un directorio o buscador de empresas europeas. Ya se sabe que el primer paso a la hora de intentar dar el salto al exterior es informarse sobre cómo está la competencia y qué es lo que hace. A través de este buscador puede que sea más fácil.



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.

tendencia generalizada al bajo precio

Comenzó con las líneas aéreas; se traspasó al sector turístico, hoteles, paquetes vacacionales, alquiler de vehículos..., y ahora ha alcanzado a la mayoría de negocios: la distribución, el textil, los coches, los servicios legales, los créditos e hipotecas...

El bajo precio es una de las tendencias que más está creciendo en Europa en los últimos 3 ó 4 años; mientras tanto, sube con moderación la demanda de gama alta de productos y servicios, y se mantiene la de las marcas propias. Los clientes imponen el precio como un elemento decisivo en el momento de la compra, aspecto que en el pasado no poseía tanta importancia. Esto ha forzado a que el volumen de productos

y servicios de bajo precio estén aumentando sin cesar en el mercado. Así lo están entendiendo casi todos.

Aquellas empresas que deseen dirigirse al bajo precio han de ordenar los factores productivos de manera distinta: combinar la selección de proveedores, la reducción de costes en toda la cadena de valor, la selección del mejor canal de venta para acceder al mercado real, la utilización de las nuevas tecnologías; la publicitación de los precios más bajos, y la gestión de los precios dinámicos. Éstos son los factores de éxito del bajo precio.

Josep-Francesc Valls

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: ecollivent@mail.cambrabcn.es
www.cambrabcn.es

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.gi

Cambra de Comerç de Lleida

Anselm Clavé Nº 2
25007 Lleida
Tel: 973 236 161
Fax: 973 247 467
C/e: jquejido@cambrescat.es
www.cambralleida.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.cambramanresa.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/palamos

Cambra de Comerç de Reus

Boule, 2
43201 Reus
Tel: 977 338 016
Fax: 977 315 810
C/e: exteriorcambrareus@cambrescat.es
www.cambrareus.org

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/stfeliu

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.cambratgn.com

Cambra de Comerç de Tàrrrega

Plaça Major, 4
25300 Tàrrrega
Tel: 973 314 327
Fax: 973 314 355
C/e: tarrega@cambrescat.es
www.cambratarrega.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.cambraterrassa.es

Cambra de Comerç de Tortosa

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



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