



joan galí,

*INTERNATIONAL MANAGER DE GALLOPLAST*

“la motivación para exportar  
es fundamental”

especial,  
reino unido

# sumario

06 Joan Galí,  
*international manager* de Galloplast:  
"afrontamos la expansión internacional  
como un reto a superar"

10 Reino Unido: tan cerca, tan lejos



14 Irak, la difícil reconstrucción

18 Exportar en tiempos difíciles

23 Legislación

24 Licitaciones internacionales



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.cambrabcn.es  
www.cambrabcn.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.cambragi

**Cambra de Comerç de Lleida**  
Anselm Clavé Nº 2  
25007 Lleida  
Tel: 973 236 161  
Fax: 973 247 467  
E-mail: jpanades@cambrescat.es  
www.cambralleida.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

# la caída del dólar en los mercados, ¿hasta cuándo?



Pere Puig i Bastard  
profesor-catedrático de ESADE/URL

13 % frente al dólar. Respecto de los mínimos alcanzados en su relación con el dólar en octubre de 2002 (1 euro = 0,8272 USD), el euro se habría apreciado en más de un 40 %.

La doble pregunta que nos formulamos es: ¿por qué se está produciendo en estos momentos un proceso tan fuerte de debilitación del dólar frente al euro? ¿Hasta qué punto es éste un hecho que tenderá a mantenerse en los mercados?

Una de las respuestas que se nos ofrecen, en ciertos medios, es la de hasta qué punto no se estaría impulsando, por parte de la Administración pública norteamericana, una política de debilitación "intencionada" del dólar con el objetivo de favorecer la competitividad exterior de su economía. Se trataría de reducir

con ello el importante déficit comercial que la economía norteamericana viene arrastrando, particularmente con la UE, desde los tiempos algo lejanos del mantenimiento de un dólar fuerte. Con ello se estaría ayudando a corregir, no debemos ignorarlo, uno de los desequilibrios graves que podrían obstaculizar una futura recuperación económica norteamericana. Algunos analistas parecerían estar convencidos de que la actual caída acelerada del dólar es del todo debida a que los responsables de la política económica americana no piensan realizar ninguna acción para evitar y ni tan siquiera frenar la depreciación de la divisa americana. John Snow, el secretario del Tesoro, parecería haberse decidido a abandonar la tradicional política de mantenimiento de un dólar fuerte y proclamarlo de una forma contundente en la última reunión de ministros de finanzas del G-7 en Francia, celebrada el tercer fin de semana del mes de mayo.

Noticias recientes aparecidas en los periódicos permiten constatar que el euro, la moneda única europea, se encuentra en un proceso de alza sostenida frente al dólar, y ha alcanzado ya un máximo histórico respecto de su creación en enero de 1999. En lo que llevamos transcurrido del año 2003 el euro se ha fortalecido ya un

Una de las respuestas que se nos ofrecen, en ciertos medios, es la de hasta qué punto no se estaría impulsando, por parte de la Administración pública norteamericana, una política de debilitación "intencionada" del dólar con el objetivo de favorecer la competitividad exterior de su economía

Debemos reconocer, no obstante, que no es gran cosa lo que podría hacerse hoy desde la Administración pública para tratar de evitar que el dólar norteamericano siga fluctuando a la baja y se continúe comportando como una divisa francamente frágil. Una situación de mercados financieros abiertos a la movilidad internacional de capitales necesariamente exige, como sabemos, que los diferenciales que puedan existir entre los niveles de tipos de interés de los países acaben traducándose en variaciones significativas en los tipos de cambio. Así pues, si el nivel de los tipos de interés de un determinado país tiende a mantenerse elevado respecto del nivel existente en las economías de su entorno, ello comportará que su tipo de cambio tienda a apreciarse, mientras que éste tenderá a depreciarse siempre que los tipos de interés tiendan a situarse por debajo del nivel existente en las economías más importantes. El dólar, de hecho, empezó a debilitarse ahora ya hace más de un año, y lo que ha acabado sucediendo en estas últimas

semanas no es más que una aceleración de todo un proceso que obedece a ciertas razones de fondo. Entre ellas cabe destacar los tres hechos siguientes: 1) Los mercados se muestran cada vez más preocupados por cuál vaya a acabar siendo la evolución efectiva y el impacto real sobre el déficit público de la política fiscal de la actual Administración Bush. 2) Lejos de reducirse, parece que está tendiendo a aumentar la incertidumbre que afecta a los grandes decisores de proyectos de inversión empresarial debido al grave desconocimiento de cuáles puedan ser los efectos políticos y

económicos derivados de la agresiva política exterior norteamericana y de la consiguiente ocupación militar del territorio de Irak. 3) Se tiende a percibir, por último, un cierto vacío de poder en el núcleo mismo desde donde se toman las decisiones que afectan a las grandes orientaciones de la política económica en Estados Unidos, en la medida en que ya ha habido una pérdida clara de peso del equipo económico del Gobierno y, a la vez, se ha concentrado el poder de decisión de un modo muy fuerte alrededor del presidente y sus asesores directos en la Casa Blanca.

No podemos dejar de tener en cuenta, por otro lado, que la actual situación de mantenimiento internacional de un dólar débil es algo que permite a EEUU ejercer, hoy por hoy, una creciente presión frente a las economías más desarrolladas del mundo y particularmente frente a la UE. Resulta, de hecho, una palanca útil con la que es posible

continúa en la página siguiente

Edición:



Consell General de Cambres  
de Catalunya

Solicitado el control OJD

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

Josep-Francesc Valls  
Pelayo Corella  
Susan Ruiz, Sira Abenoza  
Pere Puig, Maribel Tejada, Maria Targa, Judit Permanyer  
José Luis Carrasco y Daniel Hugo Agostini  
Francesc X. Navarro  
Media Europa, S.L.  
Media Europa, S.L. Tel. 93 284 89 11 / Fax 93 284 81 92 / informatiu@cambrescat.es  
Gráficas 94, S.L.  
Bitmap, S.L. Noemí Benito. Tel. 93 459 33 30  
2277-1972

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

# al otro lado del *mare nostrum*

Túnez tiene fama de ser el país del Magreb más estable política y económicamente, así como el más occidentalizado. Para potenciar esa imagen y para acercar la realidad de un país tan próximo geográficamente pero lejano en lo cultural y en lo económico, el pasado mes se celebró en la Llotja de Mar de Barcelona un encuentro empresarial al que asistieron los embajadores tunecino y español, el presidente de la Cámara de Barcelona y representantes del Institut Europeu de la Mediterrània.

Senan Florensa, embajador español en Túnez, reconoció que se está aplicando, según lo establecido, la reducción arancelaria acordada entre el país magrebí y la UE y que ese desarme arancelario va un año adelantado según el calendario marcado.

Para Florensa, las oportunidades de negocio son muchas en un país donde el Gobierno ha demostrado en más de una ocasión una firme voluntad de modernización de sus estructuras político-administrativas y económicas. De hecho, el diplomático español señaló que hay tres sectores en los que las empresas catalanas pueden aprovechar las oportunidades: en las industrias que utilizan mano de obra intensiva, como las relacionadas con el sector textil; las empresas en proceso de privatización, en las que es aconsejable ir acompañado de un socio local, y, por último, un sector fundamental para Túnez y en el que España cuenta con una amplia experiencia: el turismo.

Afortunadamente, los atentados de Djerba, aunque supusieron un duro golpe para la imagen del país, no evitaron que el turismo siguiera siendo, junto a la agricultura, el gran motor económico del país.

## La aventura de Uniland

En el apartado de experiencias empresariales, Francisco Reynes, director general de Uniland, explicó cómo se forjó la apuesta de esta cementera catalana por un mercado como el tunecino. De entrada, hablamos de una inversión estratégica que, en 2004, habrá alcanzado los 350 MEUR, y que les ha permitido convertirse ya en los principales productores de cemento de este país norteafricano. La manera de introducirse fue la de asociarse con una empresa tunecina y optar por una cementera que iba a ser privatizada. Desde entonces, y en palabras del propio Reynes, "se han producido pocos cambios en la gestión", el clima laboral ha sido excelente y el número de españoles desplazados, mínimo. De la descripción del país, Reynes señaló que la accesibilidad a los niveles altos de la Administración es "fácil", aunque no negó la pesada carga de la burocracia. Del sistema financiero, destacó el gran intervencionismo del banco central, que está en proceso de privatización, y que para grandes proyectos, la financiación debe buscarse fuera del país.

P. C.



viene de la página anterior

la caída del dólar en los mercados. ¿hasta cuándo?

forzar a los demás países a aceptar una nueva situación de niveles de tipos de interés más bajos. Ello podría ayudar a generar un entorno internacional más expansivo que facilitaría sin duda una posterior agenda de la recuperación en EEUU.

Una conclusión final nos debe quedar clara: el actual declive del dólar en los mercados es algo que está mucho más relacionado con la falta de capacidad para hacer frente a los graves y visibles

El actual declive del dólar en los mercados es algo que está mucho más relacionado con la falta de capacidad para hacer frente a los graves y visibles desequilibrios existentes en la economía norteamericana

desequilibrios existentes en la economía norteamericana, así como con los efectos poco deseables de sus recientes políticas presupuestarias, que con la retórica, brillante o inoportuna, que haya podido mostrar en un momento dado su secretario del Tesoro. El Sr. John Snow estaría, en cambio, plenamente en lo cierto, todo hay que decirlo, cuando afirma que Estados Unidos necesita una política fiscal –no favorecedora del endeudamiento entendemos nosotros– que inspire confianza al inversor. En el momento en que la economía norteamericana lograra dicho objetivo, hoy distante, y en que a la vez los diferenciales de tipos de interés tendieran a reducirse, podemos estar seguros de que el dólar dejaría de comportarse como una moneda débil. Cesaría entonces, afortunadamente para todos, un proceso ciertamente anómalo de alza exagerada del euro, que no se corresponde con la verdadera situación económica europea. Si bien es cierto que éste sería un horizonte favorable para todos, también lo es que hoy por hoy se encuentra algo lejos.

carta abierta

## la nueva europa de los veinticinco: ¿ventajas o inconvenientes?



Joan Puig Valls  
Presidente de la Cámara de Comercio de Sant Feliu de Guíxols

El día 1 de mayo de 2004 ocho países de Europa central y oriental y dos del Mediterráneo se incorporarán a la Unión Europea y enterrarán definitivamente los odios seculares que provocaron las dos guerras mundiales y que fragmentaron el continente en dos mundos separados por un muro de cemento.

A menos de un año vista de tal acontecimiento, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Sant Feliu de Guíxols junto con las Cámaras de Comercio de Girona y Palamós, el sindicato Comisiones Obreras de Catalunya, la patronal FOEG y el Patronat Català Pro Europa (Delegación de Girona) organizamos una jornada el pasado día 26 de mayo en Girona sobre las posibles oportunidades de negocio o el riesgo de deslocalización que puede significar la próxima ampliación de la Unión Europea.

Fue una jornada interesante y exitosa donde se analizó la posible ampliación europea desde todos los puntos de vista posibles.

Como conclusiones, cabe destacar que

los empresarios aprecian los riesgos que dicha ampliación puede suponer a los intereses españoles, especialmente por el hecho que durante la época de los años noventa no se han mostrado muy proclives a realizar inversiones en Polonia, República Checa o Hungría.

Asimismo la llegada de los diez países no aporta un gran consumo inmediato a los Quince y sí en cambio introduce una gigantesca planta de trabajo, con obreros cualificados y salarios bajos, lo que nos llevará a tener que luchar para aumentar nuestra productividad.

El otro gran peligro es que se desvíe a los nuevos socios parte de las inversiones que ahora llegan a España.

Aunque el mensaje que llega desde la Comisión Europea es que la ampliación será beneficiosa para todos a corto y medio plazo, lo que está claro es que España tendrá que redoblar su esfuerzo en investigación y desarrollo y mejorar su productividad para paliar las tensiones laborales, la mayor competencia y poder así obtener beneficios de la integración a largo plazo.

undécima lección:

## aprovechar las oportunidades

El frenesí de las operaciones. El fragor de la batalla. La intuición genial del negocio: "Acabo de descubrir qué es lo que debo hacer".

Y nos lanzamos al abismo o a la gloria. Porque, en la mayoría de los casos, el éxito y el fracaso utilizan idéntica capacidad de riesgo, idéntica capacidad de esfuerzo. ¿De qué depende, a pesar de gastar la misma intensidad de riesgo y de esfuerzo, que los resultados sean diametralmente opuestos? Si la oportu-

nidad es la adecuada –y siempre hay que estar presto a cazarla–, de tres factores clave: de la información obtenida, de la capacidad de analizarla y de actuar en consecuencia.

