



rafael barbé,

PRESIDENTE DE CREMALLERAS RUBÍ

“La calidad es nuestra obsesión”

especial:
egipto, en expansión

sumario



Consell General de Cambres
de Catalunya

www.cambrescat.es

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452 - 454
08006 Barcelona
Tel: 902 448 448
Fax: 934 169 400
E-mail:
ecollvinent@mail.cambrcn.es
www.cambrcn.es

Cambra de Comerç de Girona
Av. Jaume I, 46
17001 Girona
Tel: 972 418 500
Fax: 972 418 501
E-mail: ccgpe@cambrescat.es
www.cambra.gi

Cambra de Comerç de Lleida
Anselm Clavé Nº 2
25007 Lleida
Tel: 973 236 161/73 49/68 22
Fax: 973 247 467
E-mail: jpnades@cambrescat.es
www.cambraleida.com

Cambra de Comerç de Manresa
Plaça Pedregar, 1
08240 Manresa
Tel: 938 724 222
Fax: 938 727 766
E-mail: 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
E-mail: palamos@cambrescat.es
www.cambrescat.es/palamos

Cambra de Comerç de Reus
Boule, 2
43201 Reus
Tel: 977 338 080
Fax: 977 338 016
E-mail: smasip@cambrescat.es
www.cambrescat.es/reus

Cambra de Comerç de Sabadell
Alfonso XIII, 45
08202 Sabadell
Tel: 937 451 255
Fax: 937 451 256
E-mail: 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
E-mail: 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
E-mail: rbaros@cambrescat.es
www.cambratgn.es

Cambra de Comerç de Tàrraga
Plaça Major, 4
25300 Tàrraga
Tel: 973 314 327
Fax: 973 314 355
E-mail: 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
E-mail: terrassa@cambrescat.es
www.cambraterrassa.es

Cambra de Comerç de Tortosa
Cervantes, 7
43500 Tortosa
Tel: 977 441 537
Fax: 977 444 370
E-mail: pbellaubi@cambrescat.es
www.cambratortosa.com

Cambra de Comerç de Valls
Jacint Verdaguer, 1
43800 Valls
Tel: 977 600 909
Fax: 977 606 456
E-mail: valls@cambrescat.es
www.cambrescat.es/valls

- 03 Carta abierta
- 05 Plan Cameral 2003
- 06 La entrevista: Ricard Barbé,
presidente de Cremalleras Rubí
- 09 Noticias
- 10 Egipto, ese gran desconocido
- 14 Noticias
- 16 El *confirming* internacional
- 18 Agenda
- 21 Contratos de bancos de desarrollo
- 22 Licitaciones internacionales
- 24 Oportunidades comerciales
- 26 Legislación comunitaria
- 27 F.A.Q.

carta abierta mejorar para exportar



Antoni Hostench i Figueras
Presidente de la Cámara de Comercio,
Industria y Navegación de Girona

Días atrás, la Cámara de Comercio de Girona entregó el Premio a la Exportación a las empresas que más se han distinguido por su facturación en el exterior, su dinamismo y crecimiento exportador, en el marco de la ya tradicional Cena del Exportador, acto presidido por el Sr. Francisco Utrera Mora,

secretario general de Comercio Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

Varias son las reclamaciones de las empresas exportadoras: la falta de agilidad, el retraso y el alto coste para asegurar el cobro, así como la mejora de la información existente de la que gozan los organismos competentes

Siempre que se celebra este acto, se aprovecha la presencia del invitado para realizar unas peticiones a la Administración encaminadas a solucionar, agilizar o mejorar la presencia de las empresas en el terreno internacional, que fundamentalmente son las siguientes:

- La discriminación que padecen en materia de tratamiento fiscal al no poder deducir en el impuesto sobre sociedades como inversión, los gastos producidos en la investigación y apertura de nuevos mercados, por considerar que tendrían que recibir el mismo tratamiento fiscal que las devengadas para la investigación de nuevos productos.

- La mejora de la información existente en los organismos relacionados con el comercio exterior sobre determinados mercados y la puesta al alcance, a través de Internet, de los estudios sectoriales realizados por los becarios del ICEX sobre determinados países.

- La puesta en marcha de una carrera universitaria especializada en comercio internacional.

- La falta de agilidad, retraso y un elevado coste que han de soportar las empresas para asegurar el cobro de sus operaciones hacia el exterior.

La Cámara de Girona no desfallecerá en sus esfuerzos para solucionar estas lagunas a fin de permitir el crecimiento económico de todas las empresas exportadoras.■

séptima lección:

¿proveedores? no, socios

Los mejores proveedores son aquellos que conocen nuestra empresa como si formaran parte de ella. ¿"Como si", decimos? Error. No es "como si", sino "puesto que forman parte de ella". Un proveedor, por el hecho de aportar o bien materias primas o cualquier valor añadido en un empresa, debe pertenecer a ella, debe ser socio de la misma.

No asociarlos significaría dejar que cada proveedor actuara a su libre albedrío; de la mejor manera que supiera, pero según su criterio. Y eso no es lo que requiere una empresa competitiva. La relación con el proveedor debe encaminarse a facilitarle un conocimiento profundo de nuestros criterios de producción, de expansión, de mejora constante; en fin, de nues-

tra cultura corporativa, de modo que en lo que respecta a nuestra empresa trabaje siempre desde esta óptica. No se puede dejar en manos externas algo tan preciado, por muy de confianza que sea.

Por ello, aumenta el número de alianzas puntuales entre empresas y proveedores para alcanzar determinados grados de mejora en unos procesos concretos; y mucho más, el de las asociaciones a largo plazo con implicaciones mucho más amplias. En cualquiera de los dos casos, beneficia a ambos; lo contrario, a ninguno.■

Josep-Francesc Valls

Edición:



Consell General de Cambres
de Catalunya

Director:
Redactor jefe:
Redacción y producción:
Colaboradores:
Fotografía:
Realiza:
Información y suscripciones:
Diseño e impresión:
Publicidad:
Depósito Legal:

Josep-Francesc Valls
Pelayo Corella
Susan Ruiz, Maribel Tejada
Amparo Tuñón San Martín, Maria Targa, Judit Permanyer
José Luis Carrasco
Media Europa, S.L.

Media Europa, S.L. Tel. 93 284 89 11 / Fax 93 284 81 92 / informatiu@cambrescat.es
Gráficas 94, SL
Bitmap, S.L. Ricard Piqué. Tel. 93 459 33 30
2277-1972

Solicitado el control OJD

plan de acción internacional 2003 (y II)

Encuentros empresariales y visitas a ferias previstas

El Plan de Acción Internacional (PAI) diseñado por el Consell General de Cambres de Catalunya para el 2003 cuenta con una amplia relación de visitas a ferias, encuentros empresariales, expocatalogotecas y otras acciones de promoción de la internacionalización de la empresa catalana. Estas actividades, junto con la lista de misiones comerciales, directas e indirectas, publicadas en el número anterior, completan un PAI al servicio de las necesidades de la empresa catalana.

CÁMARA	OTRAS CÁMARA	SECTORES	NOMBRE FERIA	PAÍSES	CIUDADES	FECHAS
ENCUENTRO EMPRESARIAL						
áfrica						
BARCELONA		TURISMO	TURISMO	MARRUECOS	TÁNGER	MARZO
BARCELONA		MULTISECTORIAL		EGIPTO	EL CAIRO	ABRIL
BARCELONA		MULTISECTORIAL	FORUM	MARRUECOS	S.D.	MAYO
américa						
BARCELONA		MULTISECTORIAL	II ENCUENTRO EMPRESARIAL ESPAÑA-CENTROAMÉRICA	PANAMÁ	PANAMÁ	OCTUBRE
europa						
LLEIDA	CONSEJO SUP. DE CÁMARA	FRUTA	FRUIT LOGISTICA	ALEMANIA	BERLÍN	ENERO
BARCELONA		INFORMÁTICA	CEBIT 2003	ALEMANIA	HANNOVER	MARZO
BARCELONA		SECTOR DEL AUTOMÓVIL	SATCAR	FRANCIA	CLERMONT FERRAND	MARZO
BARCELONA		ENVASES, EMBALAJES AGROALIMENTARIOS	ANUGA FOOD TECH	ALEMANIA	COLONIA	ABRIL
BARCELONA		NUEVAS TECNOLOGÍAS	MEET FOR BUSINESS	SUECIA	OREBRO	MAYO
TÀRREGA		MULTISECTORIAL		FRANCIA	BURDEOS	JUNIO
MANRESA	SABADELL y TERRASSA	AGROALIMENTARIO	COL. CON ARIÈGE MIdI-PYRÉNEES	FRANCIA	FOIX	NOVIEMBRE
EXPOCATALOGOTECA						
américa						
BARCELONA		MULTISECTORIAL	FERIA INTERN. DE EL SALVADOR	EL SALVADOR	SAN SALVADOR	OCTUBRE
GIRONA	BARCELONA	MULTISECTORIAL		EL SALVADOR	SAN SALVADOR	OCTUBRE
SABADELL	MANRESA y TERRASSA	MULTISECTORIAL	FERIA INTERN. DE LA HABANA	CUBA	LA HABANA	S.D.
TARRAGONA		MULTISECTORIAL		AMÉRICA DEL SUR		S.D.
FERIA-EXPOSICIÓN						
américa						
BARCELONA		SECTOR DEL AUTOMÓVIL	FIRA SAE - DETROIT	ESTADOS UNIDOS	DETROIT	FEBRERO
asia						
BARCELONA		COSMÉTICA Y PERFUMERÍA	GULF BEAUTY	E.A.U.	DUBAI	JUNIO
BARCELONA		FRANQUICIAS	GLOBAL FRANCHISING - VISITA	SINGAPUR	SINGAPUR	SEPTIEMBRE
europa						
VALLS		MULTISECTORIAL	FIRA D'ANDORRA LA VELLA	ANDORRA	ANDORRA LA VELLA	OCTUBRE
LLEIDA		MULTISECTORIAL		S.D.	S.D.	S.D.
FERIA-VISITA						
américa						
BARCELONA		VINO	WORLD WINE	ESTADOS UNIDOS	CALIFORNIA	MAYO
europa						
SABADELL	MANRESA y TERRASSA	SUBCONTRATACIÓN	MIDEST	FRANCIA	PARÍS	S.D.
SABADELL	MANRESA y TERRASSA	SUBCONTRATACIÓN	ZULIEFERMESSE	ALEMANIA	HANNOVER	S.D.
TARRAGONA		TURISMO NÁUTICO	BOOT	ALEMANIA	DUSSELDORF	ENERO
TARRAGONA		TURISMO	MITT	RUSIA	MOSCÚ	MARZO
TARRAGONA		TURISMO	ITB	ALEMANIA	BERLÍN	MARZO
TARRAGONA		VINÍCOLA	VINEXPO	FRANCIA	BURDEOS	JUNIO
TARRAGONA		ALIMENTACIÓN	SALONE DEL GUSTO	ITALIA	TURÍN	OCTUBRE
TARRAGONA		TURISMO	WORLD TRAVEL MARKET	REINO UNIDO	LONDRES	DICIEMBRE
TARRAGONA		TURISMO NÁUTICO	SALON NAUTIQUE	FRANCIA	PARÍS	DICIEMBRE
OTROS						
europa						
MANRESA	BCN, TERRASSA, SABADELL	SUBCONTRATACIÓN	PROCAT ALEMANIA	ALEMANIA	STUTTGART	TODO EL AÑO
MANRESA	BCN, TERRASSA, SABADELL	SUBCONTRATACIÓN	PROCAT FRANCIA	FRANCIA	LYON	TODO EL AÑO

