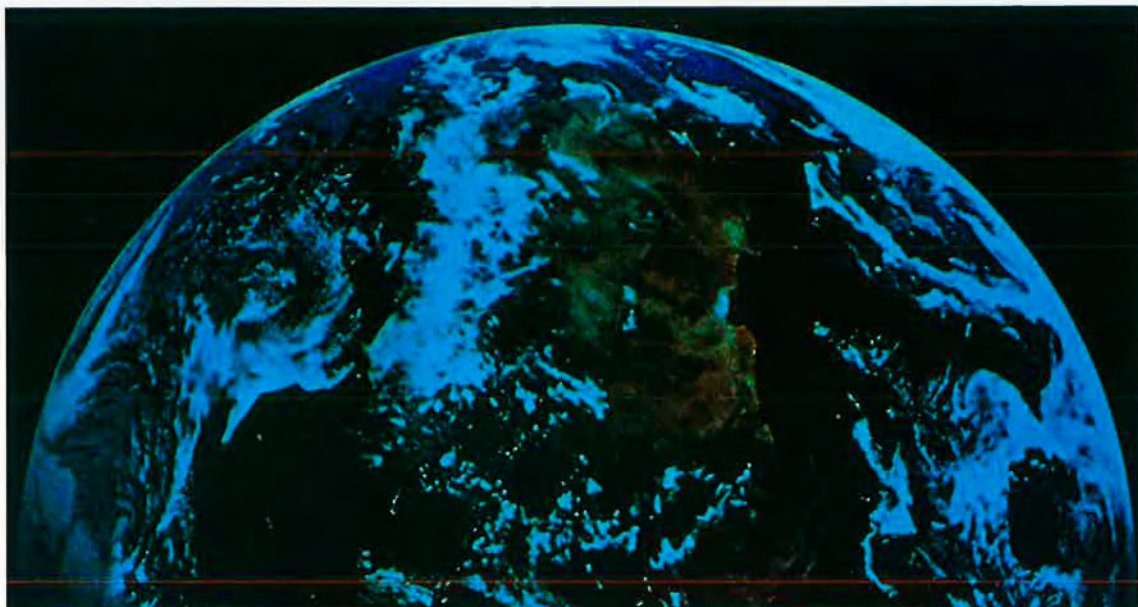


Grans horitzons

El pla d'acció internacional pel 1997 de la Cambra de Comerç és el millor marc per rendibilitzar la cada cop més clara vocació internacional de les empreses catalanes.



La globalització de l'economia és una tendència irreversible d'aquest final de segle i de ben segur que ho serà també del proper. En aquest context, els intercanvis comercials entre països de zones d'integració econòmica com la Unió Europea, la NAFTA o el Mercosur esdevenen més intensos que mai, no ho són menys, però, els intercanvis entre països que pertanyen a diferents blocs i continents.

Vocació internacional

L'economia catalana és la més internacionalitzada de l'estat i les relacions comercials de les seves empreses s'estableixen tant amb socis de la Unió Europea com amb els països de l'est del continent i d'altres situats a Amèrica i Àsia. A més, la recuperació del conjunt de l'economia fa que les expectatives per al comerç exterior siguin també més falagueres. En la presentació de l'informe de conjuntura de la Cambra de novembre i desembre de 1996 es va posar de relleu que el creixement de l'economia catalana per a enguany se situa entre un 2,6% i un 3,1% i el president de la Cambra, Antoni Negre, va subratllar la importància de les ex-

**Un exemple de
partenariat amb
èxit el tenim en la
Trobada
empresarial
Eurodesign Market
que va tenir lloc a
Barcelona el
passat mes de
desembre.**

portacions com a motor de la nostra economia durant l'any passat, amb un significatiu creixement del 14%.

Per poder canalitzar aquesta vocació exportadora de les empreses catalanes, la Cambra de Comerç té un Pla d'Acció Internacional que es renova anualment i que estableix un calendari obert a totes les seves empreses que vulguin ampliar horitzons.

El programa previst per al 1997 inclou l'organització de catorze missions directes; sis missions inverses; cinc fires i quatre trobades empresarials. Les missions directes

són les visites de les nostres empreses a l'exterior, i les inverses, les visites de les empreses estrangeres al nostre país. En el cas de les missions directes, la Cambra acompanya les empreses a l'estranger tot havent organitzat prèviament les trobades i preparat les reunions amb els compradors, possibles socis, etc. Per tant, les empreses poden comptar amb el suport tècnic i logístic de la Cambra durant tot el desenvolupament de l'acció. Aquest suport és francament útil en tots els casos i molt especialment en aquells en què a la distància geogràfica s'hi suma una distància cultural i idiomàtica considerable. Pel que fa a les missions inverses,



es tracta d'acollir de manera acurada i organitzada els potencials compradors provinents de diferents països.