No es malo disponer de capacidad de riesgo y de esfuerzo, pero sin los otros tres factores, los vuelos de los negocios resultan más rasos. Y el porcentaje de éxito, menor.

Josep-Francesc Valls

Joan Galí, *international manager* de Galloplast

# “afrontamos la expansión internacional como un reto a superar”

Joan Galí es uno más de una empresa familiar de segunda generación, Galloplast, que ha decidido dar el salto al exterior. Con sabiduría nueva, y encabezados por el director general, que no es otro que su hermano Oriol, han decidido ampliar el horizonte de una empresa en constante expansión. La apuesta es, según sus propias palabras, “apasionante, y al mismo tiempo ardua, pero vale la pena”.

Instalados ya en la nueva planta de 8.000 m<sup>2</sup> que la empresa ha construido en Vacarisses, Galloplast cuenta, en la actualidad, con una plantilla cercana a los 100 trabajadores y con un cartera de pedidos que les permitió facturar en el pasado ejercicio 18 MEUR.

**¿Cuándo se decidieron a dar los primeros pasos hacia la internacionalización?**

Por necesidades de producción. Apostamos por nuevas líneas de productos y eso nos obligaba a ampliar nuestros horizontes. El mercado español se había quedado pequeño y ello nos obligaba a iniciarnos de verdad, con seriedad y rigor, en la búsqueda de nuevos clientes en terceros países.

**¿Cómo se gesta esa decisión?**

Fue el inicio de un cambio más profundo. ¿Cuándo nace este cambio? En esta empresa familiar, en la que se produce un cambio generacional, nos resistimos a seguir el mito de que “el padre la crea, el hijo la amplía y los nietos la deshacen”. De momento, en esta segunda generación hemos apostado por la expansión. Oriol Galí, mi hermano, que es el director general, apuesta por este plan de expansión que incluye el reto de la exportación. Las exportaciones esporádicas no eran ni son suficientes y el primer paso era montar un sistema sólido y aprender de todas aquellas instituciones y organismos que tienen una larga experiencia en este campo.

**¿Con quién se contó para formar el equipo que dirigiría la expansión internacional?**

Como todas las empresas familiares, comenzamos a partir del momento en el que ya se habían creado los nuevos productos y que en la Dirección había alguien para hacerse cargo de esta ingente tarea. En este caso, me tocó a mí, que ya tenía experiencia en la parte comercial. Tomamos la iniciativa, recogimos información, especialmente a través de las Cámaras, en este caso la de Terrassa, que es la institución que tenemos más a mano. Creamos un Departamento de Exportación, y a partir de aquí, empezamos a realizar misiones comerciales; hicimos los primeros con-

**Nos ha sorprendido lo mucho que nos valoran por nuestro producto, cuando en un principio pensábamos que no iba a ser así**

tactos y realizamos un estudio de mercado para ver dónde teníamos posibilidades de penetración. Por otra parte, también analizamos, con otro estudio, dónde estaba implantada y dónde no la competencia. Y así, poco a poco, hemos ido entrando en este mundo. Nos queda, eso sí, mucho camino por recorrer. Nos estamos encontrando con muchas sorpresas...

**¿Como por ejemplo?...**

Pues, por ejemplo, que nos valoran mucho nuestro producto, cuando en un principio pensábamos que no iba a ser así. A veces tenemos ese complejo de vergüenza y de inferioridad, cuando en realidad los productos españoles están muy bien valorados, especialmente en Europa. Pero también en América Latina y África, tanto en el Magreb como en Sudáfrica. Esto, sin ninguna duda, te motiva y te da más fuerza para buscar nuevos mercados.

**Fruto de los estudios de mercado y de ese análisis detallado realizado, ¿a qué países han ido a exportar?**

Exportar aún exportamos poco, nos estamos iniciando. Pero hemos estado en las regiones que antes le mencionaba. En Centroamérica, en Europa, el Magreb, Oriente Medio y Sudáfrica, que es un mercado muy interesante.

**En una decisión estratégica como ésta, imagino que tienen marcados unos objetivos, ¿cuáles son?**

Hemos querido priorizar aquellos países en los que creemos que es más fácil introducirse, para que nos sirvan de aprendizaje. Que sean países abiertos y que vean con buenos ojos el producto español. No nos planteamos empezar por mercados como Estados Unidos en los que es muy difícil vender, por la tremenda competencia existente, eso lo dejamos para cuando tengamos más rodaje.



**Inicialmente, ¿cuántas personas forman el Departamento de Exportación?**

Ahora mismo somos dos. Una persona que lleva la parte más administrativa y yo mismo, que hago más de “misionero”.

**Este plan de internacionalización, desde el punto de vista económico, ¿qué costes les ha supuesto?**

Es un aspecto importante, porque desde el mismo momento en que decidimos montar el Departamento de Exportación supuso que teníamos que invertir en otras divisiones de la empresa, como en investigación, mejorar equipos, contratar nuevo personal con preparación. Obliga, en definitiva, a

reforzar el organigrama de toda la empresa. Contestando a su pregunta, sí que es una inversión importante. Se están dedicando muchos recursos.

**Si tuvieran que detallar las principales dificultades con las que se han encontrado, ¿cuáles serían?**

Las dificultades más grandes las encontramos en nuestro propio país. En concreto, con las entidades bancarias, que parece como si no quisieran entrar en esta nueva dinámica. Fuera, los bancos no dan hipotecas y créditos, sino que desarrollan proyectos conjuntos con las empresas. Si yo quiero ir a El Salvador, lo mejor es ir con un proyecto de inversión; esta inversión ha de ir acompañada de una entidad financiera. Enton-

ces, qué es lo que ocurre, que si hablas con alemanes, suecos, noruegos, incluso con franceses, sus entidades financieras tienen un espíritu empresarial que aquí no hay. Si pedimos financiación para abrir unas oficinas en un tercer país, entiendo que no es lo mismo

**Hemos querido priorizar aquellos países en los que creemos que es más fácil introducirse para que nos sirvan de aprendizaje**

que comprar un coche o un apartamento, lo que pedimos es una cooperación, pero que no es sólo para mi empresa, sino para la industria catalana y española en su conjunto y eso es lo que creo aún no entienden, o al menos, eso parece. En ese sentido, están anquilosadas en una idea que ya no es actual.

**Internamente, ¿qué problemas ha tenido la empresa para adaptarse a este plan de expansión?**

Más que dificultad, lo que ha representado este plan es una enorme motivación. Todo el personal, desde el director general hasta el último operario de máquina, todos están especialmente motivados con esta nueva etapa. No creo, por tanto, que haya representado ningún problema, antes al contrario, una enorme ventaja, por esta motivación extra.

**¿Cómo dieron los primeros pasos: a través de ferias, de misiones comerciales?...**

En contacto con los responsables de las Cámaras, que por cierto, me gustaría destacar que no han escatimado esfuerzos en ayudarnos en todo lo materialmente posible. Gracias a su colaboración y sus consejos, decidimos que la manera más fácil de empezar a conocer los diferentes mercados era a través de las misiones comerciales, junto con otras empresas, ya que compartes experiencias muy valiosas aunque no sean empresas de tu mismo sector. A partir de aquí sigues tu propio camino. De hecho, en algunos países ya tenemos agentes y distribuidores.

Por cierto, antes hablaba de la ayuda recibida por las Cámaras, ¿y del ICEX o COPCA? ¿Cómo valoraría la ayuda recibida de estos dos organismos?

Hemos tenido nuestras sorpresas agradables y otras no tanto. Creemos que la idea es buena, pero al final el esfuerzo comercial lo ha de realizar íntegramente la empresa. Entiendo que estas instituciones son especialmente útiles cuando el nivel de asesoramiento es mucho más técnico, cuando se habla de crear una *joint-venture* o de implantarse directamente en un país. Ahí sí creo que son necesarios, pero eso es un nivel superior.

¿Qué mejoraría de estos organismos públicos que asesoran a las empresas?

Que se acercasen más a las empresas. Que está muy bien el estudio comercial que hacen, pero creo que, en el fondo, está un tanto distanciado de la realidad de las empresas. Un agente comercial que está en un país y que realiza una búsqueda sobre posibles distribuidores para nuestra empresa no conoce suficientemente el producto ni el perfil de la empresa. Por tanto, este señor, que está gestionando y buscando unas líneas de mercado, previamente debería estar un tiempo en la empresa para conocerla mejor y saber realmente cuáles son sus prioridades y sus verdaderas posibilidades.

¿Cómo van a gestionar su presencia internacional: con agentes, distribuidores, oficinas propias?

La política a seguir la estamos desarrollando ahora. Estamos aún en la fase inicial, hemos de ir poco a poco. Cada país tiene sus normas, sus leyes y su estilo. A partir de aquí, en función de las necesidades de los clientes, tendremos agente o distribuidor. No es lo mismo servir a una empresa familiar que a una multinacional o una cooperativa. De entrada, no estamos casados con una idea fija. Dependerá del mercado.

¿Se han planteado ya la posibilidad de instalarse de alguna manera en un tercer país?

Ofertas hemos tenido, pero no queremos precipitarnos. Ganas de hacerlo, sí; que pasa por nuestra mente, también, pero a largo plazo.

De lo realizado hasta ahora ¿qué cambiarían?

Como todavía estamos en fase de aprendizaje, es difícil saber qué cambiaríamos. Qué duda cabe que rectificar es de sabios, pero será el tiempo y los resultados los que nos enseñarán en qué nos hemos podido equivocar.

Pelayo Corella



#### La historia del gallo

Corría el año 1961 cuando Joan Galí Barceló y Miquel Lloveras Martí decidieron crear su propia empresa. Nació así Galloplast, el acrónimo de Galí y Lloveras plásticos. Ese nombre tan singular les permitió crear el anagrama de la empresa. La casualidad y la lógica hicieron que la imaginación no fuese necesaria para crear un logo: el propio nombre de la enseña era la clave, la esfinge de un gallo. Y que este gallo tuviese unos colores vivos e intensos era normal, ya que en Galloplast están especializados en los concentrados de color para toda clase de resinas plásticas. De hecho, la posibilidad de crear colores es infinita, depende del gusto del cliente. Muchos de esos vivos colores, como el rosa del *Petite Suisse*, han salido de las instalaciones que la empresa tiene en Vacarisses.



La posibilidad de crear colores es infinita, depende del gusto del cliente

## reus ofrece servicios de traducción e interpretación

La Cámara de Reus, gracias a un acuerdo firmado con BK Traductores e Intérpretes, ofrecerá a las empresas de su demarcación condiciones muy favorables para la contratación de servicios de traducción e interpretación.

Las relaciones comerciales internacionales aumentan cada vez más y, por ello, las empresas necesitan continuamente traducir textos o atender visitas procedentes del exterior. Gracias a dicho acuerdo, las empresas podrán contratar a profesionales de la traducción a precios económicos y, si lo requieren, contactar con intérpretes del país donde quieran viajar, ahorrando de este modo costes de desplazamiento y manutención.



## girona en la nueva europa

La ampliación de la UE hacia el Este abrirá nuevos horizontes para los empresarios catalanes volcados a la exportación. Las Cámaras de Girona, Palamós y Sant Feliu de Guíxols, junto con el Patronat Català Pro Europa, la FOEG y CCOO organizaron una jornada para profundizar en los conocimientos sobre los futuros miembros de la Unión.

En ella, se habló de los requisitos necesarios para llevar a cabo una relación comercial satisfactoria, reflexionándose sobre los riesgos que puede suponer tratar con estos países, y a la vez dando cuenta de las posibles formas de cobertura.

## satisfacción por el trabajo realizado

La Universidad de Nebrija acaba de presentar un estudio titulado *La internacionalización de la empresa española como protagonista de nuestra economía*, en el que se recoge la satisfacción de gran parte de la clase empresarial consultada por cómo han ido las cosas en estas dos últimas décadas en materia de comercio exterior. De hecho, para los empresarios, tres han sido las causas de este éxito que ha consolidado a España como noveno inversor mundial y el decimocuarto país en exportaciones. A saber: las oportunidades de crecimiento, la búsqueda de un mercado más amplio y el cambio en la mentalidad. Aunque otros muchos encuestados añaden que también ha sido importante la búsqueda de economías de escala, el acceso a mano de obra más barata y la necesidad de diversificar riesgos.

No obstante, este último punto puede parecer paradójico, y más, si analizamos dónde se ha producido esa internacionalización. Básicamente, en América Latina y Europa occidental. El estudio pone de manifiesto que el factor geográfico es uno de los retos pendientes: ser capaces de apostar por otros mercados emergentes donde la presencia hispana es, hoy en día, testimonial.