CÁMARA	NOMBRE	CARGO	ESPECIALIDAD	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/FAX
Barcelona	Jaume Almirall	Responsable Área de Asia y África	Ferias Promoción	jalmirall@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 380 Fax. 934 160 735
	Paola Cobos	Responsable Cooperación Empresarial y EuroInfoCentre	Información y promoción	pcobos@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 383 Fax. 934 160 735
	Elisabet Coll-vinent	Responsable Área de Europa, América del Norte y Oceanía e Información	Información y promoción	ecollvinent@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 377 Fax. 934 160 735
	Josep Franci	Director del Servicio de Formación	Formación	jfranci@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 396 Fax. 934 169 366
	M. Carmen Llisá	Responsable Programa Nex-Pipe 2000 y Programa Prospección de Mercados		mcllisa@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 428 Fax. 934 160 735
	Carme Miró	Directora del Servicio de Comercio Exterior		cmiro@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 388 Fax. 934 169 301
	Maria Sancerni	Responsable Línea Abierta Comercio Exterior	Información y asesoría	msancerni@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 355 Fax. 934 169 529
	Matilde Serra	Responsable Área de América Latina y Subcontractación	Promoción	mserra@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 329 Fax. 934 160 735
	Anwar Zibaoui	Responsable Área del Mediterráneo, países árabes, organizaciones multilaterales y proyectos regionales	Promoción	azibaoui@mail.cambrabcn.es	Tel. 934 169 386 Fax. 934 160 735
Girona	Jordi Baqué	Promotor de Comercio Exterior Delegado COPCA	Promoción, información y asesoría	ccgpe@cambrescat.es	Tel. 972 418 515 Fax. 972 418 501
	Maribel Martínez	Promotora de Comercio Exterior Delegada COPCA	Promoción, información, asesoría y formación	maribelm@cambrescat.es	Tel. 972 418 517 Fax. 972 418 501
	Narcís Puigvert	Director del Área de Promoción Exterior	Promoción, asesoría, información y fomento	npuigvert@cambrescat.es	Tel. 972 418 514 Fax. 972 418 501
Lleida	Esther Fernández	Asesora en comercio internacional	Promoción y formación	efernandez@cambrescat.es	Tel. 973 236 161 Fax. 973 247 467
	Joan Panadés	Jefe del Servicio de Comercio Internacional Delegado COPCA	Promoción, información y asesoría	jpanades@cambrescat.es	Tel. 973 236 161 Fax. 973 247 467
	Jordi Quejido	Asesor en comercio internacional	Iniciación en la exportación, tramitación de documentos	jquejido@cambrescat.es	Tel. 973 236 161 Fax. 973 247 467
Manresa	Jaume Ferrer	Jefe del Departamento de Comercio Exterior Delegado COPCA	Promoción, información y formación	jferrer@cambrescat.es	Tel. 938 724 222 Fax. 938 727 766
Palamós	David Sánchez	Asesor técnico de comercio exterior Delegado COPCA	Promoción, información y formación	palamos@cambrescat.es	Tel. 972 314 077 Fax. 972 318 810
Reus	Sandra Masip	Jefa Dept. Comercio Exterior y Turismo Delegada COPCA	Promoción, información y formación	smasip@cambrescat.es	Tel. 977 338 080 Fax. 977 315 810
Sabadell	Mònica Espinós	Jefa de Márketing y Programas Empresa	Programa Nex-Pipe	mespinos@cambrasabadell.org	Tel. 937 451 263 Fax. 937 451 256
	Ester Raventós	Directora de Información y Servicios Empresariales		eraventos@cambrasabadell.org	Tel. 937 451 260 Fax. 937 451 261
	Trinitat Rodríguez	Jefa de Asesoría en Comercio Exterior Delegada COPCA	Asesoría general, formación, grupos de exportación	trodriguez@cambrasabadell.org	Tel. 937 451 263 Fax. 937 451 256
	Joan Valls	Director de Asesoría, Promoción y Formación		jvalls@cambrasabadell.org	Tel. 937 451 263 Fax. 937 451 256
	Vicenç Vicente	Jefe de Promoción Internacional	Asesoría sobre mercados exteriores, promoción general	vvicente@cambrasabadell.org	Tel. 937 451 263 Fax. 937 451 256
Sant Feliu de Guíxols	Elena Rondós	Asesora técnica en comercio exterior Delegada COPCA	Promoción, información y formación	elenarondos@cambrescat.es	Tel. 972 320 884 Fax. 972 325 450
Tarragona	Robert Barros	Jefe del Departamento de Comercio Exterior Delegado COPCA	Promoción, información y formación	rbarros@cambrescat.es	Tel. 977 219 676 Fax. 977 240 900
Tàrrega	Antònia Reig	Técnica en comercio exterior	Promoción, información y formación	areig@cambrescat.es	Tel. 973 314 327 Fax. 973 314 355
Terrassa	Teresa Bigordà	Directora de Formación	Formación	tbigorda@cambrescat.es	Tel. 937 339 832 Fax. 937 891 165
	Anna Pajarón	Responsable de Asesoría en Internacionalización	Asesoría, promoción, información	apajaron@cambrescat.es	Tel. 937 339 833 Fax. 937 891 165
	Enric Vila	Responsable de Promoción de Comercio Internacional Delegado COPCA	Asesoría, promoción, información	evila@cambrescat.es	Tel. 937 339 833 Fax. 937 891 165
Tortosa	M. Pilar Bellaubí	Jefa de Área de Comercio Exterior Delegada COPCA	Promoción, información y formación	pbellaubi@cambrescat.es	Tel. 977 441 537 Fax. 977 444 370
Valls	Joan M. Mariné		Promoción, información y formación	jmarine@cambrescat.es	Tel. 977 600 909 Fax. 977 606 456
	Sandra Masip	Delegada COPCA		valls@cambrescat.es	Tel. 977 600 909 Fax. 977 606 456

rafael barbé, presidente de cremalleras rubí

“Hay que responder con rapidez a las demandas del cliente”

Cremalleras Rubí es una empresa de cierta edad, setenta años de historia la avalan, pero con un corto e intenso recorrido en el difícil camino de la exportación. En poco más de una década, más de la mitad de su facturación (12.150 MEUR) depende del negocio internacional. Su secreto, además “del trabajo duro”, como afirma Barbé, es su flexibilidad: Cremalleras Rubí controla todo el proceso de producción, desde el diseño hasta el último acabado y eso le permite amoldarse con más rapidez a los gustos de su variada y exigente clientela.

Ustedes son una empresa con más de setenta años de historia. ¿Cuándo y por qué decidieron dar el salto a la exportación?

El primer paso lo dimos en 1989 básicamente por un problema de supervivencia. Nuestro cliente principal era la industria textil, la confección, el calzado y la marroquinería, y en los años ochenta ese tipo de industria sufrió un importante bajón. Así pues, nos vimos obligados a buscar nuevos mercados. Es cierto que también podríamos haber buscado nuevas salidas, como redimensionar el tamaño de la compañía, pero optamos por la internacionalización. Ése fue nuestro inicio. No obstante, hubo otra razón. Antaño España era un país receptor de inversiones por los bajos costos laborales, pero poco a poco la industria española también buscó nuevas localizaciones, por ejemplo en el Norte de África, y nosotros nos vimos obligados a seguir a esa industria para no perder el negocio.

¿Y cómo se consigue en poco más de una década pasar de no salir al exterior a facturar la mitad en los mercados internacionales?

Más de la mitad, más. Actualmente, estamos en un 60 %.

¿Cómo se explica ese salto?

Con mucho trabajo. De hecho, este año hemos exportado a 26 países, algu-

nos, bien es cierto, de manera testimonial a través de contactos surgidos en ferias internacionales. No obstante, tenemos estructura formada, bien a través de distribuidores o de agentes, en Francia, Portugal, Marruecos, Túnez,

“El proceso de producción vertical nos permite adquirir un compromiso nada desdeñable con nuestros clientes: en siete días laborables tendrá el pedido que quiera”

Madagascar, Bélgica, Holanda, Italia, Polonia, Alemania, Inglaterra, Irlanda, Finlandia, países bálticos, Dinamarca, República Checa, Bulgaria..., la lista es larga.

Es curioso, ahora que tanto se habla de la subcontratación, ustedes insisten en una vieja idea: el proceso de producción vertical. ¿Qué ventajas les comporta?

Empiezo por la desventaja: subcontratar productos sería para nosotros mucho mejor, sería mucho más barato. La ventaja de la que gozamos, que es brutal y que estamos dispuestos a man-

tener, es fruto de la enorme transformación que ha sufrido nuestro sector. La cremallera ha pasado de ser un producto de uso práctico, abrir y cerrar, a una pieza de adorno de la prenda. La cremallera es fantasía. Y eso requiere una mayor especialización. Por eso nosotros trabajamos con más de 175.000 productos acabados distintos. En nuestro mundo, realmente, el tema vital es el servicio. Y probablemente ésa es nuestra mayor y mejor arma. Normalmente, el señor que compra cremalleras se da cuenta de que le faltan cuando empieza a cortar la tela. Eso requiere una gran reacción y que ésta sea rápida. El control de ese proceso vertical nos permite adquirir un compromiso nada desdeñable con nuestro cliente: si no lo tenemos en stock, en siete días laborables tendrá el pedido que quiera. No es de extrañar, pues, que queramos seguir siendo verticales. Logísticamente es complicado, pero de cara al servicio final al cliente tenemos una muy buena carta de presentación.

Antes decía que la cremallera ha complementado su función y ahora forma parte también del propio diseño de muchas prendas. ¿Cuál cree usted que es el margen de innovación de la cremallera?

Siempre hay un margen para la innovación, especialmente desde el punto de vista estético. Como también lo hay en



el campo de la calidad. No olvide que nuestra obligación es la de ir adaptándonos a las demandas de nuestros clientes y qué mejor manera que adelantarnos a esas demandas que innovando por propia voluntad.

“En los últimos años, y básicamente desde el doblete de los Juegos Olímpicos y la Expo, la imagen exterior de España ha cambiado muchísimo”

Para usted, que lleva más de una década saliendo al exterior, ¿cuál cree que es la imagen de España?

En los últimos años, y básicamente desde el doblete de los Juegos Olímpicos y la Expo, la imagen exterior de España ha cambiado muchísimo. Desde entonces, nos miran con

otros ojos. Pero hay otro factor, ahora hay marcas españolas que se están imponiendo en todo el mundo a grupos con más historia que se ven arrinconados o sorprendidos por este repentino éxito. Esto es prestigio para España, ya que detrás del éxito de Zara o Mango hay también muchas empresas proveedoras que también son españolas.

Pero así como a Italia se la asocia con el diseño y a Alemania con la calidad o la fiabilidad, ¿con qué cree que se asocia a España?

Se nos sigue asociando con las características mediterráneas de flexibilidad, de agilidad y diseño pero también con algunos aspectos importantes anglosajones, o mejor dicho, alemanes, de efectividad, calidad y seriedad. Hemos roto ya el tópico de la siesta.

¿Y sabemos vender ese cambio que se ha producido?

Si en nuestro negocio vendemos, es que lo hacemos. Yo diría que ésa es la mejor constatación.

La importancia de la cremallera

Barbé, cómo no, es consciente de que la cremallera tiene más importancia de lo que a simple vista pueda parecer. Un pantalón de marca, una cazadora de piel de primera o unas botas con diseño atrevido no son nada si la cremallera no funciona. A pesar de su coste reducido, su valor real es mayor. La gente no recordará lo maravilloso de la prenda si la cremallera no funciona. Y esa responsabilidad es la que hace que, para Barbé, la calidad sea el primer objetivo, casi una “obsesión”. Ese empeño en mejorar es colectivo. Toda la empresa está involucrada en un espíritu de superación que viene dado por la propia estructura empresarial: ser una sociedad anónima laboral (SAL). Esto es, el 100 % del capital social de la compañía es propiedad de los mismos trabajadores. Así se consigue “mayor compromiso por parte de todos”, señala Barbé.

¿Cuáles son sus planes de futuro?

Por una parte, seguir en la misma línea de afianzar nuestra presencia en el extranjero. A pesar de que tenemos algún que otro contacto al otro lado del Atlántico, de momento creemos que lo más conveniente es centrarnos en los mercados más próximos, que es en los que ya estamos posicionados. Esto es, Europa y el Norte de África. Por la otra, mantener una inversión elevada, que en nuestro caso ronda anualmente el 7 u 8 % de la cifra de negocio, que se destina a la fabricación de nuevos productos, la automatización de las líneas de producción y para aumentar la capacidad de producción.

Recientemente el Sr. Lamy visitó Barcelona y dijo que no había que temer por la deslocalización de la producción. ¿Está usted de acuerdo?

Depende. Si todos fabricásemos coches, tendríamos poco miedo a la deslocalización. Pero cuando lo que se fabrica son productos fáciles de imitar y de producir, como las cremalleras, la situa-

ción cambia. No obstante, las nuevas tendencias que marcan las grandes marcas, con más diseño, menos estandarización y más rapidez han permitido a muchas empresas, que se han adaptado a los nuevos tiempos invirtiendo convenientemente en la moder-

"Hoy ya hay marcas españolas que se están imponiendo en todo el mundo a grupos con más historia y mayor recorrido"

nización de sus instalaciones, resistir bien esa competencia.

¿Cómo afronta Cremalleras Rubí el reto de la ampliación de la UE?

Con optimismo. Nuestro primer paso fue Eslovenia, después vino Polonia y la República Checa. Queremos tener un distribuidor o un agente en cada

uno de los países de la ampliación, y cuanto antes mejor. Y en eso estamos.

Ustedes trabajan con grandes multinacionales. ¿Qué ha aprendido de ellas?

Los sistemas de gestión son siempre los mismos. La gestión es buena o mala, no hay más secretos.

Se lo preguntaré de otra manera, ¿en qué no les imitaría nunca?

El problema es que tampoco conoces tan bien a esas grandes empresas, ya que la mayoría de esos grandes grupos tiene mucha gente que trabajan para ellos y son muchos los intermediarios. En general, los grandes grupos son imagen, marca, distribución y franquicias y cada vez tienen menos fábricas propias. A veces trabajas para grandes marcas y casi ni te enteras.■

Pelayo Corella



expohábitat se celebrará en moscú en junio

El Ministerio de Economía, a través del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), ha puesto en marcha la organización de la Expohábitat 2003, que se celebrará del 25 al 27 de junio en Moscú (Rusia). La gran exposición del sector del hábitat forma parte del Plan Hábitat de España y es la segunda exposición monográfica del sector que organiza el ICEX tras la que se celebró en Shangai en 2000. La elección de Rusia como sede de Expohábitat 2003 se debe al gran potencial de este mercado y a las buenas perspectivas de crecimiento.

Esta gran exposición cuenta con la participación de las asociaciones sectoriales de exportadores y engloba a todos aquellos sectores de exposición relacionados con la decoración de interiores, como el mueble, la iluminación, los textiles para el hogar y otros sectores entre la decoración y los materiales de construcción, como el azulejo o la piedra natural. Durante la celebración de la feria se organizará también un Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial Hispano-Ruso, así como un completo programa de seminarios y conferencias.

malta se presenta en barcelona



Una destacada representación maltesa protagonizó la jornada "Malta, entre el Mediterráneo y Europa. Oportunidades de inversión y de negocios", celebrada el pasado 3 de diciembre en la Casa Llotja de Mar de Barcelona. Malta tiene una larga tradición como

plataforma de negocios internacionales, ofreciendo un fácil acceso a todos los mercados gracias a su avanzada infraestructura y numerosas conexiones aéreas y marítimas. Por este motivo la Cámara de Barcelona realizó un seminario para dar a conocer todas las posibilidades para les empresas catalanas.

El presidente de la Cámara de Barcelona, Miquel Valls, presentó este encuentro como "una apuesta por el Mediterráneo como área llena de posibilidades". Valls destacó que la mejora de las relaciones económicas y comer-

ciales entre Catalunya y Malta ha de ser un objetivo a corto plazo, y destacó que el gobierno maltés, país a las puertas del ingreso en la UE, ha conseguido una economía en crecimiento sostenible y estable.

Por su parte, George Hyzler, secretario general del Ministerio de Servicios Económicos de Malta, presentó a los empresarios catalanes un país con una "buena salud económica", con una inflación del 2,8 %, un paro técnico del 4,4 %, un crecimiento económico sostenido del 4 % y estabilidad monetaria. La embajadora de Malta en España, Cecilia Attard, habló de la calidad de las universidades y centros tecnológicos de su país, y destacó los bajos costes de producción.

reus: satisfacción tras la misión comercial a túnez

El pasado mes de diciembre, la Cámara de Comercio de Reus llevó a cabo una misión comercial a Túnez, en la que participaron siete empresas de varios sectores. Las agendas de contactos fueron realizadas por el Centro de Promoción de Negocios del COPCA en Magreb, aunque también se contó con el apoyo de la Oficina Comercial de la Embajada y de la propia Embajada española.