Missions directes i inverses

Les missions directes previstes enguany tenen aquestes destinacions: Hongria; Costa d'Ivori i Nigèria; Marroc i Tunísia; Síria i Jordània; Singapur; Austràlia i Nova Zelanda; Polònia; Líban, Síria i Jordània; Corea; Mèxic i Argentina; Xile; Emirats Àrabs; Egipte; Xina i Panamà. Els visitants provindran de Xile, Tunísia, Hongria, Singapur, Corea, Egipte, Síria i Àustria. Com es pot observar, alguns països estan a les dues llistes.

Una de les característiques comunes que fins al moment tenen les missions inverses és la de ser plurisectorials; en canvi les missions directes previstes enguany són plurisectorials només en alguns casos, però en molts d'altres estan especialitzades en un sector concret. Per exemple, la missió que anirà a Singapur, Austràlia i Nova Zelanda, el proper mes de maig, se centrarà en el sector de l'equipament per a la llar, i la que anirà al Líban, Síria i Jordània el mateix mes se centrarà en l'àmbit de la construcció i les obres públiques. A Síria i Jordània hi haurà una altra missió la primera quinzena d'octubre, en aquest cas dedicada al sector farmacèutic i simultàniament se'n farà una a Corea sobre components de l'automòbil. Al novembre les nostres empreses aniran a Xina per contactar amb el sector de la moda i a Panamà per informar-se sobre tecnologia i materials portuaris.

El Pla d'Acció Internacional no es limita a les missions; també en forma part la participació en fires, com també les trobades empresarials. Les fires representades són un instrument de promoció exterior que permet a les empreses de participar en certàmens internacionals en condicions avantatjoses, gràcies als acords a què ha arribat la Cambra de Comerç amb diferents organitzacions firals. Entre aquestes condicions destaca la reducció —entre un 20% i un 30%— del cost del lloguer de l'espai, un abonament de viatge i allotjament amb preus especials, tramitació del visat i trans-

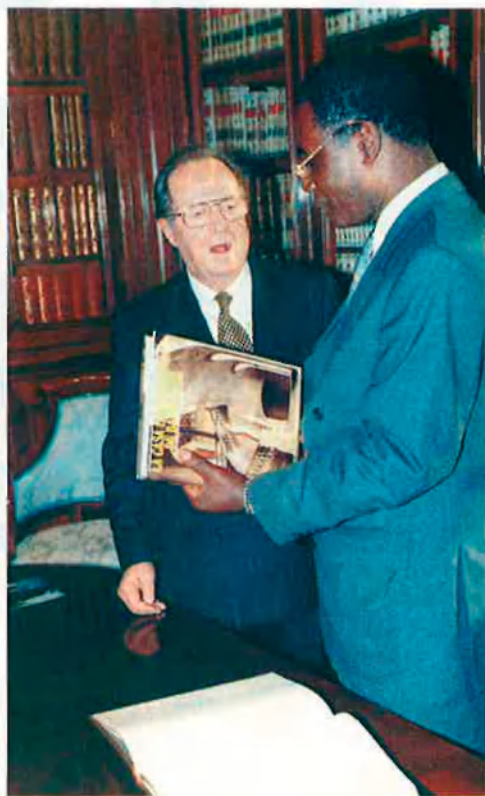
port de la mercaderia organitzat.

Un flux constant

Tota aquesta capacitat de mobilització de recursos no és fruit de la improvisació sinó d'un flux constant en favor del comerç internacional com és el cas de les associacions. Les associacions són una de les accions, potser les més importants, vist el nombre d'empreses que hi participen.

Un exemple d'associació amb èxit el tenim en la Trobada empresarial Eurodesign Market que va tenir lloc a Barcelona el passat desembre. En aquesta Trobada hi van participar més de 170 empreses del sector del disseny d'Espanya, Itàlia, Dinamarca, Països Baixos i Portugal i com a observadors hi van assistir representants d'empreses coreanes i japoneses. En tres dies es va generar una intensa comunicació entre els participants i es va arribar a la conclusió de la importància de consolidar una marca europea de disseny i qualitat.

Un altre factor decisiu per a l'estímul del comerç internacional és sens dubte la informació. Aquest és un dels punts en què la Cambra també col·labora organitzant seminaris informatius com el que es va fer sobre Xile amb el títol de "Xile Mercat obert" o sobre "El món xinès i les seves estructures" conjuntament amb el COPCA (Consorci de Promoció Comercial de Catalunya) en què totes aquelles empreses interessades a fer tractes amb les forces econòmiques d'aquests països emergents van poder conèixer les dades clau per als seus futurs negocis.



A la dreta, el ministre delegat del Ministeri de Planificació i desenvolupament Industrial de Costa d'Ivori, Théophile Ahoura N'Doli, amb Antoni Negre durant el seminari 'Clima de negocis i inversió a Costa d'Ivori'. A l'esquerra, visita de la delegació japonesa a la Llotja de Mar, seu corporativa de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona.

Albert Punsola