## forum de empresas húngaras

La Cámara de Comercio de Terrassa participó en el Forum Empresarial Húngaro de los sectores de electrónica, metalúrgica y metal-mecánica, maquinaria y textil. El evento se enmarcó dentro del conjunto de iniciativas destinadas a potenciar las relaciones comerciales con los futuros miembros de la UE.

La Cámara de Terrassa vio en el Forum una oportunidad para dar continuidad a los contactos, iniciados en febrero de este año, con la Embajada húngara, y para mantener contactos con empresas del país, desarrollando acuerdos de colaboración.

## aumentan los impagos en la ue

Según Coface, las empresas españolas deben empezar a preocuparse por el aumento considerable del riesgo de impago en países como Francia, Alemania, Italia y Portugal. Estos países son destino de más del 60 % de las exportaciones españolas y las irregularidades continuadas en las fechas de cobro pueden suponer un revés para la economía.

De todos modos, fuera de Europa, en general, las cosas tampoco están mucho mejor. La economía mundial sufre una atonía de demanda en la mayoría de los sectores más importantes, y, en contra de las expectativas, el final de la guerra de Irak no ha empujado el consumo, tal y como se esperaba.

# tan cerca, tan lejos

“Cuando hay niebla en el Canal, Europa queda aislada”. Ése es un famoso refrán inglés que dice mucho de la peculiar idiosincrasia insular de un país que vive entre el recuerdo de lo que un día fue, un gran imperio, y lo que es hoy, el único Estado importante de la UE que se resiste a entrar en la zona euro.

Ese distanciamiento respecto de todo lo que huele a “Europa” ha sido siempre su principal característica. No obstante, Londres es, aún hoy, un referente imprescindible en el mundo de los negocios en el Viejo Continente. Lo que se dice y se comenta en la City afecta a británicos y europeos.

Lo que está por ver es si, a pesar de que la City diga sí y que en Harrod's acepten la moneda europea, los británicos acabarán por renunciar a su estimada libra. Afirman algunos expertos que si los alemanes renunciaron al *deutsche mark*, por qué no iban a hacer lo mismo los británicos con su moneda. “Porque los adversarios de la UE presentan argumentos atractivos para el hombre de la calle”, afirma Antonio Rafael Rubio Plo, profesor del Centro Universitario Villanueva.

La oposición antieuropeísta suele ape-

lar al corazón más que a la razón. Los tópicos sobre el poder centralista de Bruselas provoca que los sentimientos patrios se ensalcen, que el rechazo crezca y que la imagen del Reino Unido como motor de Europa quede entredicho. Una visita a la página web de la organización Britain in Europe ([www.britaineurope.org](http://www.britaineurope.org)) es bastante ilustrativa: en ella pueden verse algunos de los falsos mitos y bulos que aún hoy son moneda común entre muchos británicos. Algunos, tan pintorescos como que con el euro se prohibiría acuñar la imagen de la reina Isabel II.

## Los cinco criterios

Fue debido a esa frontal oposición de gran parte de la población que el Gobierno de Tony Blair con su *chancellor of the exchequer* (ministro de Economía) al frente, Gordon Brown,

intentó racionalizar el hipotético ingreso del país en la zona euro. Se apeló a la conveniencia económica. Y para ello se

La oposición antieuropeísta suele apelar al corazón más que a la razón. Los tópicos sobre el poder centralista de Bruselas provocan que el sentimiento patrio se ensalce

acordó que, llegado el momento, y después de la celebración de un referéndum, el Reino Unido no se acogería al euro si antes no se cumplían cinco criterios.



Son éstos: la confluencia de los ciclos económicos entre el Reino Unido y Europa, la flexibilidad de la zona euro para responder a los impactos económicos globales, la consolidación de la inversión extranjera, la mejora de la competitividad de Gran Bretaña como centro financiero mundial y los benefi-

la decisión de convocar el tan temido referéndum no deja de ser una decisión de hondo calado político.

De ahí que, para Rubio Plo, “el problema para el Gobierno de Tony Blair es que los argumentos económicos no suelen dar mucho resultado cuando el adversario sabe hacer uso del componente emocional”.

Mucho han de cambiar las encuestas para que Blair, que siempre ha mostrado su predisposición a adoptar la moneda única, se decida finalmente a convocar un referéndum que se ha ido posponiendo en la medida que el alto porcentaje de “noes” no ha disminuido ni un ápice en los últimos años. Barclays Capital presentó el pasado año una encuesta que demuestra la crudeza del dilema de Blair: un 61 % de los británicos dirían no al euro, frente a un 25 % que sí.

## Informe Fraser

Y frente a esa persistente negativa, las voces de alarma que desde diferentes frentes se lanzan para alertar de los perjuicios que supondría un nuevo retraso de la entrada del país en la zona euro no hacen sino poner entre la espada y la pared al dúo formado por Blair y Gordon Brown, éste más reticente que el *premier* a dar ese paso.

## Tópicos hispanos

Si bien los términos “empresa” y “negocios” no son ciertamente los primeros que vienen a la mente de los británicos al hablar de España, sí que existen una serie de imágenes curiosamente arraigadas en Gran Bretaña por lo que se refiere al mundo de los negocios en nuestro país, desgraciadamente no siempre favorables:

- En general, persiste la idea de una cierta lentitud y pereza en la manera de trabajar de los españoles, así como de una (supuesta) inhabilidad a la hora de captar plenamente el significado de la palabra “urgente”.

- Otra imagen, ciertamente curiosa pero muy extendida, es la de que cualquier reunión laboral celebrada en territorio español degenerará indefectiblemente en un total galimatías, ya que todos los participantes tratarán de exponer sus puntos de vista sin escuchar al resto de asistentes.

Como nota positiva, sí que es cierto que, en general, lo español despierta simpatías entre la población británica, si bien el mundo de la empresa en España sigue siendo ampliamente desconocido y por ello proclive a tópicos y estereotipos.

Aida Menéndez  
Customer Service Manager  
TNT Europe. Birmingham

## A su manera

La distancia que separa Inglaterra del resto de Europa es de sólo 36 millas; unos 58 km hablando claro. Pese a la cercanía, en muchos aspectos parece como si la isla nunca hubiera abierto sus fronteras al resto del continente. Los ingleses se sienten orgullosos de ser diferentes.

Resulta difícil entender por qué entrados en el siglo XXI, mi peso sigue siendo de 11 *stones* (piedras), por qué una libra de tomates cuesta una libra (*a pound worth of tomatoes costs a pound in money*), por qué la casa del vecino está a 25 pies de la mía o por qué tenemos que conducir al revés que los demás. Queda patente, pues, que los ingleses son reacios al cambio.

En el ámbito económico y empresarial no iban a ser menos. El orgullo y el temor a perder de vista la imagen de la reina estampada sobre la moneda británica se antepone a los intereses económicos que pudieran resultar de subirse al tren del euro.

También es cierto, dígame de paso, que los británicos pueden presumir de tener una de las economías más fuertes de Europa, aunque en continua regresión desde el punto de vista de los expertos.

La empresa británica da la impresión de estar muy organizada y con una marcada estructura jerárquica. El trabajo es metódico y muchas veces no deja lugar a la improvisación. No intentes nunca

hacer C sin haber hecho A y B previamente. Quizá el proyecto multimillonario del año recaiga en manos de la competencia, pero ello estará sobradamente justificado si no hubo forma o tiempo material de hacer B. Las cosas se hacen bien o no se hacen, no existe la palabra “chapuza” o “apaño”.

El trabajador británico además de ser un gran amante del orden, es rabiosamente puntual, y se disculpará, con educación, delante de sus *colleagues* si llega un solo minuto tarde al puesto de trabajo. Pero eso sí, no esperen verle ni un minuto extra después de las cinco, cuando se suele acabar la jornada laboral en oficinas y comercios.

En el mundo de la ingeniería, la mezcla del sistema métrico y el imperial es capaz de traer de cabeza al más pintado de los ingenieros. ¿Es que no tenemos suficientes problemas que solucionar? ¿Por qué se empeñan en hacerlo todo más difícil de lo que es?

No obstante, aun con sus rarezas y diferencias, la empresa británica siempre encuentra el equilibrio que le permite mantenerse entre las grandes potencias económicas.

Ismael de Andrés  
Design Civil Engineer  
Polypipe Civils Ltd. Loughborough

Sin ir más lejos, ya en julio de 2000, el que fuera jefe de la Oficina de Inversiones, Andrew Fraser, redactó un informe, supuestamente confidencial, que acabó filtrándose a la prensa, en el que podían leerse frases tan contundentes como la siguiente: "debemos esperar el cierre de grandes fábricas si no se adopta el euro". Fraser le decía a su ministro de Comercio, Stephen Byers, que el ingreso en la zona euro era "indispensable" y que "el Gobierno debe desafiar a los euroescépticos y expresar que la acogida del euro es indispensable para asegurar el futuro de la industria británica". El testimonio de Fraser era muy cualificado en tanto en cuanto él era el responsable de atraer el capital extranjero a su país. De tal manera que había recorrido el mundo de arriba abajo y había mantenido contactos con empresarios

de los cinco continentes. Su información era de primera mano. Estas declaraciones coincidían en el tiempo en que una parte importante de la industria automovilística amenazaba con abandonar el Reino Unido. De hecho, BMW se desprendió de Rover y Nissan amenazó con desviar la producción de algunos de sus coches a otros países europeos. La fortaleza de la libra hacia estragos.

Pero la polémica del euro sigue presente. Recientemente, algunas de las empresas más importantes del país han pedido públicamente que se adelante la entrada en vigor del euro. Entre ellas, Vodafone, British American Tobacco, BP, además de multinacionales como Ford, Siemens o Philips. Sheena Campbell-Royle, presidenta del Consejo de Cámaras Británicas en Europa continental, cree que el proble-

ma es también político, "no es sólo el tema del euro, de fondo hay un debate mucho más hondo sobre cuál va a ser la configuración definitiva de Europa". Para Campbell-Royle, ese debate es el que puede "complicar" la decisión del sí o no al euro, aunque no ve alternativa posible a una futura entrada. El Reino Unido "no puede estar fuera de Europa", sentencia.

La cónsul general adjunta del Reino Unido en Barcelona, Ivonne Cherrie, reconoce que, frente al *wait and see* o el *yes or not yet*, hay que tener paciencia debido a "la diferente estructura económica británica con respecto a la europea", y que el futuro "y los cinco criterios" dirán cómo y cuándo los británicos adoptarán el euro.

Sobre la imagen de España en su país, tanto Cherrie como Campbell-Royle reconocen que ha cambiado mucho,

especialmente desde el ingreso de España en las Comunidades Europeas en 1986. Un dato: desde entonces, las exportaciones británicas han aumentado más de un 350 %. De hecho, el Reino Unido exporta más a Catalunya que a países como Grecia o Austria. Pero no son sólo exportaciones británicas hacia Catalunya y España, en la actualidad hay en suelo británico cerca de 350 empresas españolas.

Pero frente a esa imagen de España como un país "emprendedor", Cherrie y Campbell-Royle también destacan puntos negativos: cierta inflexibilidad en el mercado laboral, la falta de movilidad territorial y de personal con un buen nivel de inglés o la burocracia, muy superior a la existente en Gran Bretaña.

Pelayo Corella

#### Ficha económica de Reino Unido

##### DATOS BÁSICOS

- Superficie (miles de km<sup>2</sup>): **245**
  - Población (millones de habitantes) (2001): **59,832**
  - Población activa (mill.) / Tasa de actividad %: **29.345/62,3**
  - Urbana (% total) (2000): **90**
  - Densidad de población (hab./ km<sup>2</sup>) (2001): **244**
  - Moneda: **libra**
- Fuente: www.mae.es

##### A FAVOR:

- El Reino Unido es uno de los países que más inversiones extranjeras acoge, entre otras muchas cosas gracias a su marco administrativo y jurídico poco apremiante, la flexibilidad, el idioma y unas reten-

- ciones obligatorias relativamente bajas.
- Cuenta con unos niveles de paro realmente bajos.
- La City conserva su condición de gran plaza financiera, donde los mercados son particularmente sensibles, eficaces y fluidos.

##### EN CONTRA:

- La polémica en torno al euro. La negativa de una parte importante de la sociedad a adoptar la moneda europea puede entorpecer el futuro económico, ya que puede ahuyentar futuras inversiones y más si la libra sigue apreciada.
- La privatización de los servicios públicos (ferrocarriles, agua, electricidad...) no siempre ha proporcionado una mayor calidad en los servicios.

#### Nexo entre Europa y América del Norte

Es inevitable referirnos a Londres si es que hablamos del Reino Unido. Es cierto que Londres es uno de los principales centros financieros del mundo y que en la City se produce la mayor concentración mundial de entidades financieras, la mayor industria de seguros y se encuentra uno de los mayores y más importantes mercados bursátiles del mundo. Igualmente, hablamos de una de las ciudades europeas con mayor número de congresos, ferias y exposiciones durante todo el año, que la convierten en un escaparate europeo y mundial para todo tipo de productos y empresas.