A partir de los contactos establecidos por las empresas catalanas, la valoración general de la misión es "positiva". Es más, en algunos casos, según la naturaleza del producto a exportar y su arancel, las empresas tunecinas vieron interesante participar en el proceso de fabricación del producto, para después ser vendido en su país.



egipto, ese gran desconocido

El país africano es aún un mercado a explorar por el empresario español

Hace casi un año, en febrero de 2002, en El Cairo se celebró Expo Spain. Y este mismo mes se inaugura en la capital egipcia una oficina comercial del COPCA. No es casualidad. Egipto es un país por el que las empresas catalanas y españolas cada vez sienten mayor interés.

Y no es extraño, ya que estamos hablando del principal país árabe. Con más de 65 millones de habitantes, Egipto supone un punto de encuentro de tres continentes: Europa, Asia y África. Buena muestra de ello es la intensa actividad que se vive en el Canal de Suez, tanto que junto al turismo, la inversión extranjera y las remesas de los emigrantes egipcios, es una de las principales fuentes de ingresos del país.

Aún así, Egipto necesita de la ayuda extranjera; las tasas de ahorro interno

son, según el ICEX, "totalmente insuficientes para financiar las inversiones necesarias". De hecho, cada año se suman al mercado de trabajo más de medio millón de personas y, si no se consigue inversión extranjera, es muy difícil conseguir un crecimiento elevado y sostenido que neutralice el problema del paro.

La modernización de Egipto todavía no es una realidad, aún queda un largo trecho por recorrer, entre otras cosas por la hipoteca que ha supuesto el enfrentamiento con su poderoso veci-

no: Israel. Las guerras de 1947, la de los Seis Días y la del Yom Quippur les salieron muy caras, a los egipcios. La maquinaria de guerra supuso una factura demasiado alta para la entonces paupérrima economía egipcia. La muerte de Nasser y la llegada de Sadat al poder supusieron un cambio: no sólo estuvieron a punto de derrotar a los israelíes en 1973, sino que el mandatario egipcio entendió que había llegado la hora de virar el rumbo de su política exterior. Se acercó a Occidente y firmó la paz con el Israel de Begin. La foto de

los acuerdos de Camp David supuso mucho más que el Premio Nobel de la Paz. De entrada, la amenaza de una nueva guerra quedó desactivada, aunque el resto de países árabes dieron la espalda al país de los faraones por reconocer formalmente a Tel Aviv.

Un plan a veinte años

Ese aislamiento, que duró varios años, se suplió con la ingente ayuda económica norteamericana. No es de extrañar, pues, que Mubarak, tras el asesinato de Sadat, mantuviese la misma política pro-occidental. De hecho, en los últimos años, y tras la crisis económica a principios de los noventa, aceleró las reformas. Para entrar con buen pie en el siglo XXI, el gobierno egipcio aprobó, en 1997, un plan de seis puntos con un único propósito, la modernización definitiva del país, que permitiese un crecimiento más equilibrado. El plan pretende, en primer lugar, expandir las áreas habitadas más allá del Valle del Nilo, aumentando en casi un millón de hectáreas las tierras de cultivo, así como la erradicación del analfabetismo, la mejora de la educación y la sanidad y la intensificación de la investigación tecnológica y científica. Por último, el plan también prevé no hipotecar el futuro medioambiental del país, para lo que se ha establecido una estrategia de lucha contra la desertiza-

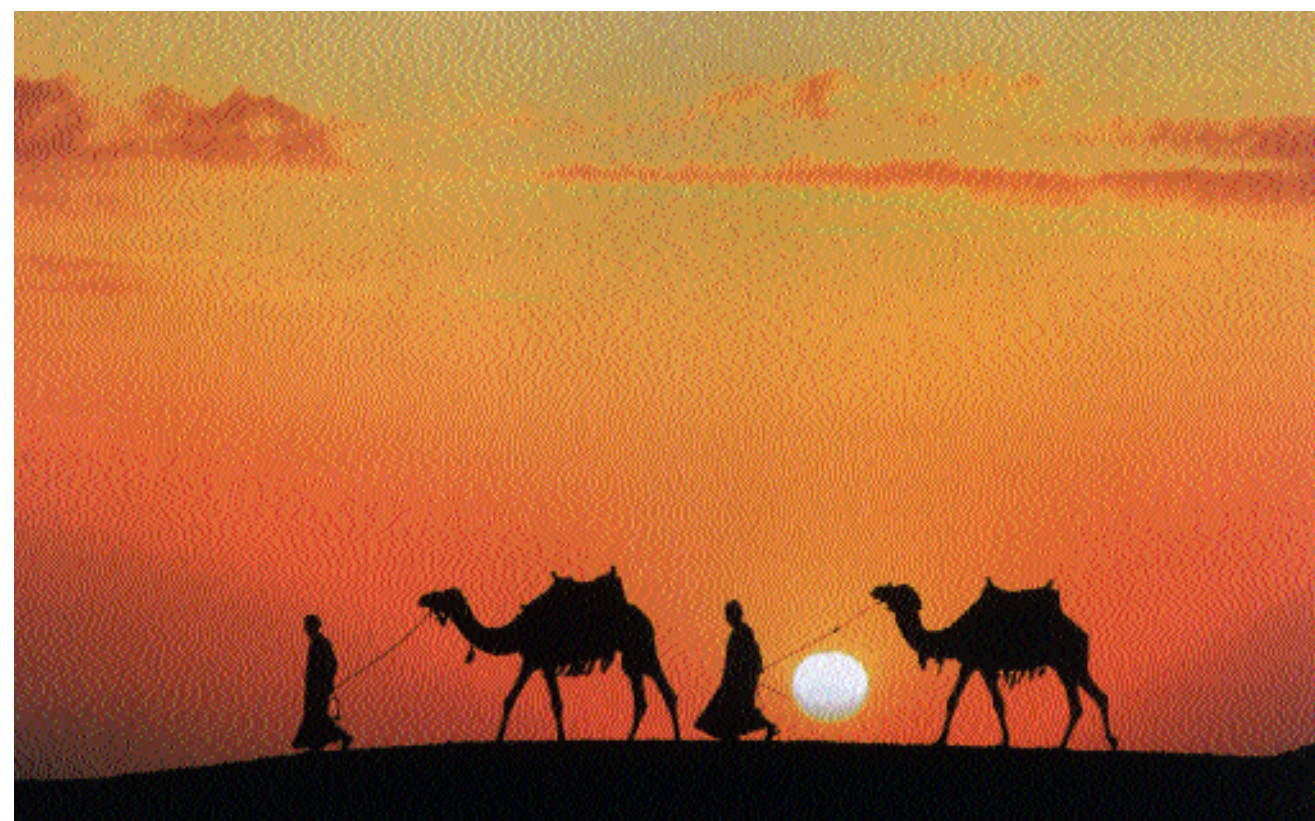
ción y el crecimiento de la polución. Los últimos puntos del plan recogen el apoyo a las pymes y la paulatina reconversión hacia una economía verdaderamente de mercado mediante la aceleración de las privatizaciones y el fomento de la inversión privada. Pero ante un país como Egipto, ¿cuál es

En Egipto existen diversas zonas francas, como la de Port-Said, a la entrada del Canal de Suez, la de Ismailia o las de Alejandría y Suez

el potencial real para las empresas españolas y catalanas? Anwar Zibaoui, responsable del área del Mediterráneo y de los países árabes de la Cámara de Comercio de Barcelona, opina que, a pesar de que la presencia catalana y española "es casi nula" y del enorme desconocimiento de la estructura empresarial egipcia, cada vez hay mayor interés en diversos campos, especialmente el turístico. No es de extrañar, cada año 45.000 turistas catalanes visitan las pirámides de Keops. Bassem F. Badr, director de la oficina comercial que el gobierno egipcio ha

abierto recientemente en Barcelona (ver *Noticiari Comerç Exterior* de noviembre pasado), coincide en esa idea, ya que la "experiencia hotelera catalana es muy importante". Resulta lógico, por tanto, que Mubarak haya controlado muy de cerca a los grupos integristas, a fin de evitar que se repitan atentados como el de Luxor en 1997. Dentro del ámbito turístico hay que destacar el intento, por parte de las autoridades egipcias, de ampliar la oferta turística del país, hasta ahora muy centrada en las ruinas arqueológicas. Otras áreas como Hurgada y Sharm El Sheik, en el Mar Rojo, están en los últimos años convirtiéndose en un nuevo polo de atracción vacacional. Aun así, Badr cree que las oportunidades son ilimitadas, y pone el ejemplo de la industria de automoción y de componentes. En la última década, las grandes marcas multinacionales se han establecido en Egipto y muchas empresas catalanas podrían beneficiarse del impulso que ha recibido esa industria en el país del Nilo.

De hecho, uno de los principales socios comerciales del país es la UE, y aún lo será más si se tiene en cuenta que el 25 de junio de 2001 Bruselas firmó con El Cairo un acuerdo, ya ratificado por el parlamento egipcio, que prevé la eliminación progresiva durante doce años de los aranceles para la mayoría de bienes a importar o exportar. Pero la política



Un gran mercado norteafricano en expansión

El mercado egipcio se ha convertido en los últimos años en uno de los principales mercados emergentes de la cuenca sur del Mediterráneo debido tanto a las dimensiones de su mercado interior (entorno a 70 millones de habitantes, de los cuales el 34 % tiene menos de 15 años) como a las políticas de liberalización y apertura económica que ha llevado a cabo el gobierno de ese país.

Egipto forma parte desde 1999 de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Asimismo, en enero de 2001 entró en vigor el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, que establece la paulatina reducción de los aranceles y otras barreras arancelarias en un máximo de doce años para los productos industriales procedentes de la UE, y viceversa. Este hecho aporta una ventaja comparativa de los productos procedentes de la UE con respecto a otros países. Egipto también ha firmado una serie de acuerdos comerciales con otros países árabes y africanos que permiten introducir a través de Egipto productos con grandes ventajas comerciales.

Egipto, dada su idiosincrasia, es un mercado con una necesidad crónica de importar productos acabados de alimentación y bebidas, productos químicos para la agricultura y la ali-

mentación, maquinaria agrícola, tecnología para el tratamiento del agua y de residuos sólidos, así como equipos, productos y tecnología para el sector médico y hospitalario, entre otros sectores.

En este sentido, la UE es el principal socio comercial de Egipto al concentrar entorno al 40 % de su comercio exterior, siendo España el séptimo país proveedor (400 MEUR en 2001) y su quinto cliente dentro de la UE. Catalunya representa alrededor del 40 % de estos intercambios bilaterales. Además, la tendencia en los últimos años señala una tendencia al alza.

En este contexto, el COPCA ha abierto su 37º Centro de Promoción de Negocios en El Cairo, con lo que podrá favorecer la introducción de las empresas catalanas en este creciente mercado.

Para más información, pueden ponerse en contacto con el Área de Asia y África del COPCA por teléfono (934 849 650), c/e (africa@copca.com) o bien consultar su página de Internet (www.copca.com).

Xavier Albarracín i Corredor
Consultor del Área de Asia y África del COPCA

económica de Mubarak no sólo mira a Europa, también a África, ya que Egipto forma parte del Mercado Común del Sur y Este de África (COMESA). Un intento más que interesante de revivir el viejo sueño de Cecil Rhodes de crear una línea desde El Cairo hasta Ciudad del Cabo. Tanto Badr como Zibaoui coinciden en las oportunidades que se presentan en este caso para las empresas españolas; todas aquéllas que se implanten en Egipto, tendrán la puerta abierta a gran parte del mercado africano. ■

Pelayo Corella

Pocas empresas pero muchas posibilidades

Hasta el momento, el número de empresas españolas y catalanas que han dado el salto a Egipto son pocas. Algunas ya han conseguido importantes acuerdos, como Dragados, que se encarga de la limpieza de El Cairo, o Unión Fenosa, que ha firmado recientemente un multimillonario acuerdo para proveerse de gas. Zibaoui señala que "la crisis de América Latina obliga al empresario español a buscar nuevas localizaciones para sus inversiones" y que Egipto bien podría ser un magnífico destino.

Los últimos contactos que se han producido, a través de Expo Spain y de misiones empresariales, como la organizada el pasado mes de octubre por la Cámara de Terrassa, han sido bastante satisfactorios, aunque no es menos cierto que la coyuntura no es la mejor. José Cara, de Artysan, una empresa dedicada a los accesorios de baño, reconoce la "incertidumbre" y que "el clima prebélico" afecta lo suficiente como para que algunos proyectos estén ahora paralizados. El caso de Fittexport es diferente, su producto es muy especializado, juntas de tuberías, y a pesar de que en la misión cameral realizaron "dos muy buenos contactos, es difícil entrar", señala Judit Figueiras. Chemipol también participó, y su representante en la misión, Lluís Altamira, afirma que, a pesar de que durante este nuevo año "ya dará sus primeros frutos", Egipto no deja de ser "un mercado complejo".

Población:	68,5 millones de habitantes (2000) 123 millones (estimación oficial 2029)
PIB:	82.170 millones de USD
Distribución PIB:	30 % Agricultura 13 % Industria 57 % Servicios

Sector exterior

Principales países clientes: Italia, 18 %; Alemania, 4 %; Reino Unido, 3,2 % (total UE: 43 %), EEUU, 15 %; otros mercados de Oriente Medio, 11 %.
Principales países proveedores: Alemania, 8 %; Italia, 8 %; Francia, 6 % (total UE: 36%); EEUU, 18 %; países asiáticos, 13 %; países de Oriente Medio, 6%.

Puntos fuertes:

- Apuesta firme por un programa de ajuste estructural de la economía egipcia.
- El nivel de endeudamiento es moderado y las reservas, aceptables.
- Fuentes de divisas diversificadas: Canal de Suez, turismo, petróleo y remesas privadas.
- El papel de mediador en una región explosiva convierte a Egipto en un interlocutor privilegiado, lo que le garantiza el respaldo político y financiero de Occidente.