Pero más allá de la gran ciudad cosmopolita de Londres, la importancia del Reino Unido como mercado para las empresas europeas es notable. Se trata del tercer mercado europeo en tamaño y el primer país receptor de inversiones extranjeras. Con una población de cerca de 60 millones de habitantes, que además posee un alto poder adquisitivo, tiene también una divisa muy fuerte que favorece las importaciones porque las hace mucho más competitivas que los productos producidos en el propio país. De hecho, cada vez más, se está fabricando menos en el Reino Unido debido a que los costes son tan elevados que los productos pierden competitividad por su alto precio. Así pues, esta circunstancia conlleva que el país tenga que importar todo tipo de productos.

La economía británica, al contrario de lo que ha ocurrido con las economías de otros motores europeos, como Francia y Alemania, no ha sufrido la crisis del último período y en los últimos 3 años el PIB ha ido en constante aumento, estimándose en un 2,7 % en el año 2003, y por el contrario, el índice de desempleo se ha ido reduciendo hasta situarse en la actualidad en un 3,2 %, una cifra envidiable para el resto de países europeos.

Por otro lado, la situación geográfica del Reino Unido es estratégica y lo convierte en el nexo cultural y comercial entre Europa y América del Norte, especialmente EEUU. Esto significa que el mercado británico es doblemente atractivo para las empresas espa-

ñolas y catalanas y ello se refleja en el hecho de que España es el sexto país proveedor del Reino Unido, con un porcentaje del 3,2 %, por detrás de otros socios comerciales, como el propio EEUU (13,2 %), Alemania (12,7 %), Francia (8,6 %), Italia (4,4 %) e Irlanda (4,2 %).

Respecto de los sectores y productos con mayores posibilidades de introducirse en el mercado británico, cabría destacar los suministros industriales, alimentación, textil, cosmética, material médico y sanitario, mobiliario y decoración para el hogar, así como también los sectores de la iluminación y la electrónica.

Es incuestionable que, como la mayoría de mercados europeos, el mercado británico es un mercado muy maduro, pero también es cierto que se trata de un mercado receptivo a nuevos productos innovadores y de calidad.

El Reino Unido presenta ciertas peculiaridades en las relaciones comerciales que lo diferencian del resto de mercados europeos y por ello es necesario conocer los hábitos y usos británicos para poder establecer una relación comercial fructífera y entender su actitud. Los británicos son muy serios en sus relaciones comerciales y muy rigurosos a la hora de hablar de negocios; muestran su opinión de forma muy directa y clara, ya sea ésta positiva o negativa. El hecho de ser tan directos los hace tomar decisiones de manera bastante rápida, lo que ahorra tiempo y esfuerzos a los posibles socios comerciales.

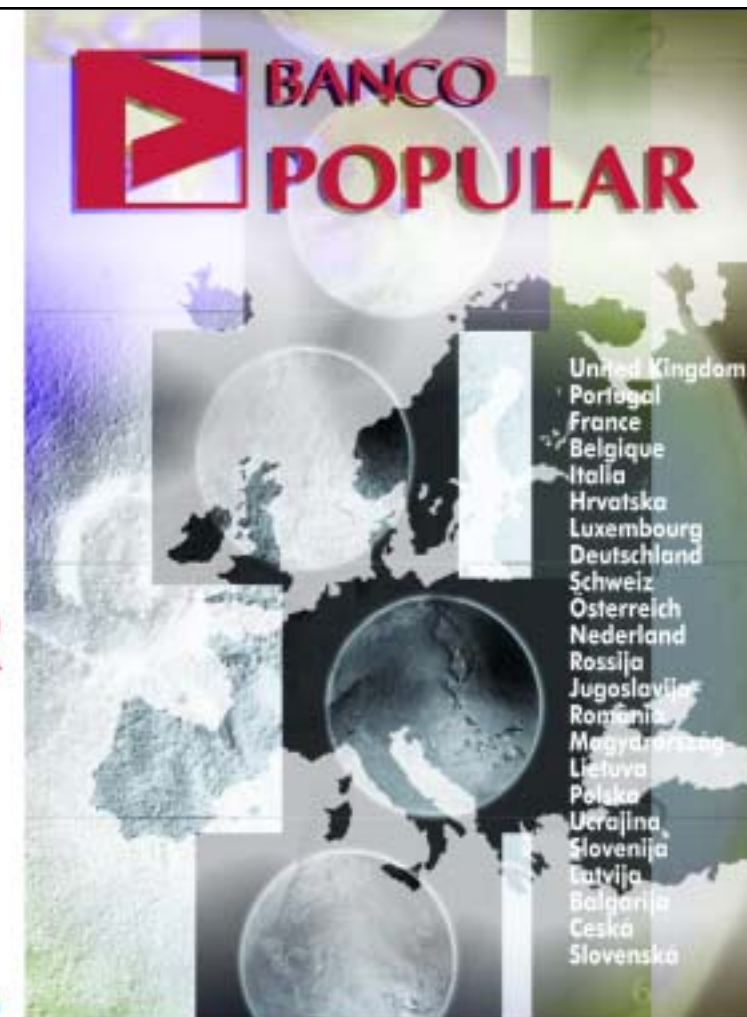
El Centro de Promoción de Negocios del COPCA en Londres inició su actividad en el año 1989 y está ubicado en el barrio financiero de la ciudad, en un edificio que data del año 1610. Desde Londres, la oficina cubre todo el territorio británico.

Para más información, pueden ponerse en contacto con el Área de Europa del COPCA llamando al teléfono 934 849 615 o bien a través del correo electrónico: europa@copca.com, así como consultando nuestra página web: www.copca.com.

Victoria Sáenz Mora  
Consultora del mercado del Reino Unido

en **EUROPA**, con  
**GRUPO**  
**BANCO POPULAR**

[exportcredit@bancopopular.es](mailto:exportcredit@bancopopular.es)



# difícil reconstrucción

Aunque parezca un contrasentido, todo conduce a indicar que a los norteamericanos les ha sido más fácil ganar la guerra que gestionar la paz. Y esa paz pasa inexorablemente por dotar al país de un sistema político que acepten tanto los kurdos como los árabes y los sunitas como los chiítas, así como una reconstrucción de las infraestructuras destrizadas por la guerra que aseguren un crecimiento económico acorde con el enorme potencial del país.

La ventaja de Irak, a diferencia de lo que le ha sucedido a Afganistán, es su riqueza. Posee grandes reservas de petróleo, tiene dos ríos –Tigris y Éufrates– que le aseguran el abastecimiento de agua y población suficiente para sacar adelante un país que, eso sí, está exhausto después de tantas guerras y tanta represión por parte de un régimen tan despótico como el de Sadam Hussein.

Esa difícil y laboriosa reconstrucción, a la espera de que se organice política y administrativamente el país, está en manos de EEUU, lo que ha levantado no pocas suspicacias, a pesar de la última Resolución del Consejo de Seguridad de la ONU legitimando el proceso de reconstrucción tal y como se está produciendo. Pero lo cierto es que, a día de hoy, y a la espera de que se pueda celebrar una Conferencia de Donantes para recaudar dinero suficiente y encarar con un mínimo de garantías la reconstrucción, el único país que ha puesto dinero encima de la mesa ha sido la Administración Bush. Teniendo en cuenta las buenas relaciones entre Madrid y Washington, y el sólido apoyo que prestó Aznar, contra viento y marea, durante la guerra al Gobierno estadounidense, muchos empresarios, políticos y medios de comunicación españoles quisieron ver ahí una oportunidad de negocio que por el momento no se ha confirmado.

## El Comisionado

Ese inesperado e inusitado interés de las empresas españolas se vio en parte alentado por el propio Gobierno español. Ya el día 6 de abril, la Comisión Delegada para Situaciones de Crisis adoptó una propuesta del propio presi-

dente Aznar para crear un Comisionado del Gobierno español para la reconstrucción de Irak. Comisionado que se creó a las pocas semanas con la aprobación del Real Decreto 462/2003. En el mismo se establecía un claro objetivo: “impulsar la participación de España en las tareas de reconstrucción de Irak”, para lo que se preveía coordinar la interlocución con las autoridades internacionales que participasen en dicha empresa. Ahora bien, el secretario de Estado de

**La ventaja de Irak, a diferencia de Afganistán, es su riqueza: posee grandes reservas de petróleo y los ríos Tigris y Éufrates le aseguran el abastecimiento de agua**

Comercio, Juan Costa, reconoció que esas expectativas de poder participar son, a corto plazo, complicadas y a medio y largo plazo “buenas”, según reconoció en una reunión con representantes de las Cámaras de Comercio. Se trata de una opinión compartida por el secretario técnico del Comité de Cooperación Empresarial Hispano-Iraquí, Fernando Ramos, quien reconoce que en Irak son pocas las organizaciones y las instituciones que funcionan. “Sin ir más lejos, nuestra sede está destruida”, señala. Con lo que, hasta la fecha, lo único que puede hacerse es “orientar a aquellos empresarios que se han interesado por las oportunidades

de negocio”. Aun así, Ramos reconoce, sin dar nombres, que ya hay empresas españolas que han conseguido los primeros acuerdos.

Pero éstas serían la excepción. En realidad, ha sido una bola a la que los medios de comunicación han dado una resonancia que no se corresponde con la realidad. Al menos eso es lo que opina Anwar Zibaoui, responsable del área del Mediterráneo y de los países árabes de la Cámara de Barcelona. Zibaoui afirma que, de momento, las empresas lo que sí pueden hacer es presentar los proyectos a los que optan, pero que “no será hasta finales de año” cuando se tomarán las primeras decisiones al respecto.

No es de extrañar en un país completamente devastado. Por eso, muchos entienden que una buena manera de penetrar es implantarse en los países vecinos. Además, “parte de los contratos serán adjudicados a empresas de capital árabe, kuwaitíes y jordanas”, señala Emilio Carmona, director del área de internacional del Consejo Superior de Cámaras, “por eso es oportuno estudiar la posibilidad de llegar a cuerdos con estas empresas de los países vecinos, como posible vía de penetración, tanto en materia de proyectos como de venta de mercancías”.

## ¿Ventaja española?

Pero hay una pregunta que todo el mundo se hace. ¿Tienen las empresas españolas más opciones que las de países como Francia y Alemania? Zibaoui entiende que no necesariamente. Por su parte, Alexandre Muns, profesor de Economía Internacional en la Escola Superior de Comerç Internacional y autor de *USA, Quo Vadis*, entiende que

será difícil saberlo, aunque no sería de extrañar la siguiente hipótesis: que el Departamento de Estado o el de Defensa insinuasen a las empresas adjudicatarias qué empresas y de qué nacionalidad deberían de recibir alguna subcontrata.

De hecho, las declaraciones que en su día realizó en España el gobernador de Florida, Jeb Bush (hermano del presidente norteamericano), alientan este tipo de suposiciones. Recordemos que a su paso por Madrid y Barcelona, en un viaje que buscaba reforzar las relaciones económicas bilaterales, afirmó categóricamente y públicamente las buenas perspectivas que se vislumbraban en el

horizonte para las empresas españolas en Irak. Claro que, en ese mismo viaje también habló de la “República” (*sic*) española durante uno de sus discursos oficiales.

## Más información:

[www.gao.gov/new.items/d03792r.pdf](http://www.gao.gov/new.items/d03792r.pdf)  
[www.mcx.es/irak/index.htm](http://www.mcx.es/irak/index.htm)  
[www.mde.es/mde/infoad/comisionado.htm](http://www.mde.es/mde/infoad/comisionado.htm)  
[www.usaid.gov/](http://www.usaid.gov/)

Así las cosas, lo único cierto hasta la fecha es que la ocupación anglo-norteamericana ya ha sido sancionada por el Consejo de Seguridad. Y que durante

los próximos meses, Washington sólo deberá informar al Consejo de cómo va la reconstrucción. De aquí a un año se evaluará el trabajo realizado. Mientras, a través de la USAID (ver cuadro) y con el dinero que se recaude con la venta del petróleo una vez finalizado el embargo y el programa “petróleo por alimentos”, los ocupantes darán los primeros pasos hacia la normalización de un país que tiene todas las papeletas para liderar una región estratégica y, hasta la fecha, igualmente inestable.

Sira Abenoza  
Pelayo Corella



## ¿Qué es la USAID?

La Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID, en sus siglas en inglés) es un ente federal independiente responsable de administrar la asistencia económica y la ayuda humanitaria de Estados Unidos en el exterior. Creada en 1961 por el presidente Kennedy, tuvo como antecedentes el famoso Plan

Marshall y el Programa Punto Cuarto de la Administración Truman.

La legislación estadounidense establecía que las empresas beneficiarias de los contratos de reconstrucción que se pagasen con fondos de la USAID debían ser norteamericanas, pero las suspicacias despertadas en la comunidad

internacional sobre las verdaderas razones de esta guerra llevaron al Gobierno de Bush a introducir una importante reforma: a partir de enero de este año, empresas no estadounidenses están autorizadas a pujar por las subcontratas.

# standby letter of credit, ¿un crédito o una garantía?

El crédito documentario, como ningún otro medio de pago, vela por los intereses de las partes, haciendo viables las operaciones. El beneficiario ve garantizado el cobro por una entidad financiera, si cumple las condiciones exigidas. El ordenante se asegura de no efectuar el pago si no recibe todos los documentos exigidos.

Así pues, en el crédito documentario la intervención directa de las entidades financieras (bancos), garantizando el pago (banco emisor), comunicando y comprobando la autenticidad del crédito (banco avisador) y añadiendo un compromiso adicional al asumido por el emisor (banco confirmador), posibilita las transacciones comerciales y contribuye al buen fin de los contratos que las regulan.

El crédito documentario un medio de pago habitual, seguro y extendido, utilizándose y admitiéndose en casi todos los países del mundo

Las reglas y usos uniformes de la Cámara de Comercio Internacional hacen posible una interpretación uniforme de las distintas situaciones posibles. Los formatos están estandarizados y su transmisión se realiza por medios informáticos seguros (Swift). Los bancos disponemos de departamentos especializados, con personas experimentadas que aseguran un tratamiento profesional y de calidad, asesorando a nuestros clientes en cuantos aspectos sean necesarios.

Estas características hacen del crédito documentario un medio de pago habitual, seguro y extendido, utilizándose y admitiéndose en casi todos los países del mundo.

El Crédito Documentario Standby participa de todas estas características, si bien posee aspectos diferenciadores propios: no asegura el pago de una operación comercial o de prestación de servicios, sino que garantiza la ejecución de

los contratos o de las obligaciones contraídas, garantizando el cobro de los importes establecidos en caso de incumplimiento.

Su finalidad es cubrir una contingencia, por lo que, si las partes cumplen con sus compromisos contractuales, su fin sería no utilizarse (cancelación sin utilizar). Sus características formales (intervinientes, actuaciones, forma de utilización, vencimiento, pago...) son las del crédito documentario, si bien su objeto, cubrir un eventual incumplimiento, son propios de una garantía.

Asegurarse de la devolución de las cantidades entregadas a cuenta (si no se recibe la mercancía o servicio contratados), asegurarse el cobro de los posibles impagos en los suministros sucesivos de mercancía, recibir indemnizaciones por falta de calidad o por demoras en la entrega de mercancías, asegurarse de la concesión de facilidades crediticias en entidades bancarias extranjeras, conseguir la emisión de garantías locales por bancos extranjeros, son algunas de las posibilidades de cobertura que ofrecen tanto los Créditos Documentarios Standby como las garantías.

Por tanto, las Garantías y los Créditos Documentarios Standby ofrecen soluciones distintas a una misma necesidad (garantizar el cumplimiento de los compromisos contractuales), si bien podemos observar que se está produciendo un uso cada vez mayor de los Créditos Documentarios Standby.

Las razones de este paulatino aumento en el uso de los Créditos Documentarios Standby, las encontramos en la imposición norteamericana de esta operativa y el efecto generalizador que ello produce. Existen otros aspectos que condicionan su uso, como puede ser la facilidad de tratamiento informático

estandarizado por los departamentos de operaciones documentarias y, sobre todo, la claridad en la interpretación/ejecución que ofrecen al someterse a la RUU de la Cámara de Comercio Internacional, en lugar de la legislación particular de los países, como hacen las garantías.

Como casi siempre, para hacer posible

Las razones de este paulatino aumento en el uso de los Créditos Documentarios Standby, las encontramos en la imposición norteamericana de esta operativa y el efecto generalizador que ello produce

la operación principal –compraventa de mercancías o prestación de servicios– conviene, cubiertos los intereses particulares, adaptar la operativa a los usos de los distintos países utilizando los medios de pago y de cobertura apropiados en cada caso. Elegir un crédito documentario Standby o una garantía para cubrir eventuales contingencias vendrá determinado por el tipo de operación, países, intervinientes, etc. Conviene, si fuera necesario, asesorarse en el departamento especializado de las entidades financieras donde se encontrarán personas experimentadas dispuestas a ayudar para hallar la solución más apropiada en cada caso.

Félix García García  
Banco Popular Español S.A.  
Créditos Documentarios y Swift

## las empresas españolas reafirman su interés por marruecos

A pesar de los atentados producidos el pasado mes de mayo en Casablanca, las empresas españolas no dejan de apostar por este importante socio comercial. Los empresarios confían en que se trata de un hecho puntual y no temen por posibles nuevos incidentes en el futuro.

De hecho, varios industriales coinciden en declarar que, en todo caso, fueron los años de tensión política entre los dos países, y conflictos como el del Perejil, los que pudieron dificultar las relaciones económicas.

Joan Canals, presidente de Pulligan, una de las grandes empresas textiles españolas implantadas en Marruecos, reconoce que están ampliando su fábrica en el país y que no tiene noticias de ninguna industria que haya detenido sus proyectos a causa del atentado.

La iniciativa de muchos empresarios que decidieron trasladar a Marruecos parte importante de su producción ha hecho de España el tercer país en inversiones extranjeras, por detrás de Francia y Portugal, con un total de más de 900 compañías instaladas en suelo marroquí.

A su vez, las relaciones comerciales con el reino alauita son también muy importantes, siendo la balanza comercial de signo positivo para España, gracias a las exportaciones de materiales textiles y productos químicos principalmente.

Dentro de España, Catalunya es la Comunidad Autónoma

que tiene un vínculo más fuerte con Marruecos, teniendo en cuenta que, por un lado, concentra el 30 % del total de intercambio comercial y que acoge al 65 % de los 250.000 inmigrantes marroquíes residentes en nuestro país.

Por todo ello, la Cámara de Comercio de Barcelona, junto con otras entidades, entiende que ahora lo más importante es dar soporte al desarrollo del país impulsando la creación de marcos estables de cooperación, que fomenten la actuación de los agentes económicos y sociales de ambos países. Y es que, la modernización de Marruecos, según la Cámara, beneficia también a España.

En todo caso, tal y como indica un estudio económico realizado por el Instituto Elcano, no hay que sufrir por una regresión significativa en Marruecos, ya que los efectos económicos de los atentados van a ser reducidos por tres motivos. En primer lugar, los problemas en la balanza por cuenta corriente serán breves, ya que gracias a las remesas de los emigrantes, Marruecos goza de un superávit en la balanza corriente de más de 9.300 MEUR. El descenso en el turismo tampoco va a suponer un revés grave puesto que este sector sólo representa un 5,9 % del PIB. Y por último, la capacidad de los funcionarios marroquíes es suficiente como para evitar las tensiones económicas asociadas a la incertidumbre.

S. A.

# Savino Del Bene

desde cualquier lugar a todo el mundo

- Red mundial con 70 oficinas propias
- Transporte aéreo y marítimo. IATA, NVOCC, IMO
- Servicios de aduana, almacén y seguros

Mallorca, 264 E  
08008 BARCELONA (España)  
Tel. +34 93 215 62 26 - Fax +34 93 467 76 75  
savinodelbene.bcn@sdb.es  
www.sdb.es

TRANSPORTES INTERNACIONALES  
AGENCIA MARITIMA

# exportar en tiempos difíciles

Cuando la mar no está en calma, no hay quien la navegue. En la era global, la mayoría de guerras y conflictos inciden, de un modo u otro, en todo el planeta. Y uno de los primeros elementos afectados es el comercio internacional, a menudo el único nexo de unión entre países.

De cómo pueden, o deben, navegar los buques que llevan y traen mercancías de un confin del mundo al otro hablaron los tres ponentes del último Desayuno de la Cambra: Jordi Forné, director general del Grupo Transcoma; Francisco Ferrer, director de Agenmar, y Oriol Batlle, director comercial de Batlle Seguros.

Forné, que ha tenido que lidiar con no pocas guerras durante los últimos treinta años, dividió los efectos de los conflictos sobre el comercio en tres fases. La primera, el preconflicto, que provoca una subida en los precios de flete, debido a la inclusión de las primas de riesgo. La segunda, durante el conflicto, cuando la mayoría de agentes posponen las transacciones a destinos peligrosos, pero los que ya tienen contenedores a medio camino deben solucionarlo como puedan. Si el barco se encuentra en el puerto del país conflictivo, éste intentará escapar como pueda. Si, por el contrario, las mercancías están en camino, el buque podrá desviar su trayectoria hacia puerto seguro. Luego será el cliente quien deberá desplazarse a ese puerto alternativo para recoger su compra.

La tercera y última fase, el posconflicto. Es el momento en el que se restablece paulatinamente la normalidad. El número de transbordos disminuye, los buques dejan de viajar con sobrecarga, los precios antes multiplicados se divi-

den... Pero ante todo, en estos casos, Forné recomienda que "lo más importante es escoger bien el transitario con el que trabajar". En cambio, para el contexto actual, la posguerra de Irak, su consejo es otro, "esperar y pensar en las oportunidades de negocio que se generarán en los países vecinos: Siria, Turquía...".

Por su parte, Francisco Ferrer centró su explicación en otro desastre todavía muy presente, el 11 de Septiembre. A partir del atentado, las importaciones de EEUU por vía marítima se vieron sometidas a nuevas normativas. Por un lado, el Container Security Initiative no permite que ningún contenedor sea embarcado sin previa inspección a fondo por parte del personal estadounidense competente en el puerto de carga.

La Regla 24 horas, a su vez, obliga a armadores o consignatarios a comunicar electrónicamente los manifiestos de carga de mercancías con destino a EEUU 24 horas antes del embarque. De esta manera, el personal de la aduana puede determinar con mayor facilidad los contenedores potencialmente peligrosos.

El Advance Manifest Rule, por último, estipula la información que hay que remitir a la Aduana de EEUU 72 horas antes de la salida de un buque. Ferrer recomienda "a las compañías que se dispongan a vender a ese país, que se

informen debidamente de la documentación que tienen que mandar, ya que el incumplimiento de la normativa supone multas de, como mínimo, 5.000 USD" (ver [www.customs.gov](http://www.customs.gov)). En lo que se refiere a los seguros de exportación, Oriol Batlle explicó que hay una serie de países que no se cubren debido a su alto índice de riesgo. "Una sorpresa será probablemente Italia", apuntó Batlle, "que, a este ritmo, ninguna compañía querrá asegurar". Estos coeficientes de riesgo determinan el precio de los seguros. Las compañías deberían informar a sus clientes de las variaciones de índices que puedan afectarles, pero debido a su rápida posibilidad de modificación, no lo hacen. Por ello, al cliente no tiene que sorprenderle una variación en el precio acordado sin previo aviso.

De hecho, la compañía que se decida a vender a un nivel internacional, tiene que estar preparada para todo tipo de sorpresas. De ahí la importancia de trabajar con proveedores que sean capaces de amortiguar éste y otros contratiempos. Los tres ponentes lo ratifican y coinciden al afirmar que "un buen transitario puede ofrecer una ventaja competitiva respecto de la competencia y una comodidad para el comprador, factores que ayudan a fidelizar a los clientes".

Sira Abenoza

## francia y alemania ponen trabas al transporte terrestre

En el contexto de una UE debilitada por los continuos roces, entre otros, en materia de política exterior común, Alemania y Francia han propuesto implantar una tasa que grave a los camiones que circulen por sus autopistas. Esta medida supone una importante traba para la libre circulación de mercancías, cargando al transporte terrestre un peso que significaría una desventaja comparativa considerable con respecto a la alternativa marítima o ferroviaria.

Las exportaciones españolas a los países de la UE, exceptuando Portugal, país para el que no afectaría la medida, suman el 61 % del total de las ventas. De dicha cantidad, un 56 % del valor viaja por carretera, siendo Francia y Alemania los principales destinos. De esta manera -tal y como apuntan las Cámaras de Comercio, que no entienden esta propuesta uni-

lateral-, la medida que pretenden adoptar estos dos países incidiría directamente en la inflación y la competitividad de los productos españoles.