Puntos débiles:

- La política reformista podría ser más decidida.
- El sector público, al igual que en la mayoría de los estados árabes, tiene gran peso.
- El nivel de inversiones sigue siendo bajo en comparación con las necesidades del país.
- Desigualdades sociales.
- Ansias de cambio bloqueadas por el control político de una élite dirigente que monopoliza el poder.

COMERCIO EXTERIOR DE CATALUNYA/ESPAÑA CON EGIPTO 2001

	ESPAÑA	CATALUNYA	% Catalunya/España
EXPORTACIONES	400,427	153,209	38,2 %
IMPORTACIONES	256,853	70,741	27,5 %
SALDO	143,573	82,468	
COBERTURA	155,90	216,58	

COMERCIO EXTERIOR DE CATALUNYA/ESPAÑA CON EGIPTO ENERO-ABRIL 2002

	ESPAÑA	CATALUNYA	% Catalunya/España
EXPORTACIONES	109,750	39,572	36 %
IMPORTACIONES	95,468	22,171	23,2 %
SALDO	14,282	17,401	
COBERTURA	114,96	178,49	



WWW.CATALUNYA.COM

Els Centres de Recerca i Innovació Tecnològica, milers de persones treballant

- Un xifra de 37 fons de risc i inversió, en continuïtat
- Un total de 152 empreses i startups
- Més de 15 nous projectes
- 550000€ de capitalització i 150000€ de serveis
- 500000€ de serveis i 100000€ de serveis
- 100000€ de serveis i 100000€ de serveis
- 100000€ de serveis i 100000€ de serveis
- 100000€ de serveis i 100000€ de serveis

Mitjà de referència

Govern de Catalunya

pascal lamy, comisario europeo de comercio exterior, visitó barcelona

El comisario europeo de Comercio Exterior, Pascal Lamy, anunció en Barcelona que la Unión Europea realizará "concesiones" para cerrar un acuerdo con Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) antes de que se produzca una alianza de este área económica con la de los países del América del Norte, tal como defiende Estados Unidos. El comisario europeo hizo estas declaraciones durante su intervención en el Forum Europa, organizado por *Nueva Economía* y Europa Press el pasado 13 de diciembre.

Lamy destacó el "crucial" papel de Brasil, "el elefante de Mercosur", en la integración regional de los países de América del Sur. En este sentido, se mostró confiado en que el presidente brasileño, Lula da Silva, cumpla sus promesas en

favor de Mercosur y su posicionamiento en favor de un mercado y una moneda común para los países de América del Sur, como alternativa al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que impulsan Estados Unidos.

Por otra parte, Lamy también se refirió a la crisis económica que atraviesa Argentina, que calificó de "catastrófica", y se preguntó si la UE debería hacer "algún gesto" en sus relaciones con este país. No obstante, el comisario puntualizó que "la situación de Argentina no es tan excepcional, tratándose de Argentina". El responsable europeo señaló que "lo esencial" para solventar la crisis argentina "no vendrá del comercio exterior", y aconsejó al país sudamericano que desarrolle su comercio mediante la "especialización" de su economía.

la cámara de terrassa: recibe un premio en guatemala

La Cámara Española de Comercio de Guatemala homenajeó el pasado mes de diciembre a la Cámara de Comercio de Terrassa por el fomento de la internacionalización y colaboración demostrado en la promoción de las exportaciones catalanas a aquel mercado. El premio se entregó durante la celebración del 75 aniversario de la institución guatemalteca, en la capital del país. Desde el año 1998, la Cámara de Terrassa ha organizado cada año una misión comercial de empresas exportadoras a Guatemala.

la revista *spain gourmetour*, en español

El Instituto Español de Comercio (ICEX) ha iniciado una nueva edición de la revista *Spain Gourmetour* en español, que se une a las ya existentes en francés, inglés y alemán. El motivo de una nueva edición ha sido la necesidad de estar presentes en mercados de habla hispana, que abarcan a unos 500 millones de consumidores: América Latina y la comunidad hispanohablante de Estados Unidos.

Esta publicación nació hace dieciséis años con el objetivo de promocionar en el exterior los productos alimenticios y los vinos de España, y asimismo difundir los valores turísticos del país. *Spain Gourmetour* ha sido galardonada recientemente por la Academia Española de Gastronomía y la Cofradía de la Buena Mesa por su apoyo a la presencia de la gastronomía española en el mundo. También se puede encontrar este año en Internet (www.spaingourmetour.com).

coface sitúa la calificación de españa (A1) bajo vigilancia

La frecuencia y magnitud de los incidentes de pago en un contexto caracterizado por un crecimiento menos sostenido han llevado a Coface a situar la calificación de España (A1) bajo vigilancia negativa. Las calificaciones de Coface, filial de Natexis Banques Populaires y tercera aseguradora de crédito mundial, miden el nivel medio del riesgo de impago presentado por las empresas de un país.

La actividad económica de España se ha ralentizado durante el año 2002 de la mano del hundimiento de las exportaciones —la principal causa— y el debilitamiento de los ingresos por turismo. La inversión en bienes de equipo se ha visto penalizada, mientras que el gasto en el sector de la construcción, tanto privada como pública, ha ido en aumento. El consumo en los hogares ha perdido dinamismo a raíz de una menor progresión del empleo y una pérdida de nivel adquisitivo provocado por la moderación salarial y la fuerte inflación.

Las previsiones para 2003 apuntan a una posible aceleración moderada de la actividad, a expensas de las incertidumbres que rodean tanto el crecimiento americano y europeo, como del control de la inflación y la tasa de paro.



KRAFTMAR COMPANY LTD.
Limassol-Cyprus

Transporte marítimo semanal a Egipto

Tel: 99 901 90 12
Fax: 99 917 77 99
e-mail: info@kraftmar.com

british council, más de 60 años al servicio del inglés

Hoy, la globalización es una realidad económica, política y científica. La importancia de comunicarse con el mundo entero, rompiendo las fronteras tradicionales económicas y políticas, no puede ser subestimada. Con el creciente uso de idiomas en el mundo de los negocios, el inglés se ha convertido en la lengua internacional por excelencia y es cada vez más fundamental, no sólo para comunicarse con el mundo anglosajón sino también, dentro de la misma empresa en el caso de multinacionales o con clientes de cualquier parte del mundo.


En Europa y en Catalunya la situación es la misma. Cuando en Barcelona un ejecutivo negocia con un ejecutivo japonés, o un francés se reúne con un ejecutivo de Arabia Saudí, ¿en qué idioma hablarán? Hay varias instituciones que ofrecen sus servicios de idiomas, empresas privadas, escuelas oficiales e instituciones extranjeras oficiales, una de ellas es el British Council.

El British Council (Institut Britànic), como principal agencia británica para la transmisión de la cultura y la lengua, y actualmente con 129 centros de formación de los Institutos Británicos en 53 países de todo el mundo, juega un papel esencial en la enseñanza de inglés para todos los que quieren y necesitan un nivel adecuado para trabajar profesionalmente con éxito en el mundo de hoy.

En Catalunya, el British Council ofrece una gran variedad de cursos y servicios de formación en lengua inglesa de la más alta calidad, no sólo ofreciendo cursos de inglés general sino con la provisión de formación específica de inglés para empresas que incluye:

- Seminarios, programas modulares y cursos anuales *in-company* y en nuestro centro en Barcelona.
- Programas personalizados diseñados para satisfacer las necesidades de las empresas en áreas técnicas, como presentaciones, conferencias, atención telefónica y correspondencia comercial.
- Cursos de preparación para el Business English Certificate (BEC) de la Universidad de Cambridge.
- Tests multilingües (BULATS) para empresas y organismos que necesitan un método rápido y fiable para evaluar los conocimientos de idiomas de sus empleados, personal en formación y empleados potenciales.

Jon Kear
British Council



L' n l s,
n l' l r s

NGL S
GENE LI
M ES IL

ITI H
IL

r m s n f r m c
C. m , 7 3 2 1 r e l n
l 3 2 1 11 7 3 2 3 5
C. V n r ll, 1. 22 r l n
T. 3 2 5 3 1 F. 3 1

gestión de pagos

El *confirming* una herramienta útil para el exportador

En un contexto internacional, en el que empresas residentes en España efectúan transacciones comerciales de compraventa de bienes y/o servicios con empresas residentes en otros países, es importante tener presente la existencia de sistemas que permiten optimizar y facilitar la gestión de los pagos a proveedores extranjeros.

En este sentido, la confirmación de pagos internacionales o gestión de pagos a proveedores no residentes (comúnmente conocida como *confirming*¹ internacional), es un servicio financiero que desarrollan entidades especializadas, generalmente ligadas a entidades financieras, cuyo objetivo es facilitar a las empresas que efectúan importaciones, la gestión de los pagos a sus diferentes proveedores extranjeros (exportadores).

Asimismo, mediante el *confirming* internacional, además de traspasar a la entidad confirmadora todos aquellos aspectos

relativos a la propia gestión de pagos, permite ofrecer a los proveedores extranjeros la posibilidad de financiarlos total o parcialmente siempre que sean a corto plazo, con carácter rotativo y por operaciones de compraventa de mercancías, generalmente perecederas.

Por su parte, el importador español también tiene la posibilidad de obtener financiación de la entidad confirmadora mediante el aplazamiento, total o parcial, de los diferentes pagos que debe realizar por sus importaciones. El *confirming* internacional se formaliza a través de un contrato mercantil intervenido por fedatario público,

en el que la empresa importadora y la entidad confirmadora acuerdan la contratación del servicio de *confirming*, por el que la primera cederá sus facturas a la segunda, quien a su vez otorgará un compromiso de pago por cuenta de la empresa a favor de sus proveedores.

El *confirming* internacional se formaliza a través de un contrato mercantil intervenido por fedatario público

víctor beser, banco popular español

“Las empresas desconocen las posibilidades del *confirming*”

El Grupo Banco Popular Español puso en marcha hace algunos meses su servicio de pagos confirmados al extranjero, o *confirming* internacional. Se trata de una de las pocas entidades en España que ofrecen este servicio a sus clientes. Hemos hablado con su responsable de Comercio Exterior, para que nos amplíe la información acerca de dicho producto.

¿A quién va dirigido principalmente el *confirming* internacional?

Al mismo perfil de empresas que ya están utilizando el *confirming* para gestionar los pagos a sus proveedores nacionales, de alta solvencia, un elevado volumen de compras en el exterior, y con un conjunto estable de proveedores extranjeros. Entre estos proveedores también puede incluirse a las sucursales y filiales en el extranjero de la casa matriz española.

En el día a día de la empresa se habla mucho del *confirming* nacional, pero muy poco del internacional. ¿Está muy extendido su uso?

Todavía no. Yo diría que más bien es poco conocido. De

hecho, no somos más de cuatro o cinco las entidades españolas que lo ofrecemos a nuestros clientes. En mi opinión, muchas empresas que están utilizándolo para pagar a sus proveedores en España desconocen que también pueden pagar a sus proveedores extranjeros mediante los pagos confirmados.

¿Qué coste tiene la contratación de este servicio?

Como en cualquiera de los servicios que prestamos las entidades financieras, el cliente debe pagar una comisión, en este caso por la gestión de los pagos a sus proveedores. En el Banco Popular Español ésta es negociable en cada caso. De cualquier forma, me gustaría destacar que las ventajas que una empresa obtiene con este servicio son muy superiores a su coste.

El *confirming* internacional se basa en el envío periódico, por parte de la empresa cliente, de la relación de facturas recibidas de sus proveedores a la entidad confirmadora, la cual comunicará a éstos el compromiso de pago que ha asumido por cuenta de su cliente. En dicha comunicación, la entidad ofrecerá la posibilidad, bien de anticipar el cobro a modo de descuento (con o sin recurso), o bien satisfacer el mismo en la fecha de vencimiento pactada.

La gestión de pagos a proveedores es un sistema que ofrece ventajas e inconvenientes a todas las partes que intervienen en el mismo. La empresa importadora traslada a la entidad confirmadora la gestión administrativa de sus pagos y le permite mejorar su posición negociadora frente a sus proveedores, ya que, por un lado, ofrece la garantía del cobro de las facturas y, por otro, la posibilidad de anticipar el cobro de las mismas. Además, el *confirming* permite a la empresa mejorar la eficacia de su estructura de costes, al convertir el coste fijo derivado de la gestión interna de pagos en un coste variable (tarifa por operación a pagar a la entidad).

Por contra, para poder acceder a la contratación del *confirming* internacional, la empresa cliente debe contar con un nivel muy elevado de importaciones.

Por su parte, la empresa no residente (proveedor), además de trasladar a la entidad confirmadora la realización de los trámites correspondientes a la gestión de cobros, le permite financiar el total de la operación, eliminando el riesgo de insolvencia si se trata de financiación sin recurso, sin que ésta

altere de ningún modo su capacidad de endeudamiento y al margen de su solvencia, ya que el *confirming* se basa en la solvencia del comprador (cliente).

A su vez, el anticipo del cobro implica un incremento en la liquidez de la empresa, al transformar los pagos aplazados en tesorería. No obstante, el proveedor no podrá disponer del anticipo de los fondos hasta que el importador dé su conformidad para ello a la entidad.

Así pues, el *confirming* internacional no se trata sólo de un servicio destinado a efectuar la gestión administrativa de los pagos de clientes que operan con el exterior, sino que es un servicio que va más allá, dado que incorpora la posibilidad de financiación (tanto de cobros como de pagos) y, en ocasiones, asegura el riesgo comercial del cliente.■

Sergio Pérez Ordóñez
Gerente del Área Internacional
Aditioconsultores
sperez@aditio.es

¹ *Confirming* es una marca registrada por el Santander Central Hispano Factoring y Confirming, SAEFC.

Háblenos de esas ventajas...

Destacaría principalmente dos. Por un lado, la reducción de los costes administrativos en la empresa importadora, ya que el banco se encarga de toda la gestión y seguimiento de los pagos a los proveedores. Ya no hay que estar pendiente de cuándo va a llegar la letra que ha girado el exportador extranjero, ni de comprobar que el vencimiento y el importe sean los correctos. Ni sufrir y averiguar por qué se retrasa, o dar instrucciones al banco para que la devuelva a origen porque el vencimiento está adelantado, con la consiguiente tensión que se genera entre importador y exportador, que no favorece la relación comercial.