A pesar de que el Gobierno manifestó públicamente sus reservas, hay que recordar que España es uno de los países de la UE que ha optado por el peaje para financiar sus infraestructuras. Ésta es una política a la que, de hecho, cada vez se suman más países de la Unión en aras de la reducción del déficit público. Ante tal situación, la Comisión Europea está trabajando una propuesta de Directiva sobre el pago por uso de infraestructuras. El Gobierno español, por su parte, ya ha dejado claro que se niega a cualquier tipo de "financiación cruzada", es decir que prevea la construcción de vías alternativas a partir de los fondos recaudados.

## las relaciones entre china y tarragona ya superan los 53 meur

China es el séptimo país por número de ventas en España, y Catalunya la Comunidad Autónoma que más productos compra al gigante asiático. Según la Cámara de Tarragona, que tiene una delegación en el país asiático y que recientemente ha presentado los datos sobre las relaciones económicas bilaterales, en 2002 las empresas de su demarcación llevaron a cabo un total de ventas que significaba un 0,4 % de sus exportaciones, y compraron por valor de un 0,8 % de la suma de sus importaciones. El primer sector de importación,

con diferencia, es el de materias plásticas. Las exportaciones, por su lado, se concentran principalmente en la automoción. Para el año que viene, las previsiones no son muy halagüeñas. La alarma provocada por la neumonía asiática añade incertidumbre al panorama comercial. Teniendo en cuenta que otros países europeos, principales socios comerciales de Tarragona, importan muchos productos de China, las consecuencias económicas del estancamiento comercial chino hacia el exterior afectarán a esta provincia catalana más de lo esperado.

## Formación de directivos para la gestión internacional



Escuela Superior de Comercio Internacional

### Programas de formación continua MASTER

#### Master of International Business, M.I.B. Executive

Proporciona las habilidades que permitirán gestionar los diferentes aspectos económicos, sociales y culturales del nuevo escenario internacional.

- 500 horas lectivas (Septiembre-Julio).
- Sesiones viernes tarde y sábado mañana.

### POSTGRADOS

#### Curso Superior de Comercio Internacional

Proporciona una formación general, amplia y práctica para el departamento de comercio exterior de la empresa.

- 270 horas lectivas (Octubre-Junio).
- Sesiones martes, miércoles y jueves tarde.

#### Dirección Comercial Internacional Avanzada

Forma expertos en la planificación, gestión y control de la actividad comercial de la empresa con negocio internacional.

- 220 horas lectivas (Noviembre-Mayo).
- Sesiones viernes tarde y sábado mañana.



Teléfono 900 122 630  
Passeig Pujades, 1 - 08003 Barcelona  
[esci@esci.es](mailto:esci@esci.es) - [www.esci.es](http://www.esci.es)  
Escuela Superior de Comercio Internacional

¿150 Kg. en 3 h.  
a Leeds (UK)?

Sí, ¡Garantizado!

¿Hoy mismo 80 Kg.  
a Ohio (USA)?

JUST IN CASE  
TRANSPORTE EXTRA URGENTE

Tel. 90 22 24 365  
Horas    Dias

[www.jicsolutions.com](http://www.jicsolutions.com)

## domiciliación aduanera y despacho de mercancías

La rapidez en la entrega de las mercancías es un factor importante para determinar la competitividad de las empresas. Uno de los sistemas de agilización de este proceso es el despacho aduanero en la propia fábrica. La Cámara de Girona, en colaboración con la Dependencia Provincial de Aduanas e Impuestos Especiales y el Consejo de Usuarios del Transporte en Catalunya organizó una jornada informativa sobre este instrumento.

Para disponer de un despacho en factoría es necesario que la actividad exportadora sea una práctica habitual dentro de la empresa, y que supere los 3 MEUR anuales. A la vez, los sistemas de gestión y contabilidad han de adecuarse a los de inspección y control de la autoridad aduanera. De todos modos, en un futuro se espera que toda empresa pueda beneficiarse de esta herramienta, independientemente de su volumen de exportación.



## exporta ha congregado a más de 6.300 profesionales

La cuarta edición de Exporta ha reunido a 85 expositores de un amplio panorama de servicios y ha recibido la visita de más de 6.300 profesionales. Estados Unidos, Francia, Suecia, Letonia, Alemania, Dinamarca, Lituania y Canadá han sido los países que más información han demandado. Se han llevado a cabo más de 1.600 entrevistas y, de nuevo, los talleres

de trabajo han sido uno de los grandes éxitos del evento. La novedad de la presente edición ha sido una mesa redonda, "¿Quiere todas las respuestas?", que ha tenido como objetivo resolver las inquietudes de las empresas que inician su aventura internacional.

## webs de interés

Es tanta la información que inunda la red que, a veces, es difícil dar con el artículo o la información deseada o adecuada. El *Noticiari* quiere con esta sección dar a conocer páginas web o artículos digitales que, por su interés o actualidad, son de obligada lectura y/o consulta.

<http://www.ukinspain.com>

La Sección Comercial de la Embajada británica en Madrid, junto con los Consulados del Reino Unido en Barcelona, Bilbao, Málaga y Las Palmas, ofrece asesoramiento práctico y colaboración tanto a empresas británicas como españolas y fomenta los intercambios económicos entre España y el Reino Unido.

El Gobierno británico pone a disposición de las empresas españolas un servicio gratuito de búsqueda de nuevos proveedores, con un listado actualizado de más de 50.000 compañías británicas.

<http://www.realinstitutoelcano.org/default.asp>

Primeras lecturas de los atentados en Casablanca (20/5/2003) por Javier Jordán. En los ataques terroristas producidos, supuestamente, por la red Al Qaeda en Casablanca, la novedad se encuentra en el país donde se han perpetrado y en los objetivos elegidos. Este análisis interpreta el significado de la operación terrorista y expone las consecuencias que dichos atentados pueden tener sobre los dos países vecinos.



<http://www.asiared.com>

Asiared es una revista electrónica que informa sobre la actualidad económica, política y cultural de los distintos países asiáticos. Si desea obtener una amplia información sobre la neumonía asiática, aquí cuenta con una serie de artículos sobre el tema: "Una neumonía de características chinas"; "La neumonía atípica, desde la perspectiva de un ciudadano de Hong Kong" o "SARS: China reconoce que tiene un problema".

<http://www.export911.com>

Export911 es una página web destinada a los agentes del comercio internacional. En ella se pueden encontrar desde consejos sobre cómo diseñar un departamento de exportación, hasta información detallada sobre temas técnicos: incoterms, códigos de barras... Una herramienta potente que intenta dar respuesta a cualquier duda que le pueda surgir a una empresa que se disponga a exportar.

## Promoción

### Misiones directas

<b>EEUU</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>14 AL 20 DE SEPTIEMBRE</b> Barcelona Multisectorial Elisabet Coll-Vinent (tel. 934 169 377) (ecollvinent@mail.cambrabcn.es)
<b>SUDÁFRICA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>14 AL 19 DE SEPTIEMBRE</b> Reus, Tarragona, Tortosa y Valls Multisectorial Sandra Masip (tel. 977 338 080) (smasip@cambrascats.es)
<b>EEUU (LOS ANGELES)</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>14 AL 20 DE SEPTIEMBRE</b> Tortosa, Reus, Valls Multisectorial Pilar Bellaubi (tel. 977 441 537) (pbellaubi@cambrascats.es)
<b>PORTUGAL</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>27 SEPTIEMBRE AL 3 DE OCTUBRE</b> Sabadell, Terrassa, Manresa Multisectorial Mònica Espinós (tel. 937 451 263) (mespinos@cambrasabadell.org)
<b>ARGELIA, MARRUECOS</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>SEGUNDA QUINCENA DE SEPTIEMBRE</b> Tarragona Multisectorial Robert Barros (tel. 977 219 676) (rbarros@cambrascats.es)
<b>IRÁN, EAU</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>26 SEPTIEMBRE AL 2 DE OCTUBRE</b> Sabadell, Terrassa, Manresa Multisectorial Vicenc Vicente (tel. 937 451 263) (vvicente@cambrasabadell.org)
<b>ARGELIA, MARRUECOS</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>27 DE SEPTIEMBRE AL 4 DE OCTUBRE</b> Manresa Multisectorial Jaume Ferrer (tel. 938 724 222) (jferrer@cambrascats.es)
<b>CHILE, PERÚ</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>27 DE SEPTIEMBRE AL 4 DE OCTUBRE</b> Girona Multisectorial Narcís Puigvert (tel. 972 418 514) (npuigvert@cambrascats.es)
<b>ITALIA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>29 DE SEPTIEMBRE AL 3 DE OCTUBRE</b> Terrassa, Manresa, Sabadell Multisectorial (especialmente nuevas exportadoras) Enric Vila (tel. 937 339 833) (evila@cambrascats.es)
<b>ARGELIA, MARRUECOS</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>3 AL 10 DE OCTUBRE</b> Girona Multisectorial Jordi Baqué (tel. 972 418 515) (ccgpe@cambrascats.es)
<b>GRECIA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>5 AL 10 DE OCTUBRE</b> Tortosa Multisectorial M. Pilar Bellaubi (tel. 977 441 537) (pbellaubi@cambrascats.es)

<b>HUNGRÍA, REP. CHECA, POLONIA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>5 AL 11 DE OCTUBRE</b> Girona Multisectorial Maribel Martínez (tel. 972 418 517) (maribelm@cambrascats.es)
<b>RUMANÍA, BULGARIA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>5 AL 11 DE OCTUBRE</b> Lleida Multisectorial Joan Panadès (tel. 973 236 161) (jpanades@cambrascats.es)
<b>JAPÓN Y COREA DEL SUR</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>13 AL 24 DE OCTUBRE</b> Barcelona Bienes de equipo Jaume Almirall (tel. 934 169 380) (jalmirall@mail.cambrabcn.es)
<b>EEUU</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>19 AL 24 DE OCTUBRE</b> Barcelona Nuevas tecnologías Elisabet Coll-Vinent (tel. 934 169 377) (ecollvinent@mail.cambrabcn.es)
<b>TURQUÍA, GRECIA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>19 AL 24 DE OCTUBRE</b> Terrassa, Manresa, Sabadell Multisectorial Anna Pajaron (tel. 937 339 833) (apajaron@cambrascats.es)
<b>TÚNEZ, MARRUECOS</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>19 AL 25 DE OCTUBRE</b> Lleida Multisectorial Joan Panadès (tel. 973 236 161) (jpanades@cambrascats.es)
<b>PERÚ, CHILE</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>19 AL 26 DE OCTUBRE</b> Reus, Tarragona, Tortosa y Valls Multisectorial Sandra Masip (tel. 977 338 080) (smasip@cambrascats.es)
<b>FEDERACIÓN RUSA</b> Cámara: Sector: Contacto:	<b>20 AL 24 DE OCTUBRE</b> Girona Multisectorial Jordi Baqué (tel. 972 418 515) (ccgpe@cambrascats.es)

## Visitas a ferias

<b>CONCRETA</b> Lugar: Sector: Organiza: Contacto:	<b>22-26 OCTUBRE</b> Oporto (Portugal) Cosntrucción Cámara de Sabadell Beatriz Melgar (tel. 937 451 263) (bmelgar@cambrasabadell.org)
--	--

## Encuentros empresariales

<b>ENCUENTRO EMPRESARIAL EN COLONIA</b> Lugar: Sector: Organiza: Contacto:	<b>13 Y 14 DE OCTUBRE</b> Colonia Alimentación, maquinaria y accesorios de envase y embalaje Cámara de Comercio de Barcelona Paola Cobos (tel. 934 169 383) (pcobos@mail.cambrabcn.es)
--	---

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.

### República Trinidad y Tobago – Carreteras:

En el Programa Nacional de Carreteras se invita a la presentación de ofertas para la rehabilitación y reconstrucción de puentes y carreteras principales, así como también la expansión de las mismas. La fecha límite para la presentación de ofertas es el 31 de julio de 2003. La persona de contacto es: Program Director. Program Implementation Unit. National Highway Program. Ministry of Works and Transports. Level 1 Plaza Espermaria, 36 Henry St. Port of Spain, Trinidad and Tobago. Tel.: (868) 625-9415, 625-9417, 627-8345 / Fax: (868) 623-5681. N° de convocatoria: IDB159-607/03.

### República Dominicana – Agricultura:

En el marco del Proyecto de Apoyo a la Transición Competitiva Agroalimentaria se invita a la presentación de ofertas en servicios de consultorías, obras civiles, adquisiciones de equipos y servicios. La fecha límite para la presentación de dichas ofertas no ha sido especificada. La agencia de contacto es: Consejo Nacional de Agricultura. Avda. Bolívar n° 241 Esq. Calle General Castillo. Edif. Bienvenida. Apdo. 3 A. Santo Domingo, República Dominicana. Tel.: (809) 286 – 0065 / Fax: (809) 535- 1697 / c/e: consejo@cna.gov.do. N° de convocatoria: IDB121-604/03.

### Paraguay – Construcción:

En el marco del Programa de Fortalecimiento de la Reforma Educativa en Educación Básica, se invita a empresas constructoras y/o consorcios de las mismas para participar en la ejecución de obras civiles: construcciones nuevas, reparaciones, ampliaciones en los departamentos de central y demás. La fecha límite para la presentación de ofertas es el 14 de julio de 2003. La agencia de contacto es: Convenio Préstamo MEC/BID 1254/OC- PR. Programa de Fortalecimiento de la Reforma Educativa en la Educación Escolar Básica. Calle Nuestra Señora de la Asunción 661. Asunción, Paraguay. Tel./Fax: (595-21) 452-380 /2. N° convocatoria: IDB158-607/03.

### Guatemala – Suministro y saneamiento de agua:

El Municipio de Ipala invita a presentar ofertas para la construcción de obra: acueductos, alcantarillado y planta de tratamiento de Ipala. La fecha límite para la presentación de ofertas es el 15 de julio de 2003. Para información adicional contactar con: Instituto de Fomento Municipal. 8ª calle 1-66 zona 9. Guatemala, Guatemala. Tel.: (502)336-8100 Ext. 1205. N° de convocatoria: IDB160-607/03.

### Perú – Tecnologías de la información:

Adquisición de ordenadores, impresoras, escáneres, estaciones gráficas para actividades de cartografía y servidores para al sede Central del Proyecto Especial Titulación de Tierras y Catastro Rural del Ministerio de Agricultura. La fecha límite para la presentación de ofertas es el 11 de julio de 2003. La agencia de contacto es: Proyecto Especial Titulación de Tierras y Catastro Rural. Jirón Cahuide, 805. Lima11, Perú. Tel.: (51-1)265 7228 Anexo 133. Fax: (51-1) 471-4659. c/e: 00LPI2003@pett.gob.pe. N° de convocatoria: IDB175-608/03.

### República Dominicana – Tecnologías de la información:

Adquisición de los softwares y equipos requeridos para el fortalecimiento institucional de la Secretaría del Estado de Trabajo. La fecha límite para la presentación de ofertas es el 21 de julio de 2003. La agencia de contacto es: Secretaría de Estado de Trabajo. Oficina UTE, 4ª planta. Attn: José Luis Polanco, Coordinador Proyecto BID-SET. Av. Jiménez Moya, Centro de los Héroes, La Feria. Santo Domingo, República Dominicana. Tel.: (809) 535 4404 Ext.2314. Fax: (809) 5331548. c/e: licitación\_diset1183@set.gov.do. N° de convocatoria: IDB178-608/03.

### Seminario sobre oportunidades de negocio en América Latina con el Banco Interamericano de Desarrollo. 25 de junio de 2003. Barcelona. Casa Llotja de Mar

La Cámara de Comercio de Barcelona, en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tiene previsto organizar un seminario sobre las oportunidades de negocio que ofrecen los contratos financiados por este organismo internacional. El seminario, que se celebrará el próximo 25 de junio en Barcelona (Casa Llotja de Mar, Avenida de Isabel II, 1), contará con la presencia de expertos del BID que informarán sobre cómo participar en licitaciones internacionales de suministro de bienes, obras civiles y servicios de consultoría, derivadas de programas de desarrollo puestos en marcha por este organismo.

También se presentarán las formas de acceder a los fondos fiduciarios financiados por el Gobierno español, así como los instrumentos de apoyo a la inversión extranjera en América Latina que ofrece el BID. Al final del seminario se incluirá la posibilidad de entrevistarse personalmente con los expertos del Banco. Para inscribirse, deben llamar al tel. 902 448 448. Para consultas sobre los objetivos, el contenido y los ponentes, pueden ponerse en contacto con Ana Alós (tel.: 934 169 368, c/e: aalos@mail.cambrabcn.es).



Reglamento (CE) n° 774/2003 de la Comisión, de 5 de mayo de 2003, relativo a la expedición de los certificados de importación de los productos del sector de la carne de ovino y caprino al amparo de los contingentes arancelarios del GATT/OMC no específicos por países para el segundo trimestre de 2003. DOCE n° L 112 de 6/5/2003.

Reglamento (CE) n° 778/2003 del Consejo, de 6 de mayo de 2003, por el que se modifican la Decisión n° 283/2000/CECA de la Comisión y los Reglamentos (CE) n° 584/96, (CE) n° 763/2000 y (CE) n° 1514/2002 del Consejo en lo que se refiere a las medidas antidumping aplicables a determinadas bobinas laminadas en caliente y a determinados accesorios de tubería, de hierro o de acero. DOCE n° L 114 de 8/5/2003.

Reglamento (CE) n° 780/2003 de la Comisión, de 7 de mayo de 2003, por el que se abre y gestiona un contingente arancelario de carne de vacuno congelada del código NC 0202 y productos del código NC 02062991 (del 1 de julio de 2003 al 30 de junio de 2004). DOCE n° L 114 de 8/5/2003.

Reglamento (CE) n° 781/2003 de la Comisión, de 7 de mayo de 2003, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de alcohol furfurílico originarias de la República Popular China. DOCE n° L 114 de 8/5/2003.

Reglamento (CE) n° 787/2003 de la Comisión, de 8 de mayo de 2003, que modifica el Reglamento (CE) n° 2535/2001 por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) n° 1255/1999 del Consejo en lo que se refiere al régimen de importación de leche y productos lácteos y a la apertura de contingentes arancelarios, y establece excepciones a dicho Reglamento. DOCE n° L 115 de 9/5/2003.

Reglamento (CE) n° 788/2003 de la Comisión, de 8 de mayo de 2003, por el que se establecen disposiciones de aplicación de la Decisión 2003/299/CE del Consejo para las concesiones comunitarias en forma de contingentes arancelarios de determinados productos del sector de los cereales originarios de la República Eslovaca y por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 2809/2000. DOCE n° L 115 de 9/5/2003.

Reglamento (CE) n° 803/2003 de la Comisión, de 8 de abril de 2003, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 2368/2002 del Consejo por el que se aplica el sistema de certificación del Proceso de Kimberley para el comercio internacional de diamantes en bruto. DOCE n° L 115 de 9/5/2003.

Reglamento (CE) n° 814/2003 del Consejo, de 8 de mayo de 2003, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 2501/2001, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004. DOCE n° L 116 de 13/5/2003.

Reglamento (CE) n° 815/2003 del Consejo, de 8 de mayo de 2003, por el que se aplica el artículo 12 del Reglamento (CE) n° 2501/2001 relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004. DOCE n° L 116 de 13/5/2003.

Reglamento (CE) n° 812/2003 de la Comisión, de 12 de mayo de 2003, sobre medidas transitorias, con arreglo al Reglamento (CE) n° 1774/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativas a la importación y el tránsito de algunos productos de terceros países. DOCE n° L 117 de 13/5/2003.

Reglamento (CE) n° 829/2003 de la Comisión, de 14 de mayo de 2003, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 225/2003 en lo que respecta a la ampliación de la fecha de validez de los certificados de origen de las setas originarias de China. DOCE n° L 120 de 15/5/2003.

Reglamento (CE) n° 833/2003 de la Comisión, de 14 de mayo de 2003, que modifica el Reglamento (CE) n° 174/1999 por el que se establecen disposiciones específicas de aplicación del Reglamento (CEE) n° 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 n° L 120 de 15/5/2003.

Reglamento (CE) n° 834/2003 de la Comisión, de 14 de mayo de 2003, que modifica el Reglamento (CE) n° 1899/97 por el que se establecen las disposiciones de aplicación del régimen establecido en el marco de los Acuerdos

Europeos con los países de Europa Central y Oriental por los Reglamentos (CE) n° 1727/2000, (CE) n° 2290/2000, (CE) n° 2433/2000, (CE) n° 2434/2000, (CE) n° 2435/2000 y (CE) n° 2851/2000 del Consejo, en los sectores de los huevos y la carne de aves de corral. DOCE n° L 120 de 15/5/2003.

Reglamento (CE) n° 836/2003 de la Comisión, de 15 de mayo de 2003, que modifica el Reglamento (CE) n° 2103/2002 por el que se homologan las operaciones de control de conformidad con las normas de comercialización aplicables a las frutas y hortalizas frescas efectuadas en Sudáfrica antes de la importación en la Comunidad. DOCE n° L 121 de 16/5/2003.

Reglamento (CE) n° 872/2003 de la Comisión, de 20 de mayo de 2003, que establece medidas especiales de inaplicación de los Reglamentos (CE) n° 1371/95, (CE) n° 1372/95, (CE) n° 800/1999 y (CE) n° 1291/2000 en los sectores de los huevos y la carne de aves de corral. DOCE n° L 125 de 21/5/2003.

Decisión de la Comisión, de 20 de mayo de 2003, por la que se modifica la Decisión 1999/815/CE sobre medidas relativas a la prohibición de la comercialización de determinados juguetes y artículos de puericultura destinados a ser introducidos en la boca por niños menores de tres años y fabricados con PVC blando que contenga ciertos ftalatos. DOCE n° L 125 de 21/5/2003.

Directiva 2003/40/CE de la Comisión, de 16 de mayo de 2003, por la que se fija la lista, los límites de concentración y las indicaciones de etiquetado para los componentes de las aguas minerales naturales, así como las condiciones de utilización del aire enriquecido con ozono para el tratamiento de las aguas minerales naturales y de las aguas de manantial. DOCE n° L 126 de 22/5/2003.

Reglamento (CE) n° 887/2003 de la Comisión, de 22 de mayo de 2003, por el que se establecen para el Reglamento (CE) n° 2535/2001 disposiciones transitorias aplicables a la importación de determinados productos lácteos procedentes de la República Checa y de la República Eslovaca. DOCE n° L 127 de 23/5/2003.

Reglamento (CE) n° 888/2003 de la Comisión, de 22 de mayo de 2003, por el que se fijan las cantidades de tabaco crudo que podrán transferirse a otro grupo de variedades, en el marco del umbral de garantía, para la cosecha de 2003 en Alemania, España y Portugal. DOCE n° L 127 de 23/5/2003.

Decisión de la Comisión, de 22 de mayo de 2003, por la que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de discos compactos registrables originarias de la India. DOCE n° L 127 de 23/5/2003.

Reglamento (CE) n° 908/2003 de la Comisión, de 23 de mayo de 2003, por el que se fija el importe de la ayuda compensatoria para los plátanos producidos y comercializados en la Comunidad en el año 2002 y el importe unitario de los anticipos correspondientes al año 2003. DOCE n° L 128 de 24/5/2003.

Reglamento (CE) n° 909/2003 de la Comisión, de 23 de mayo de 2003, por el que se modifica el Reglamento (CE) n° 1693/2002 en relación con el registro de importaciones de determinados accesorios de tubería de fundición maleable fabricadas por un productor exportador argentino. DOCE n° L 128 de 24/5/2003.

Reglamento (CE) n° 915/2003 de la Comisión, de 26 de mayo de 2003, que modifica el Reglamento (CE) n° 2366/2002 por el que se abren contingentes arancelarios comunitarios de ganado ovino y caprino y de carne de ovino y caprino para 2003. DOCE n° L 130 de 27/5/2003.

Reglamento (CE) n° 925/2003 de la Comisión, de 27 de mayo de 2003, por el que se establecen disposiciones de aplicación de la Decisión 2003/298/CE del Consejo con respecto a las concesiones en forma de contingentes arancelarios comunitarios de determinados productos cerealistas originarios de la República Checa y se modifica el Reglamento (CE) n° 2809/2000. DOCE n° L 131 de 28/5/2003.

Reglamento (CE) n° 929/2003 de la Comisión, de 27 de mayo de 2003, por el que se autorizan transferencias entre los límites cuantitativos para los productos textiles y prendas de vestir originarios de la República Popular China. DOCE n° L 131 de 28/5/2003.

### BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

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

Nombre y apellidos \_\_\_\_\_ Empresa \_\_\_\_\_  
 Dirección \_\_\_\_\_  
 Población \_\_\_\_\_ Código postal \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_  
 Fax \_\_\_\_\_ Dirección electrónica \_\_\_\_\_

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

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 InfoCentre de la Cámara de Comercio de Barcelona, tel. 902 448 448, fax 934 160 735 o bien consultar la página web: [www.cambrabcn.es/euroinfo](http://www.cambrabcn.es/euroinfo).