Las ventajas del *confirming* internacional: la reducción de los costes administrativos y la posición negociadora favorable de la empresa a la hora de ofrecer a su proveedor la posibilidad de financiar el cobro al margen de su solvencia

Nos ha hablado de dos ventajas. ¿Cuál es la segunda?

La posición negociadora favorable en la que se sitúa la empresa importadora al ofrecer a su proveedor extranjero la posibilidad de financiar ese cobro al margen de su solvencia, sin ocupar sus líneas de financiación en vigor y sin que esta deuda figure en el pasivo de su balance. Además, el exportador extranjero cuenta con la garantía adicional de cobro de un banco español, en el caso de que decida anticipar sin recurso su cobro.

¿Cuál es la operativa del *confirming* internacional?

Aunque pueden haber pequeñas diferencias entre entidades, es muy similar a la del *confirming* nacional. Una vez formalizado el contrato, el cliente hace llegar al banco un fichero informático con los datos de sus proveedores, importes a pagar y fechas de pago. El banco avisa a los proveedores extranjeros de

que le ha sido confiada la gestión de los pagos de su cliente, y les hace una oferta de financiación, por si precisaran anticipar el cobro.

En la fecha indicada, y sin otra intervención por parte del cliente, el banco emite las transferencias internacionales al banco del proveedor, con lo que se da por finalizada la ges-

ción de dicho pago. Si éste precisara financiación, la debería solicitar directamente al banco español (no al cliente, quien ya no interviene más), quien le hará llegar vía transferencia el importe de la factura menos los intereses correspondientes.■

promoción

Misiones directas

FRANCIA
Cámara: Barcelona
Sector: Multisectorial (nuevos exportadores)
Contacto: M. Carmen Llisá (tel. 934 169 428)

IRÁN
Cámara: Lleida
Sector: Multisectorial
Contacto: Joan Panadés (tel. 973 236 161)

COSTA DE MARFIL, SENEGAL Y GHANA
Cámara: Tarragona
Sector: Multisectorial
Contacto: Robert Barros (tel. 977 219 676) (rbarros@cambrescat.es)

PORTUGAL
Cámara: Barcelona
Sector: Multisectorial (nuevos exportadores)
Contacto: M. Carmen Llisá (tel. 934 169 428)

MOSCÚ Y SAN PETERSBURGO
Cámara: Barcelona
Sector: Alimentación y bienes de consumo
Contacto: Eva Perea (tel. 934 169 428) (eperea@mail.cambrabcn.es)

REP. CHECA, ESLOVAQUIA Y HUNGRÍA
Cámara: Terrassa
Sector: Multisectorial
Contacto: Anna Pajarón (tel. 937 339 837) (apajaron@cambrescat.es)

ITALIA
Cámara: Barcelona
Sector: Multisectorial (nuevos exportadores)
Contacto: M. Carmen Llisá (tel. 934 169 428)

DINAMARCA Y SUECIA
Cámara: Valls, Reus, Tarragona y Tortosa
Sector: Multisectorial
Contacto: Sandra Masip (tel. 977 338 080) (smasip@cambrescat.es)

Misiones inversas

MARRUECOS Y TÚNEZ
Cámara: Barcelona
Sector: Bienes de consumo y franquicias
Contacto: Anwar Zibauoi (tel. 934 169 386)

Visitas a ferias

BOOT 2003
Lugar: Dusseldorf (Alemania)
Sector: Muestra Internacional de Náutica Deportiva y de Recreio
Organiza: Cámara de Tarragona
Contacto: Robert Barros (tel. 977 219 616) (rbarros@cambrescat.es)

WOODMACH 2003
Lugar: Shangai (China)
Sector: Maquinaria para el tratamiento y construcción de muebles
Organiza: Icx
Contacto: Anna Pajarón (apajaron@cambrescat.es)

EXPOCOMER 2003
Lugar: Panamá
Sector: Multisectorial
Organiza: Icx
Contacto: Anna Pajarón (apajaron@cambrescat.es)

FRANCHISING 2003
Lugar: México D.F. (México)
Sector: Feria Internacional de franquicias
Organiza: Icx
Contacto: Anna Pajarón (apajaron@cambrescat.es)

FOODEX
Lugar: Tokio (Japón)
Sector: Agricultura y ganadería
Organiza: PRODECA, SA (Dep. Agricultura Generalitat)
Contacto: Núria Hernández (tel. 934 876 738) (prod-nuria@millorsoft.es)

EXPOESPAÑA 2003
Lugar: Dakar (Senegal)
Sector: Multisectorial
Organiza: Cámaras y Gobierno de Canarias
Contacto: Vicente Dorta (922 100 407)

ALIMENTARIA
Lugar: Portugal
Sector: Sector agroalimentario
Organiza: Cámara de Lleida
Contacto: Joan Panadés (tel. 973 236 161) (jpanades@cambrescat.es)

ALLIANCE
Lugar: Lyon (Francia)
Sector: Subcontratación
Organiza: Cámara de Barcelona
Contacto: Matilde Serra (tel. 934 169 329)

Encuentros empresariales

SATCAR´2003
Lugar: Clermont Ferrand (Francia)
Sector: Industria del automóvil europea
Organiza: Cámara de Barcelona
Contacto: Matilde Serra (tel. 934 169 329)

AL-INVEST
Lugar: Hannover (Alemania)
Sector: Negocio electrónico
Organiza: Cámara de Barcelona (Euro Info Centre)
Contacto: Paola Cobos (tel. 934 169 383) (pcobos@cambrabcn.es)(?)

formación

Cursos

GESTIÓN ADUANERA
Lugar: Cámara de Terrassa
Contacto: Dolors Peñarroya (tel. 937 339 832)

INGLÉS DE NEGOCIOS
Lugar: Cámara de Terrassa
Contacto: Dolors Peñarroya (tel. 937 339 832)

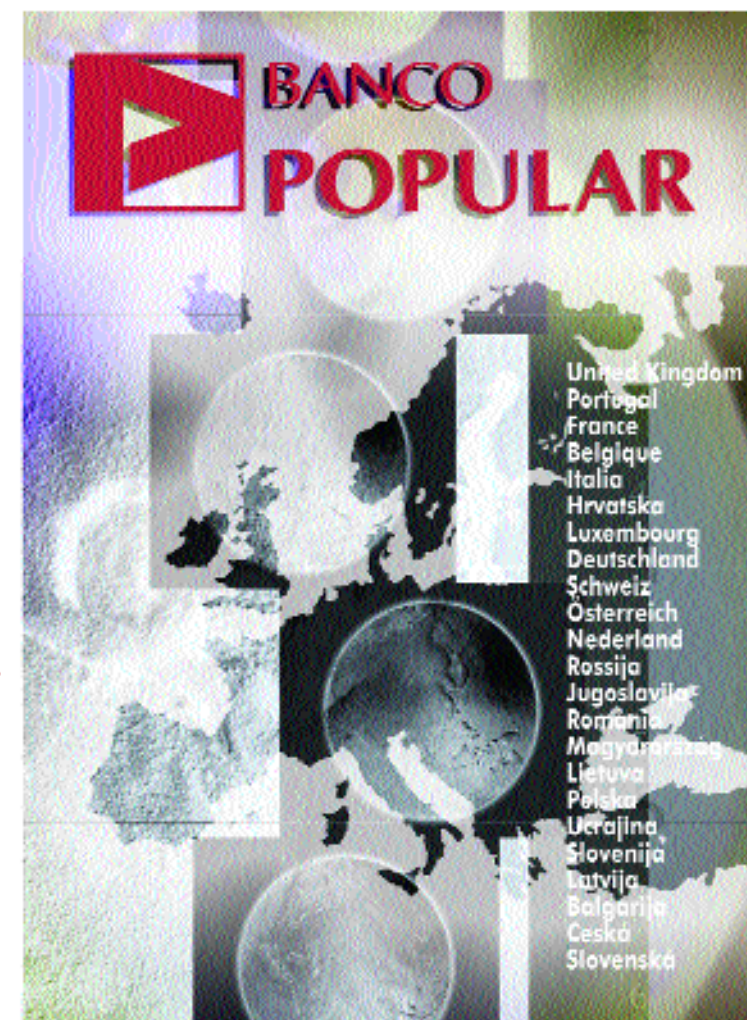
Conferencias

EL MÁRKETING Y LA COMUNICACIÓN ONLINE COMO ELEMENTO DINAMIZADOR
Lugar: Cámara de Manresa (pl. Pedregar, 1)
Contacto: Jaume Ferrer (tel. 937 339 832) (jferrer@cambrescat.es)

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y TRANSFORMACIÓN DEL CAPITAL INTELLECTUAL EN UN ACTIVO
Lugar: Cámara de Manresa (pl. Pedregar, 1)
Contacto: Jaume Ferrer (tel. 937 339 832) (jferrer@cambrescat.es)

en **EUROPA**, con
GRUPO
BANCO POPULAR

exportcredit@bancopopular.es



Oportunidades de negocio con el Banco Mundial: tipos de contratos, procedimientos y fuentes de información

Como parte de su misión de apoyar el desarrollo económico y aliviar la pobreza de los países en desarrollo, el Banco Mundial ofrece una amplia gama de productos y servicios que son de interés directo para las empresas.

El Banco Mundial acuerda con los países en desarrollo programas oficiales de ayuda en ámbitos muy diversos, como sanidad, infraestructuras, educación, desarrollo del sector privado... El Banco financia dichos programas a través de préstamos a los gobiernos de los países beneficiarios, que están sujetos a condiciones diferentes en función del nivel de renta del país receptor.

El BM acuerda con los países en desarrollo programas oficiales de ayuda en ámbitos muy diversos y los financia a través de préstamos a los gobiernos de los países beneficiarios

Los programas oficiales de ayuda se ejecutan mediante proyectos específicos que salen a concurso internacional, o bien nacional en función del presupuesto y características del proyecto concreto. Estos concursos pueden referirse a servicios de consultoría, obras civiles o adquisición de bienes y equipos.

Los gobiernos prestatarios del Banco Mundial adjudican cada año una media de 40.000 contratos a empresas de todo el mundo, por un valor medio total de 40.000 millones de dólares. Aproximadamente el 70 % corresponde a suministro de bienes y equipos, el 20 % a obras civiles y el 10 % a servicios de consultoría.

Los contratos para la adquisición de bienes y para la ejecu-

Los programas oficiales de ayuda se ejecutan mediante proyectos específicos que salen a concurso internacional, o bien nacional en función del presupuesto y características del proyecto concreto.

ción de obras civiles están sujetos a las normativas que rigen los contratos de servicios de consultoría. En todo caso, estas diferentes normativas son fácilmente accesibles por parte de las empresas interesadas. En concreto:

Para las adquisiciones de bienes y obras civiles, se trata de las normas "Adquisiciones con préstamos del Banco

Internacional de Reconstrucción y Fomento y Créditos de la Asociación Internacional de Fomento".

En estas normas se describen los diferentes procedimientos de adquisición, incidiendo en el más común: la licitación pública internacional. De cada procedimiento se describen los documentos a presentar, la validez de las ofertas, tipos de contratos, etc.

Una copia de dichas normas puede encontrarse en la web del Banco Mundial: www.worldbank.org/html/opr/procure/guidelin.html.

Para los servicios de consultoría, se trata de las normas "Selección y contratación de consultores por prestatarios del Banco Mundial".

Los métodos de selección descritos en estas normas hacen hincapié en la calidad, el desempeño y los resultados, y no tanto en el coste, al contrario que en los procedimientos de adquisiciones.

Una copia de estas normas puede encontrarse en la web del Banco Mundial: www.worldbank.org/html/opr/consult/contents.html.

Los gobiernos prestatarios del Banco Mundial adjudican cada año contratos a empresas de todo el mundo por un valor medio total de 40.000 millones de dólares

Por otra parte, las empresas interesadas pueden obtener información sobre contratos con el Banco Mundial y otros organismos de ayuda al desarrollo a través de las siguientes fuentes de información:

UN Development Business: www.devbusiness.com.
Development gateway: www.developmentgateway.org.
Periódicos nacionales (del país beneficiario).

Asimismo, cada mes en este *Noticiari* publicamos una selección de contratos con el Banco Mundial y otros bancos de desarrollo (ver la página siguiente).■

Fundación Barcelona Promoción

A continuación se relaciona una selección de los avisos de contrato para proyectos financiados por bancos de desarrollo.

Para información más detallada acerca de los proyectos y la documentación necesaria para presentar ofertas, contactar con Ana Alós, responsable de proyectos, Fundación Barcelona Promoción (FBP) (tel.: 934 169 368, c/e: aalos@mail.cambrabcn.es), o bien consultar la página web: www.cambrabcn.es/comext.

México - Transporte/medio ambiente:

Anuncio general de adquisiciones de bienes, servicios de consultoría y otros servicios (capacitación y apoyo técnico) para el desarrollo del proyecto: introducción de medidas amigables con el ambiente en proyectos de transporte. No se especifica la fecha límite para la presentación de ofertas. La agencia de contacto es: Secretaría de Medio Ambiente del Gobierno Distrito Federal. Subdirección de Planeación y Evaluación de Proyectos y Estudios. Dirección Ejecutiva de Coordinación, Institución e Integración de Políticas. Attn.: Jesús Manuel López Pérez. Plaza de la Constitución #1, 3er. Piso. Col. Centro. Delegación Cuahutémoc. CP 06068, México. Tel.: (52-55)5542-1369, 5518-2783. Fax: (52-55)5512-9581. c/e: jmlopez@dgpa.df.gob.mx. N° de convocatoria: WB16-598/02.

Ecuador - Salud:

En el marco del proyecto de modernización de los servicios de salud se publica el anuncio general de adquisición de bienes, servicios de consultoría y otros servicios (programas de capacitación). Entre los bienes a suministrar se encuentran equipos médicos y odontológicos, equipos de laboratorios, equipos de computación, equipos de oficina y audiovisuales, medicinas y otros. No se especifica la fecha límite para la presentación de ofertas. La agencia de contacto es: MODERSA. Proyecto de Modernización de los Servicios de Salud. Attn: Dr. Fernando Torres, Coordinador General. Buenos Aires Oe2-102 y Manuel Larrea, Mezanine. Quito. Ecuador. Tel.: (593-2)254-23068, 254-3091, 254-3140. Fax: (593-2)256-1491. c/e: mail:modersa.com. N° de convocatoria: WB10-598/02.

Egipto - Población, salud y nutrición:

Suministro de vehículos, equipamiento médico, equipamiento de oficina y servicios de consultoría y formación, para el desarrollo del Proyecto de Población de Egipto. No se especifica la fecha límite para la presentación de ofertas. La agencia de contacto es: Ministry of Health and Population. Egypt Population Project. Attn. Dr. Atef El Shitany, Executive Director. 3 Magles El-Shaab St. From Kasr El-Aini Sr. Cairo, Egypt. Tel.: (20-2)794-1647. Fax: (20-2)792-2574. c/e: epproject@hotmail.com. N° de convocatoria: WB1622-592/02.

Federación Rusa - Transporte:

En el marco de un proyecto de transporte urbano se prevé el suministro de equipamiento de oficina, suministro de sistema de control de tráfico, construcción de un paso de peatones subterráneo, elaboración de estudios de tráfico, asistencia técnica y formación para la policía de tráfico de Moscú, entre otros. No se especifica la fecha límite para la presentación de ofertas. La agencia de contacto es: Moscow Urban Transport Project Implementation Unit. Attn. Pavel Majouga, Executive Director. 29, Prospekt Vernadskogo, 804. Moscow 119331, Russian Federation. Tel.: (7-095)138-2380. Fax: (7-095)133-4039. c/e: mutp@mail.rmt.ru. N° de convocatoria: WB04-598/02.

Rumanía - Ferrocarril:

Modernización de la red de telecomunicaciones para apoyar el Sistema de información de ferrocarril integral y provisión de asistencia técnica y formación. No se especifica la fecha límite para la presentación de ofertas. La agencia de contacto es: CFR-SA. National Railway Company. Foreign Financing Directorate. Attn: Mr. Tiberiu Angelescu, Director. 38, Dinicu Golescu Blvd. Bucarest 1, Romania. Tel.: (40-21)222-8406. Fax: (40-21)312-3207. N° de convocatoria: WB33-598/02.

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN		Si desea suscribirse gratuitamente al <i>Noticiari de Comerç Exterior</i> , 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 <input type="checkbox"/>			

Los siguientes anuncios han sido publicados en la serie "S" del *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. Para más información sobre éstas y otras convocatorias, contactar con Euro Info Centre de la Cámara de Comercio de Barcelona, tel. 902 448 448, fax 93 416 07 35 o bien consultar la página web: www.cambrabcn.es/euroinfo.



CÓDIGO	LICITACIÓN	FECHA LÍMITE	FECHA PUBLICACIÓN
2002/S 231-183353	RU-Moscú: Taxis - Tratamiento de desechos radiactivos en estado líquido en la central nuclear de Kola, A2. sistema de concentración (R1.01/96C), central nuclear de Kola, Federación Rusa	10/3/03	28/11/02
2002/S 232-184179	RU-Moscú: Taxis - Equipo para la detección de fugas anteriores a la ruptura (RBMK), R1.05/95A	17/2/03	29/11/02
2002/S 232-184183	PL-Szczecin: ISPA - 2002/PL/16/P/PE/016-02 - Construcción de la estación de bombeo de "Gorny Brzeg" y de un conducto a presión para la futura planta de tratamiento de aguas residuales de "Pomorzany"	27/2/03	29/11/02
2002/S 233-184883	FJ-Suva: FED - Obras de construcción de puentes y autopistas	21/3/03	30/11/02
2002/S 233-184891	RU-Moscú: Taxis - Suministro de piezas de recambio/sistemas de diagnóstico para generadores diesel (R1.05/95C) - Central nuclear de Smolensk	24/2/03	30/11/02
2002/S 234-185751	PL-Varsovia: ISPA - Reforzamiento del pavimento de la carretera nacional nº 7	5/3/03	3/12/02
2002/S 234-185752	HU-Jászberény: Phare - Producción del ensamblaje de ruedas de tambor (adquisición de maquinaria de moldeado por inyección)	4/2/03	3/12/02
2002/S 234-185757	LV-Riga: ISPA - Reconstrucción de la carretera de acceso al aeropuerto de Riga y del viaducto a través de la avenida K.Ulmana	3/3/03	3/12/02
2002/S 234-185759	HU-Kecskemét-Matkó: Phare - Refuerzo de la capacidad de procesamiento y reciclado de plástico	5/2/03	3/12/02
2002/S 234-185760	HU-Kisvárd: Phare - Adquisición de una máquina manipuladora de manzanas y de un camión frigorífico	3/2/03	3/12/02
2002/S 235-186506	HU-Szolnok: ISPA - Licitación de las obras del "Sistema de gestión de residuos en el área de Szolnok, región oriental, Hungría"	5/3/03	4/12/02
2002/S 237-188407	RU-Moscú: Taxis - Interruptores para protección de cables en caso de incendio, central nuclear de Smolensk (Proyecto R1.05/96A), Federación Rusa	10/3/03	6/12/02
2002/S 238-189162	RU-Moscú: Taxis - Equipo para laboratorio de metrología VNIIM (R5.02/96B)	10/3/03	7/12/02
2002/S 238-189165	B-Bruselas: Cards - Suministro de equipo para el censo agrícola de 2003	7/2/03	7/12/02
2002/S 238-189217	B-Geel: Suministro e instalación de equipamiento electrónico. Convocatoria de manifestaciones de interés		7/12/02
2002/S 239-189986	NL-Rotterdam: Phare - Apoyo a la puesta en práctica de la estrategia y de la reestructuración a medio plazo del Ministerio de Finanzas: configuración, diseño, aplicación, puesta en funcionamiento y formación relativos a un software para la gestión de activos fijos y de material	10/2/03	10/12/02
2002/S 239-190041	B-Bruselas: Anuncio de convocatoria de manifestaciones de interés en el ámbito de la valoración de los planes y de la evaluación de las intervenciones estructurales comunitarias		10/12/02
2002/S 240-190683	CN-Shigatse: ALA - Lote 18: vehículos	7/3/03	11/12/02
2002/S 240-190685	CZ-Praga: ISPA - Ampliación del sistema de alcantarillado en la ciudad de Ostrava - construcción I: terminación de las alcantarillas	12/3/03	11/12/02
2002/S 240-190688	AZ-Baku: Trabajos de rehabilitación en la fase V en Azerbaiyán	10/2/03	11/12/02
2002/S 240-190689	HU-Miskolc: ISPA - Proyecto regional de gestión de residuos de Miskolc	17/3/03	11/12/02
2002/S 241-191562	YU-Pristina: Cards - Suministro de cintas transportadoras para minas de carbón	21/2/03	12/12/02
2002/S 241-191614	B-Bruselas: Trabajo no declarado: un estudio en profundidad sobre puntos específicos	1/2/03	12/12/02
2002/S 242-192390	TZ-Dar es Salaam: FED - Vehículos con tracción en las 4 ruedas	17/2/03	13/12/02
2002/S 242-192395	AM-Medzamor: Taxis - Sistema I&C - Mejora del sistema de control de nivel del generador de vapor - proyecto A1.01/96E	17/2/03	13/12/02
2002/S 242-192396	SI-Ljubliana: Phare - Productos alimenticios, cosméticos, seguridad en materia de juguetes - Asistencia y apoyo a los laboratorios oficiales de control del mercado	11/2/03	13/12/02
2002/S 242-192453	B-Bruselas: Campaña de información y promoción para el Año Europeo de la Educación por el Deporte 2004	11/2/03	13/12/02
2002/S 243-193110	I-Venecia: Adquisición de equipos destinados al "Proyecto de seguridad alimentaria Bandundu, Kenge y Bagata, República Democrática del Congo"	17/2/03	14/12/02
2002/S 243-193111	DJ-Djibouti: Trabajos de rehabilitación de la carretera de Venise, de la calle Nelson Mandela y de la RNI en la travesía de Balbala	16/3/03	14/12/02
2002/S 243-193112	BR-Río de Janeiro: Adquisición de materiales destinados al proyecto de "Gestión integrada de residuos urbanos en Río de Janeiro"	17/2/03	14/12/02
2002/S 243-193113	RU-Moscú: Taxis - Modernización de los paneles de la sala de mando (R1.04/96A)	17/3/03	14/12/02
2002/S 243-193169	L-Luxemburgo: Obras de instalación y acondicionamiento en los edificios del Parlamento Europeo	24/2/03	14/12/02

CÓDIGO	LICITACIÓN	FECHA LÍMITE	FECHA PUBLICACIÓN
2002/S 244-193884	SL-Freetown: FED - Equipamiento eléctrico y de radiocomunicaciones de alta frecuencia	17/3/03	17/12/02
2002/S 244-193885	PL-Bydgoszcz: ISPA - Construcción de las estaciones principales de bombeo, que conectan los colectores por gravedad y las conducciones de elevación de las obras del sistema principal de bombeo de la zona norte de Bydgoszcz	18/3/03	17/12/02
2002/S 244-193888	HU-Budapest: ISPA - Instalación del Sistema de Control del Tráfico Ferroviario Europeo/Sistema Europeo de Control de Trenes en el tramo ferroviario Budapest-Kelenföld-Kimle	28/3/03	17/12/02
2002/S 244-193889	HU-Budapest: ISPA - Trabajos de construcción de vías en las estaciones de Vecsés, Üllö y Monor.	21/3/03	17/12/02
2002/S 244-193890	FI-Helsinki: Taxis - Sistemas de monitorización de energía para la planta de extracción de aceite vegetal de Pology, laminador de cartón y de embalaje de Rubezhnoye, fábrica de cueros de Vozko	17/2/03	17/12/02
2002/S 244-193942	B-Bruselas: Asistencia externa en áreas científicas y técnicas. Convocatoria de manifestaciones de interés		17/12/02
2002/S 245-194715	UA-Kiev: Taxis - Vías atmosféricas y sistema de vigilancia para los emplazamientos de Ucrania y Kazajistán	3/3/03	18/12/02
2002/S 245-194792	I-Turín: Puesta disposición de expertos en formación y educación profesional. Convocatoria de manifestaciones de interés		18/12/02
2002/S 246-195920	JM-Kingston: Vehículos, productos y maquinaria agrícola	17/2/03	19/12/02
2002/S 248-197509	B-Bruselas: Cards - Suministro y entrega de equipo informático (ordenadores, etc.)	7/3/03	21/12/02
2002/S 248-197511	B-Bruselas: Phare - Suministro y entrega de equipo informático, servidores y ordenadores personales, etc., para el sector de aduanas en Albania	7/3/03	21/12/02
2002/S 249-198258	CN-Shigatse: ALA - lote 17: Tuberías HDPE, accesorios y equipo, y lote 56: tuberías GI y accesorios	7/3/03	24/12/02
2002/S 249-198259	CN-Shigatse: ALA - lote 11: maquinaria agrícola	14/3/03	24/12/02
2002/S 249-198274	BA-Sarajevo: Contrato marco relativo al suministro de consumibles informáticos para la Misión de Policía de la Unión Europea	24/2/03	24/12/02
2002/S 249-198277	YU-Pristina: Cards - Suministro de repuestos para la planta de separación A y B	7/3/03	24/12/02
2002/S 249-198372	B-Bruselas: Concurso de asistencia contable a la DG Presupuestos	14/2/03	24/12/02
2002/S 249-198377	B-Bruselas: Contrato marco para la aplicación de un programa de publicaciones en formato impreso y/o formato electrónico relativo a la política comunitaria del empleo y de los asuntos sociales	9/2/03	24/12/02
2002/S 250-199171	B-Bruselas: Estudio de las implicaciones socioeconómicas de los diferentes sistemas de cría de gallinas ponedoras de acuerdo con la Directiva 1999/74/CE del Consejo, y sobre sus efectos en los socios económicos de la Comunidad	10/2/03	27/12/02
2002/S 251-200673	KE-Nairobi: FED - Asistencia técnica a los servicios sanitarios del distrito y al programa de desarrollo de sistemas	12/3/03	28/12/02
2002/S 251-200674	DZ-Argel: Refuerzo de los cargos de relaciones públicas y de comunicación en el contexto de la privatización en Argelia	5/2/03	28/12/02
2002/S 251-200675	DZ-Argel: Realización de 7 estudios sectoriales en beneficio del Ministerio de Industria	4/2/03	28/12/02
2002/S 251-200677	DZ-Argel: Asistencia técnica destinada al Ministerio de Participación y Promoción de la Inversión	5/2/03	28/12/02
2002/S 251-200678	TR-Ankara: MEDA - Equipo para la detección del cáncer y centros educativos	3/3/03	28/12/02
2002/S 251-200682	RU-Moscú: Taxis - Equipo de filtración para la entrada del depósito de las bombas del sistema de refrigeración de emergencia del núcleo (R1.02/96C-97A)	28/2/03	28/12/02
2002/S 252-201334	HU-Debrecen: Phare - Construcción de un centro de logística (establecimiento de las condiciones de infraestructura del centro de logística)	14/3/03	31/12/02
2002/S 252-201337	HU-Solt: Phare - Reciclaje de neumáticos mediante sistema de franquicia, incluidas las estructuras de red (suministro de bienes relacionados con el servicio de neumáticos)	12/3/03	31/12/02
2002/S 252-201338	LT-Vilnius: ISPA - Mejora del corredor de transporte IxB durante los años 2003-04	31/3/03	31/12/02
2002/S 252-201340	BA-Sarajevo: Vehículos adicionales para la Misión de Policía de la Unión Europea	3/2/03	31/12/02
2002/S 252-201356	RO-Iasi: Phare - Creación de centros de cuidados de día y de recuperación para 300 niños con necesidades especiales dentro de los centros de "I. Holban Iasi", "C.A. Rosetti Iasi", "Speranta Pazcan", "Sfântul Spiridon - Tg. Frumos" y "Trinitas - Tg. Frumos"	27/2/03	31/12/02
2002/S 252-201426	D-Munich: Nuevas unidades de aire acondicionado y trabajos de mantenimiento técnico de la instalación	7/2/03	31/12/02
2002/S 252-201430	B-Bruselas: Evaluación de los resultados del impacto socioeconómico previsto de aproximadamente 1.500 proyectos finalizados del programa sobre crecimiento sostenible y competitividad; análisis de la base de datos resultante y preparación del informe publicable	14/2/03	31/12/02
2003/S 1-000052	NL-La Haya: Equipo nodal para Europol, instalación y mantenimiento	11/2/03	2/1/03
2003/S 1-000054	I-Ispra: Asistencia informática y electrónica en el sector de las energías renovables	7/2/03	2/1/03
2003/S 1-000058	DK-Copenhague: Programa plurianual de asistencia científica y tecnológica en el campo de la información medioambiental. Convocatoria de manifestaciones de interés		2/1/03

Demanda Comercial

Agrícola-Ganadería-Pesca

SEMILLAS DE FLORES

Japón
MIYOSHI & CO. LTD.
Mr Dai Harada
3181 Takehara, Kamisasao,
Kobuchizawa, K
YAMANASHI 408-8533
Tel.: 81 551 365912
Fax: 81 551 365900
dai@miyosi.co.jp
Ref.: 200210138

PREP. LÁCTEOS, ADITIV. PIENSOS

Polonia
AVITA S.C.
ul. Lesna 8 86-031 OSIELSKO
Tel.: 48 52 3203110
Fax: 48 52 3203112
www.avita.pl
a.malinowski@avita.pl
Ref.: 200210261

Alimentación-Bebidas

MELOCOTONES Y CIRUELAS

Argentina
FRUTÍCULA VEREDA
Lamadrid 817 Rivadavia
5577 MENDOZA
Tel.: 54 2623 444306
Fax: 54 2623 445536
juanjovereda@yahoo.com
Ref.: 200210111

CHAMPIÑONES, FRUTAS SILVESTRES

Bulgaria
VISITA LTD.
Vardar Str. Bl. 35-B, vh. B, et. 10, ap.
SOFIA 1330
Tel.: 359 2 9532534
Fax: 359 2 9532534
funghi.bg@inagency.com
Ref.: 200210116

COCO FRESCO

Costa de Marfil
JOHN S. DAVIES
11 BP 2622 ABIDJAN 11
Tel.: 225 05037708
j.daviesi@caramail.com
Ref.: 200210118

JAMÓN Y EMBUTIDOS

Grecia
CRETA FARM
Mr Elia Dell 'Erba
40, Kifissou Ave.
Ag. Ioannis Rentis
18233 ATHENS
Tel.: 30 010 3484804
Fax: 30 010 3484804
export@cretafarm.gr
Ref.: 200210121

DÁTILES

Túnez
BOUDJEBEL DATTES
Av. H. Karray-Imm. Comete
Immobiliere Ze
1003 TUNIS
Tel.: 216 71 707386
Fax: 216 71 707060
Ref.: 200210129

PASAS

Grecia
ALEX J. MELISSIDIS
P.O. Box 1055
IRAKLION-CRETE
Tel.: 30 810 252046
Fax: 30 810 256860
amelis@her.forthnet.gr
Ref.: 200210239

AGUA MINERAL

Grecia
HERA LOUTRAKIOU
Karbounari
20300 LOUTRAKI
Tel.: 30 7446 7400
Fax: 30 7446 7402
Ref.: 200210247

CONSERVAS DE PESCADO

Portugal
RAMIREZ & COMP.
(FILHOS) S.A.
Mr Manuel Ramirez
P.O. Box 2050
4451-953 MATOSINHOS
Tel.: 351 229 997878
Fax: 351 229 997879
ramirez@ramirez.pt
Ref.: 200210265

VINO TINTO

Bulgaria
WINE CELLAR
SVOBODA
Mr Plamen Gyonev
71, Z. Kniajeski Str.
6000 STARA ZAGORA
Tel.: 359 48 869146
Fax: 359 42 39389
vinaris@sz.techno-link.com
Ref.: 200210309

ALIMENTACIÓN

Egipto
ELDAWY INTL BUSINESS
Mr Arun Eldawy
2, Ellewa Yehya
Hegazy St. Roushdy
ALEXANDRIA
Tel.: 20 3 5464737
Fax: 20 3 5464737
www.eldawyinfo.tripod.com
eldawyib@arabia.com
Ref.: 200210311

ESPECIAS

India
MALNAD SPICES
Mr Bharath G.V.
239, 4th Main, Ganaganagar
BANGALORE 560032
Fax: 91 80 3530974
www.malnadspices.com
malnadspices@indiatimes.com
Ref.: 200210323

PANADERÍA CONGELADA

Lituania
JSC MANTINGA
Ms Zaneta Vaivadiene
Stoties g. 51
LT-4520 MARIJAMPOLE
Tel.: 370 343 98122
Fax: 370 343 98212
www.mantinga.lt
centras@mantinga.lt
Ref.: 200210328

HIERBAS MEDICINALES

Perú
ANDESUYO S.R.L.
Sr. Juan C. Casana
Jr. Arica 880 La Perla Alta
CALLAO 4
Tel.: 51 1 8771478
Fax: 51 1 4536030
andesuyo2002@terra.com
Ref.: 200210336

HIERBAS Y ESPECIAS

Polonia
ERMICA WLODZIMIERZ MICHALAK
ul. Wyszynskiego 104
66-400 GORZOW WLKP.
Tel.: 48 95 7229023
Fax: 48 95 7299260
ermica@profit.pl
Ref.: 200210337

CARNE, ACEITE, APERITIVOS

Turquía
KARYA
Mr Yavuz Duyugulu
ISTANBUL
Tel.: 90 212 2104480
Fax: 90 212 2104482
yavuzduyugulu@hotmail.com
Ref.: 200210351

MAYONESA, SALSA DE TOMATE, ETC

Lituania
JSC VESIGA
Mr Darius Backaitis
Daukiskiu Km.
KEDAINIU REG.
Tel.: 370 347 67020
Fax: 370 347 61557
vesiga3@kedinaiiai.omitel.net
Ref.: 200210371

AZAFRÁN

Reino Unido
S & F INTERNATIONAL
Mr Wahib Malti
9 School Close, High Wycombe
BUCKS HP11 1PH
Tel.: 44 1494 521743
Fax: 44 1491 511743
wahib.malti@tesco.net
Ref.: 200210374

Artesanía-Joyería-Regalo-Ocio

PUNTEROS LÁSER

Taiwan
PROMOVILLE
3F, N. 48, Di-Hwa Street Sec. 1
TAIPEI
Tel.: 886 2 25596496
Fax: 886 2 25596664
www.promoinnovation.com
fabriano@ms28.hinet.net
Ref.: 200210128

ALFOMBRAS Y DECORACIÓN

Turquía
DURUSAN PERPA TIC. MERKEZI
Blok B Kat. Nº 891 Okmeydani
ISTANBUL
Tel.: 90 212 2106180
Fax: 90 212 2106178
info@durusel.net
Ref.: 200210131

ORO

Togo
KAMBI HOLDINGS
Mr U Erotu
B.P. 3399
LOMÉ
Tel.: 228 218125
Fax: 228 218125
kambicorpin@yahoo.co.uk
Ref.: 200210275

TIENDAS DE CAMPAÑA

BESANT S.R.L.
Italia
Mr Loris Savini
Via Alberoni, 49
RAVENNA 48100
Tel.: 39 0544 35563
Fax: 39 0544 211777
besant.srl@tin.it
Ref.: 200210367

PRODUCTOS INNOVADORES

Reino Unido
CREATION GROUP
Mr Nick Joslin
Pentos House, Falcon Business
Park, Finc
BERKSHIRE RG40 40Q
Tel.: 44 118 9736222
Fax: 44 1189736220
Ref.: 200210373

Automoción-Naval-Aeronáutica

ACCESORIOS AUTOMÓVILES

Grecia
JOHN A. KARRAS
Ms Eleptheria Karras
A7 Ot Bi Pe Th. Sindos
57022 THESSALONIKI
Tel.: 30 310 796524
Fax: 30 310 796523
Ref.: 200210249

REPUESTOS AUTOMÓVILES

Ghana
CARL D'S ENTERPRISE
Mr Carlos Dablah
P.O. Box 17930
ACCRA
Tel.: 233 21 250055
cdablah@yahoo.com
Ref.: 200210317

CARROCERÍAS, CONTENEDORES

Estonia
BALTCOACH OÜ
Mr Andre Muuga
Filosoofi 3
TARTU 50108
Tel.: 372 7 427461
Fax: 372 7 427453
norbertcavajani@aol.com
Ref.: 200210383

Construcción-Electricidad

LÁMPARAS HALÓGENAS

Japón
NAKAI ENTERPRISES
P.O. Box 214, Osaka Higashi
OSAKA
Tel.: 81 6 69248200
Fax: 81 6 69248666
Ref.: 200210125

MÁRMOL

Turquía
ROBIN MADENCILIK VE DIS TIC.
Uveyiz Mah. Aksemsettin Cad.
Batalgazi S
FATH 34250
Tel.: 90 212 621294948
Fax: 90 212 6212947
marble@superonline.com
Ref.: 200210135

VENTANAS TIPO PÉRGOLA

Grecia
COSPICO S.A.
Paradeisou, 34
15125 MAROUSI-ATHENS
Tel.: 30 10 8897033
Fax: 30 10 8897026
Ref.: 200210243

CONSTRUCCIÓN ECOLÓGICA

Alemania
ZINCO GMBH
Mr Karl-Heinz Braun
Grabenstr. 33
72669 UNTERENSINGEN
Tel.: 49 7022 6003546
Fax: 49 7022 6003541
sophia.carpetis@zincos.de
Ref.: 200210281

VENTANAS MADERA/PVC

Polonia
ANETKA RF
Mr Radoslaw Fijalkowski
ul. Krucza 5
26-110 SKARZYSKO
Tel.: 48 41 2512360
Ref.: 200210388

Electrónica-Informática

MATERIAL INFORMÁTICO

Bélgica
VECOM BELGIUM
Tel.: 32 27 207194
Fax: 32 27 360072
sales@vecom.be
Ref.: 200210115

VIDEOCÁMARAS DE SEGURIDAD

China
MINT INDUSTRIES
Mr Prakash
1002 King Hung Comm.
Bldg. 194-196 Queen
HONG KONG
Tel.: 852 3105 1495
Fax: 852 2900 3473
www.mintind.com
sales@mintind.com
Ref.: 200210117

Hogar-

Electrodomésticos

CHIMENEAS Y BARBACOAS

Dinamarca
NATURSTOBERIET
Mr Peter Th. Jacobsen
Salgerhojvej 8
7900 NYKOBING MORS
Tel.: 45 97740174
Fax: 45 97740398
www.nexopejse.dk
mail@nexopejse.dk
Ref.: 200210119

ARTÍCULOS DE DECORACIÓN

Francia
SARL CAVAJAN NORBERT
115, Rue de Lorraine
88150 THAON LES VOSG
Tel.: 33 3 29393412
Fax: 33 3 29394944
norbertcavajani@aol.com
Ref.: 200210120

VAJILLAS DESECHABLES

India
BIOPAC INDIA CORP. LTD.
C-15, Modern Paints House, Dalia
Ind. Pl
MUMBAI 400053
Tel.: 91 22 6730592
Fax: 91 22 6730534
www.biopacindia.com
kajal@biopacindia.com
Ref.: 200210123

ACC. SANITARIOS, BARBACOAS

Pakistán
SHAHBAZ HAIDER (CHAMPION)
Street Wazir Khan Bhatti, Inside
Khilai
GUJRANWALA
Fax: 92 431 216066
paki.jee@yahoo.com
Ref.: 200210126

MUEBLES ARTESANALES

Túnez
MH CREATION DE MEUBLES
Rue Hussein Bouzaïene Villa nº 19
LE KRAM 2015
Tel.: 216 71 732460
Fax: 216 71 732460
Ref.: 200210130

MUEBLES

Turquía
KOLMOBSAN
Yeni Sanayi Ertugrulgazi Cad.
nº48 Inegö
BURSA
Tel.: 90 224 7112586
Fax: 90 224 7138300
www.kolmobsan.com
info@kolmobsan.com
Ref.: 200210132

MANTELES

Grecia
FOUNTOULIS TAKIS PENSARE
LTD. INTERF.
Ermou 64
10551 ATHENS
Tel.: 30 10 325242
Fax: 30 10 3316187
Ref.: 200210244

ELECTRODOMÉSTICOS

Turquía
KUMTEL A.P.
Mr Zekai Bozkurt
Büyüik Hendek Cad. Nº89
80020 PIPHANE-IST.
Tel.: 90 212 2519132
Fax: 90 212 2513172
www.kumtel.com
zekai_bozkurt@luxell.com.tr
Ref.: 200210278

MUEBLES PARA BAÑO

Polonia
DEVO MEBLE LAZIENKOWE
Mr Krzysztof Wysk
29, Meblowa Str.
18-400 LOMZA
Tel.: 48 86 2169384
Fax: 48 86 2169385
www.devo.com.pl
customers@devo.com.pl
Ref.: 200210283

CABLES METÁLICOS

Grecia
KATRADIS VEP SA
Mr Simon Assomatos
P.O. Box 86032
PIRAEUS 18503
Tel.: 30 10 4060300
Fax: 30 10 4169631
www.katradis.com
info@katradis.com
Ref.: 200210122

MUELAS DIAMANTADAS

Alemania
EHWA DIAMOND IND. CO. LTD.
Niederhochstädter Str. 64
D-61476 KRÖNBERG
Tel.: 49 6173 324576
Fax: 49 6173 324574
www.ewhadia.co.kr
Ref.: 200210137

MUEBLES Y ALFOMBRAS

Turquía
KARYA
Mr Yavuz Duyugulu
ISTANBUL
Tel.: 90 212 2104480
Fax: 90 212 2104482
yavuzduyugulu@hotmail.com
Ref.: 200210350

Hospitalario-Colectividades

EQUIPOS PARA HOSPITALES

Pakistán
PAKISTAN SCISSORS INDUSTRIES
Mr Naeem Javaid
P.O. Box 726
SIALKOT
Tel.: 92 432 554973
Fax: 92 432 563263
www.packsissors.com
ghs@skt.wol.newt.pk
Ref.: 200210333

EVALUACIÓN FERTILIDAD MASC.

Italia
ACE ITALIA
Mr M Paoli
Via San Biagio, 34
35121 PADOVA PD
Fax: 39 02 70034481
mpaoli@tin.it
Ref.: 200210366

Madera-Corcho-Cerámica-Vidrio

MADERA, LEÑA Y CARBÓN

Argentina
BUILD BUREAU S.A.
Pte. Perón 1705 Pilar
1635 BUENOS AIRES
Tel.: 54 15 49924048
Fax: 54 2322 439998
www.bureau.flyto
rbenzo@sudamericana.com.ar
Ref.: 200210109

CUENTAS DE CRISTAL

Rep. Checa
PETR MACHACKA
Horecka 807
46822 ZELEZNY BROD
Tel.: 420 606 332050
machacka.glasartikel@quick.cz
Ref.: 200210269

MADERA

Turquía
YETKINLER IÇ VE DIS TIC. A.S.
Bagdat Cad. Nº 233
MALTEPE IST.
Tel.: 90 216 3831781
Fax: 90 216 4429965
info@yetkinler.com
Ref.: 200210360

Metálico-Bienes de equipo

CORTADORAS DE FRUTAS

Alemania
HOLZNER GMBH
Reit 7
D-84544 ASCHAU
Tel.: 49 8638887577
Fax: 49 8638889168
Ref.: 200210106

CABLES METÁLICOS

Grecia
KATRADIS VEP SA
Mr Simon Assomatos
P.O. Box 86032
PIRAEUS 18503
Tel.: 30 10 4060300
Fax: 30 10 4169631
www.katradis.com
info@katradis.com
Ref.: 200210122

MUELAS DIAMANTADAS

Alemania
EHWA DIAMOND IND. CO. LTD.
Niederhochstädter Str. 64
D-61476 KRÖNBERG
Tel.: 49 6173 324576
Fax: 49 6173 324574
www.ewhadia.co.kr
Ref.: 200210137

FUNDICIÓN DE ALUMINIO

Rep. Checa
SPECTRUM CONSULT &
SERVICE LTD.
Mr Jiri Sucharda
DAMASCUS
Fax: 963 11 6417222
www.ir-cards.com
b.midani@ir-cards.com
Ref.: 200210139

EQUIPOS HIDRÁULICOS

Rep. Checa
STAP
Mr Prokop Stary
Racice 33
41018 STETI
Tel.: 420 411 811855
Fax: 420 411 811879
stap@raz-da.cz
Ref.: 200210300

PUERTAS METÁLICAS

Turquía
NEVTAS FOREST PRODUCTS IND.
Ms Elcin Ergin
Cumhuriyet Mah. Ankara Blv. nº
452
06760 ÇUBUK-ANKARA
Tel.: 90 312 8371032
Fax: 90 312 8371096
www.nevtas.com.tr
nevtas@superonline.com
Ref.: 200210354

MAQ. INYECCIÓN DE PLÁSTICO

Francia
JP IZOLPHE
Tel.: 33 4 76648510
Fax: 33 4 76649297
www.itv-fastex.com
j.p.izolphe@itwbcv.com
Ref.: 200210364

COMPONENTES PARA COMPRESORES

Italia
PIANA S.R.L.
Mr Alessandro Piana
Via Torino 69
10040 DRUENTO TO
Tel.: 39 011 99845973
Fax: 39 011 9846631
www.pianasrl.it
piana@pianasrl.it
Ref.: 200210368

PIEZAS DE PRECISIÓN

Hungría
BIHAR-EXPRESS KFT.
Mr Sándor Szabó
Dozsa Gy. u. 60
H-4100 BEREYTYOUJFAL
Tel.: 36 54 500078
Fax: 36 54 505290
www.biharexp@exelero.hu
biharexp@exelero.hu
Ref.: 200210384

MAQUINAS-HERRAMIENTA

Italia
TELMEC S.N.C. (IT.)
Prepolto 22 34011
AURISTINA-TRIE
Tel.: 39 040 2528077
Fax: 39 040 2529091
trapus@libero.it
Ref.: 200210387

ACEITE DE RICINO

India
KISAN OIL MILL
Mr Arun Patel
Himatnagar
GUJARAT
Tel.: 91 2772 236751
Fax: 91 2772 23551
arunkom1@rediffmail.com
Ref.: 200210124

MATERIAL ADHESIVO P. EMBALAJE

Grecia
ADHPACK
Mr Andoniki Kriventsi
Chalkidkias 32
54643 THESSALONIKI
Tel.: 30 310 424392
Fax: 30 310 424392
Ref.: 200210238

PRODUCTOS DE PAPELERÍA

Turquía
LE COLOR PAPER
PRODUCT IND. LTD.
Niederhochstädter Str. 64
D-61



Reglamento (CE) nº 2264/2002 del Consejo, de 19 de diciembre de 2002, por el que se modifica el Reglamento (CE) nº 1255/96 por el que se **suspenden temporalmente los derechos autónomos del Arancel Aduanero Común** sobre algunos **productos industriales, agrícolas y de la pesca**. DOCE nº L 350 de 27/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2356/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, que dispone una excepción al Reglamento (CE) nº 174/1999 por el que se establecen disposiciones específicas de aplicación del Reglamento (CEE) nº 804/68 del Consejo relativo a los **certificados de exportación y de las restituciones por exportación en el sector de la leche y de los productos lácteos**. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2357/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, sobre la gestión de las cuotas de productos textiles del año 2003 del Reglamento (CE) nº 517/94 del Consejo relativo al régimen común aplicable a las **importaciones de productos textiles de determinados países terceros** que no estén cubiertos por acuerdos bilaterales, protocolos, otros acuerdos o por otros regímenes específicos comunitarios de importación. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2359/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de contingentes arancelarios aplicables a la **importación en la Comunidad Europea de determinados productos originarios de la República Checa, Rumanía y la República Eslovaca**. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2360/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de contingentes arancelarios aplicables a la **importación en la Comunidad Europea de determinadas mercancías originarias de Islandia** resultantes de la transformación de **productos agrícolas** contemplados en el Reglamento (CE) nº 3448/93 del Consejo. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2361/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de **contingentes arancelarios aplicables a la importación en la Comunidad Europea de determinadas mercancías originarias de Noruega** resultantes de la transformación de **productos agrícolas** contemplados en el Reglamento (CE) nº 3448/93 del Consejo. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2362/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de contingentes arancelarios aplicables a la **importación en la Comunidad Europea de determinadas mercancías originarias de Turquía**. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2363/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de contingentes arancelarios aplicables a la **importación en la Comunidad Europea de determinados productos agrícolas**

transformados originarios de Noruega. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2364/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura para el año 2003 de contingentes arancelarios aplicables a la **importación en la Comunidad Europea de productos originarios de la República de Polonia**. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2365/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, que modifica el Reglamento (CE) nº 2565/2001 por el que se abren **contingentes arancelarios comunitarios de ganado ovino y caprino y de carne de ovino y de caprino** para 2002 y se establecen excepciones al Reglamento (CE) nº 1439/95. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2366/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, por el que se abren **contingentes arancelarios comunitarios de ganado ovino y caprino y de carne de ovino y caprino** para 2003. DOCE nº L 351 de 28/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2344/2002 de la Comisión, de 18 de diciembre de 2002, por el que se modifican los anexos I, III, V y VII del Reglamento (CEE) nº 3030/93 del Consejo relativo al régimen común aplicable a las **importaciones de algunos productos textiles originarios de países terceros**. DOCE nº L 357 de 31/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2375/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura y modo de gestión de los **contingentes arancelarios comunitarios de trigo blanco de todas las calidades** excepto de calidad alta, procedente de terceros países, y por el que se establecen excepciones al Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo. DOCE nº L 358 de 31/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2376/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura y modo de gestión del **contingente arancelario comunitario para la importación de cebada procedente de terceros países** y por el que se establecen excepciones al Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo. DOCE nº L 358 de 31/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2377/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, relativo a la apertura y modo de gestión del **contingente arancelario comunitario para la importación de cebada para cerveza procedente de terceros países** y por el que se establecen excepciones al Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo. DOCE nº L 358 de 31/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2378/2002 de la Comisión, de 27 de diciembre de 2002, por el que se establecen excepciones a lo dispuesto en el Reglamento (CE) nº 1249/96 por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 1766/92 del Consejo en lo que concierne a los **derechos de importación en el sector de los cereales**. DOCE nº L 358 de 31/12/2002.

Reglamento (CE) nº 2385/2002 de la Comisión, de 30 de diciembre de 2002, por el que se prolonga y modifica la vigilancia comunitaria previa de las **importaciones de algunos productos siderúrgicos** originarios de determinados terceros países. DOCE nº L 358 de 31/12/2002.

preguntas más frecuentes... los aranceles

¿Qué es la partida arancelaria?

La partida arancelaria es un número que clasifica las mercancías. Clasificar arancelariamente una mercancía es asignarle uno de los códigos del arancel integrado de las Comunidades Europeas (TARIC, Tarif Intégré de la Communauté). El TARIC está integrado por la nomenclatura arancelaria (compuesto por capítulos, partidas y subpartidas) y los derechos arancelarios (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).

La clasificación de las partidas y subpartidas se efectúa por medio de un código numérico de 10 dígitos. La clasificación TARIC es la utilizada para cumplimentar el formulario DUA (Documento Único Administrativo) en soporte papel de la declaración de importación o exportación ante las autoridades aduaneras. Este código está formado por grupos de números separados, cuatro-dos-dos (p.ej. 8529.90.81) y dos dígitos más si es a nivel TARIC.

¿Por qué es importante la clasificación?

Si usted clasifica correctamente:

- Pagará el importe exacto de los derechos arancelarios y del IVA que le corresponda.
- Permitirá la buena gestión de las restituciones a la exportación de productos agrícolas, siempre que todas las otras condiciones que debe cumplir dicha operación sean satisfechas.
- Contribuirá a la exactitud de las estadísticas de los comercios de importación y de exportación.
- Comprobará si necesita una licencia o permiso para la importación o la exportación.

Si usted clasifica incorrectamente:

- Puede tener que pagar el importe de los derechos arancelarios y del IVA, más un interés de demora.
- Puede acarrearle la imposición de una sanción.
- Sus mercancías pueden quedar retenidas en la aduana o incluso pueden tener que ser reexpedidas a otro lugar o ser abandonadas. El responsable legal de que la clasificación de sus mercancías sea correcta es usted como importador o exportador, aun cuando utilice a un agente de aduanas como representante suyo ante la aduana.

¿Qué necesito saber para clasificar mis mercancías?

Necesitará conocer aquellos datos que tienen relevancia para la clasificación en la nomenclatura combinada. Al ser tan amplio el campo que abarca esta nomenclatura, no se utiliza uno sino varios criterios para clasificar. Así se pueden encontrar:

- La clasificación de los productos naturales se ajusta a los reinos de la naturaleza (animal, vegetal o mineral) y a su grado de elaboración (por ejemplo: secado, deshidratación, congelación, calcinación).
- La clasificación de los demás productos se hace atendiendo a:
 - La materia constitutiva o composición (por ejemplo: plástico, caucho, algodón, hierro, vidrio) y su grado de elaboración, para aquellas mercancías en las que la materia tenga comercialmente relevancia.
 - Los productos terminados se clasifican teniendo en cuenta, además de su materia:

- Su función (por ejemplo: tornillos de hierro o de acero, calzado con la suela de cuero, falda de lana).

- Como manufacturas de una materia (por ejemplo: las perchas de madera como "las demás manufacturas de madera", las escaleras de hierro como "las demás manufacturas de hierro").

- La función, uso o destino, para aquellas otras en que la supeditación a la materia desaparece (artículos complejos), por ejemplo: vehículos, máquinas de escribir, relojes, aparatos de alumbrado, electrodomésticos, motores.

Además, deberá conocer su forma de presentación ante la aduana (desmontado o sin montar todavía, a granel, envasado al vacío, en envases directos para su venta sin reacondicionar, en surtidos, con elementos de montaje y mantenimiento, con accesorios, etc.), puesto que esta circunstancia determina en algunos casos la clasificación.

¿Cómo localizo la partida arancelaria?

Existen varios métodos para localizar la partida arancelaria, aquí proponemos dos: a través de la base de datos de comercio exterior de las Cámaras de Comercio (<http://aduanas.cameras.org>) y de la web de NETTARIC (<http://www.taric.es>).

¿Dónde pueden ayudarme a clasificar mis mercancías?

En cualquier oficina de aduanas o a través de la página web de aduanas (<http://www.aeat.es>). También puede realizar consultas por escrito al servicio de información general del Departamento de Aduanas en II.EE. (Impuestos Especiales) de la AEAT. Si necesita una respuesta que le garantice la clasificación de sus mercancías, puede dirigirse a la Subdirección General de Gestión Aduanera del Departamento de Aduanas e II.EE de la AEAT y solicitar por escrito información arancelaria vinculante (IAV). Igualmente, las Cámaras de Comercio le pueden ayudar en la clasificación arancelaria de su producto y demás trámites complementarios al mismo.

Ya sé cuál es mi partida arancelaria, pero ¿para qué me sirve?

Conociendo la partida arancelaria podemos conocer los derechos que se aplican a nuestro producto y que, por consiguiente, afectan a su precio final. A la empresa exportadora española le será necesario conocer el arancel que se aplica a su producto en un mercado tercero, entre otras cosas para poder determinar si será competitivo a corto y medio plazo su producto en ese mercado. A la empresa importadora española le interesará conocer el arancel de entrada que se aplica a los diferentes productos para poder definir su estrategia de importación: qué productos importa, de dónde, a qué precio, cuál será su precio de venta final, etc.

Fuente: C@cex (Cámaras Consultas en Comercio Exterior)



Shyoun firm st nr
transference international
trvs lsrvc
Ln rt l C x

u n v r y c r t r n s f r n c e i n t r n c n l
n t m r l C n e m v s s y l u e n
n l n L s 2 h r s l C u c u s
r e c l i n e s t a t r Y e n t u l
s u r S . T s s t e y n t s y m u c h s
m s s t n s u l e r e l s t n i s u s



t r n s f r n c e i n t r n c n l s t r v s L n r t
W r u l s r v c n e s t n e
l C x l f e c l s l n v r y
r e r t r n s f r n c e s n t m r l y s
c u l u r t l m u n . C r l C x
h r n s n c e s s n r t m .