LICITACIONES	LUGAR	FECHA LÍMITE	FECHA PUBLI.	CÓDIGO
ISPA - Diseño, construcción y puesta en marcha de una planta de tratamiento de aguas residuales (WWTP)	PL-Katowice	05/08/03	06/05/03	2003/S 87-077172
Phare - Desarrollo de la capacidad de formación de los servicios de la seguridad social checa /Agencia del Seguro Social (suministro de mobiliario, equipo informático, cableado, fotocopiadoras, central telefónica, equipo de interpretación y equipo de audio)	CZ-Praga	11/08/03	06/05/03	2003/S 87-077174
ISPA - Obras de reconstrucción de la estación de Monor	HU-Budapest	04/08/03	06/05/03	2003/S 87-077175
Cards - Equipo de oficina para la Agencia Nacional de Empleo y sus Oficinas de Empleo	MK-Skopie	10/07/03	07/05/03	2003/S 88-077974
Servicio de traducción	L-Luxemburgo	08/07/03	08/05/03	2003/S 89-079161
Revisión crítica de información académica relativa a las directivas de la UE para combatir la discriminación	B-Bruselas	30/07/03	10/05/03	2003/S 90-079936
Revisión por homólogos en el ámbito de las políticas de inclusión social	B-Bruselas	30/07/03	10/05/03	2003/S 90-079937
Prestación de servicios en los ámbitos de la edición multimedia	L-Luxemburgo		10/05/03	2003/S 90-079938
Convocatoria de manifestaciones de interés para la prestación de asistencia en el ámbito de diversas actividades técnicas, administrativas y organizativas propias de las Direcciones que participan en el programa de TSI	B-Bruselas		10/05/03	2003/S 90-079940
Equipamiento técnico destinado al Centro Técnico del Textil y del Vestuario (Centre Technique du Textile et de l'Habillement, CTTH)	MA-Rabat	15/07/03	13/05/03	2003/S 91-080820
Phare - PL0106.01.04 Desarrollo turístico en los alrededores del Lago Goplo	PL-Varsovia	12/08/03	13/05/03	2003/S 91-080827
ISPA - Obras de infraestructura del tramo de la línea Zalalövö (excl.) - Zalacséb-Salomvár (excl.)	HU-Budapest	22/08/00	13/05/03	2003/S 91-080830
Phare - Suministro de equipo de comunicación de radio para las fuerzas de policía de la frontera occidental	PL-Varsovia	14/07/03	14/05/03	2003/S 92-081675
Tacis - Tratamiento del residuo líquido radiactivo en la central nuclear BN-350	KZ-Aktau	16/07/03	14/05/03	2003/S 92-081680
Cards - Suministro de equipamiento para el control de la calidad del aire	MK-Skopie	17/07/03	14/05/03	2003/S 92-081682
Material de oficina. Convocatoria de manifestaciones de interés	NL-Petten		14/05/03	2003/S 92-081755
Suministros informáticos. Convocatoria de manifestaciones de interés	NL-Petten		14/05/03	2003/S 92-081756
Prestación de asesoramiento jurídico en el ámbito de las solicitudes de autorizaciones medioambientales. Convocatoria de manifestaciones de interés	NL-Petten		14/05/03	2003/S 92-081761
Cursos de lenguas. Convocatoria de manifestaciones de interés	NL-Petten		14/05/03	2003/S 92-081762
Provisión de carpetas de sesión. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		15/05/03	2003/S 93-083175
Suministro de proyectores de datos/ vídeo y de pantallas de proyección. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		15/05/03	2003/S 93-083176
Adquisición de equipos informáticos, audiovisuales y de ofimática destinados a los sectores de la artesanía y la agricultura	MA-Casablanca	16/07/03	16/05/03	2003/S 94-084055
Adquisición de equipos de artesanía de hierro forjado y de cerámica destinados al sector de la artesanía	MA-Casablanca	17/07/03	16/05/03	2003/S 94-084056
MEDA - Equipo para el desarrollo de la plataforma satélite de los países euromediterráneos: Argelia, Chipre, Egipto, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Marruecos, Túnez y Turquía	D-Berlín	15/07/03	16/05/03	2003/S 94-084057
ISPA - Ampliación de la red de alcantarillado municipal - Fase I (Muchobor, Oporow I, Klecina I)	PL-Varsovia	19/08/03	16/05/03	2003/S 94-084059
ISPA - Modernización de la planta de tratamiento de agua potable de Drweca - Jedwabno	PL-Torun	26/08/03	16/05/03	2003/S 94-084060
Prestación de servicios de un coordinador de seguridad para estudios relativos a proyectos de transformación y acondicionamiento en los edificios ocupados por la Secretaría General del Consejo de la Unión Europea. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		16/05/03	2003/S 94-084145
Convocatoria de manifestaciones de interés para asesoramiento jurídico	NL-Petten		16/05/03	2003/S 94-084149
Contrato marco para la realización de evaluaciones, análisis de impactos y servicios de seguimiento en el marco de acuerdos de colaboración en materia de pesca concluidos entre la Comunidad y los Estados costeros terceros	B-Bruselas	11/07/03	16/05/03	2003/S 94-084152
Mantenimiento y desarrollo del sistema de información mutua sobre la protección social (MISSOC). Convocatoria de licitación VT/2003/52	B-Bruselas	06/07/03	16/05/03	2003/S 94-084154
MEDA - Equipo para el desarrollo de los sistemas de información en materia de salud pública en los países euromediterráneos: Argelia, Egipto, Francia, Italia, Jordania, Líbano, Marruecos, Túnez, en el marco del proyecto EUMEDIS: "EMPHIS" - Sistema de información en materia de salud pública en los países euromediterráneos	F-Lyon	21/07/03	17/05/03	2003/S 95-085072
Phare - PL0108.07 Adquisición de equipo de reconocimiento y rescate	PL-Zielona Gora	21/07/03	17/05/03	2003/S 95-085075
Equipos técnicos para el Centro Técnico de la Industria Agroalimentaria - CETIA	MA-Rabat	25/07/03	20/05/03	2003/S 96-085917
Phare - Mejora de la lucha contra la violencia y el crimen organizado cableado estructurado de la red	CZ-Praga	2/09/03	20/05/03	2003/S 96-085920
Phare - Infraestructura viaria en la zona de Lodz	PL-Lodz	18/08/03	20/05/03	2003/S 96-085921
Phare - Instrumental para el control de los contaminantes atmosféricos cubiertos por las directivas 99/30/CE, 2000/69/CE que desarrollan la Directiva 96/62/CE	CZ-Praga	01/08/03	20/05/03	2003/S 96-085926
Convocatoria de manifestaciones de interés nº DG EAC/47/2003 relativa a la prestación de servicios en los campos de la educación y formación, idiomas, política audiovisual, deporte, ciudadanía y juventud	B-Bruselas		20/05/03	2003/S 96-085977
Estudio sobre la población romaní en la UE ampliada - Implicaciones para las políticas contra la discriminación y sobre la inclusión social	B-Bruselas	10/07/03	20/05/03	2003/S 96-085981

LICITACIONES	LUGAR	FECHA LÍMITE	FECHA PUBLI.	CÓDIGO
Medidas políticas para garantizar el acceso de inmigrantes y minorías étnicas a una vivienda digna	B-Bruselas	10/07/03	20/05/03	2003/S 96-085986
Estudio relativo a la influencia de las estructuras domésticas y del rol del hombre y la mujer en relación con la pobreza y la exclusión social	B-Bruselas	10/07/03	20/05/03	2003/S 96-085988
Medidas políticas para fomentar el uso de microcréditos	B-Bruselas	10/07/03	20/05/03	2003/S 96-085989
Indicadores regionales para reflejar la exclusión social y la pobreza	B-Bruselas	10/07/03	20/05/03	2003/S 96-085990
FED - Obras de construcción de carreteras	UG-Kampala	26/09/03	21/05/03	2003/S 97-086670
Phare-Desarrollo de capacidades para la PAC: implementación técnica de IACS componente del sistema de control (suministro de hardware y software de TI), República Checa	CZ-Praga	21/07/03	21/05/03	2003/S 97-086671
Equipo destinado al sector de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones de la OFPPT	MA-Casablanca	25/07/03	22/05/03	2003/S 98-087519
Phare - Equipo informático para el Instituto Público de Control de Medicamentos	CZ-Praga	09/09/03	22/05/03	2003/S 98-087524
Phare - Inversión en la modernización y mejora de la capacidad técnica de la prensa	CZ-Nejdek	22/07/03	22/05/03	2003/S 98-087525
Convocatoria de candidaturas para formar parte de listas de examinadores y revisores en el marco del Plan de acción para fomentar la seguridad en Internet	B-Bruselas		22/05/03	2003/S 98-087569
Suministro, instalación y puesta en funcionamiento de una solución "llave en mano" para el sistema integrado de gestión y control (IACS) y provisión de la infraestructura de TI necesaria	CY-Nicosia	07/07/03	23/05/03	2003/S 99-088066
ALA - Suministro de bibliografía de consulta técnica-tecnológica en las áreas industrial y comercial	SV-San Salvador	28/08/03	23/05/03	2003/S 99-088067
ALA - Suministro de equipo técnico-didáctico para institutos de educación media técnica, de las áreas de mecánica automotriz, mecánica general y electrotecnia	SV-San Salvador	28/07/03	23/05/03	2003/S 99-088068
ISPA - Diseño y construcción de una planta de tratamiento de carbón activado granulado para el tratamiento de aguas de Miedwie, Pomerania Occidental, Polonia	PL-Szczecin	21/08/03	23/05/03	2003/S 99-088070
Compra de un emisor digital y servicios conexos	L-Luxemburgo	11/07/03	23/05/03	2003/S 99-088153
Servicios de estudios, investigación, encuestas y evaluación de programas. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		23/05/03	2003/S 99-088159
Apoyo al mapeo de imagen y a la producción de mapas. Convocatoria de manifestaciones de interés	I-Ispira		23/05/03	2003/S 99-088162
Prestación de diversos servicios en el ámbito de la gestión: integración de sistemas de producción, de gestión de documentos: diseño de estación de trabajo editorial. Convocatoria de manifestaciones de interés	L-Luxemburgo		23/05/03	2003/S 99-088164
Equipos técnicos del Centro de Estudios y de Investigación de las Industrias Mecánicas, Metalúrgicas, Eléctricas y Electrónicas (Centre d'Études et de Recherches des Industries Mécaniques, Métallurgiques, Électriques et Électroniques - CERIMME)	MA-Rabat	28/07/03	24/05/03	2003/S 100-089057
Apoyo a la educación básica	GA-Libreville	01/09/03	24/05/03	2003/S 100-089058
Apoyo a la educación básica	GA-Libreville	01/09/03	24/05/03	2003/S 100-089059
Equipo destinado al sector de la pesca costera (lote: simuladores)	MA-Casablanca	30/07/03	24/05/03	2003/S 100-089060
Cards - Establecimiento y apoyo a centros nacionales de transfusión de sangre en Serbia	YU-Belgrado	28/07/03	24/05/03	2003/S 100-089075
Equipos audiovisuales y multimedia para la sala de periodistas del Parlamento europeo en Bruselas	B-Bruselas	07/07/03	24/05/03	2003/S 100-089149
Suministro de equipo para la molida de cacahuets y productos similares que se utilizará en la producción de materiales de referencia. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089151
Sistemas de adquisición de datos de parámetros múltiples para mediciones nucleares. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089152
Suministros de electroforesis y de cromatografía y accesorios. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089153
Suministro de etiquetas para la identificación de los materiales de referencia. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089154
Tres estudios sobre cuestiones vinculadas a la enseñanza de lenguas en Europa	B-Bruselas	31/07/03	24/05/03	2003/S 100-089157
Servicios para prestar asesoramiento experto a los institutos nacionales de metrología en el marco de la ampliación de la UE y la interacción con las economías en proceso de desarrollo. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089162
Prestación de servicios de apoyo técnico para la gestión de datos y la logística relacionada con la realización de comparaciones entre laboratorios. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Geel		24/05/03	2003/S 100-089163
EDF - Suministro e instalación de redes de telecomunicaciones en zonas rurales	MZ-Maputo	27/08/03	27/05/03	2003/S 101-089811
Phare - PL0103.09.04 Equipo informático para la lucha contra el crimen con equipo informático adicional	PL-Varsovia	28/07/03	27/05/03	2003/S 101-089816
ISPA - Red de alcantarillado - Trabajos de edificación y obra civil proyectada por el empresario: "Warsawska". "Calles sobre el río Rawa", "Sokolska"	PL-Katowice	02/09/03	27/05/03	2003/S 101-089818
ISPA - Obras de subestructura en el tramo de la línea ferroviaria Zalalövö (excl.) - Zalacséb-Salomvár (excl.)	HU-Budapest	29/08/03	27/05/03	2003/S 101-089819
Prestación de servicios de formación con carácter educativo para el personal de las guarderías y las guarderías postescolares gestionadas por la Comisión. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		27/05/03	2003/S 101-089878
Dispositivos y software de sistemas de información para el estudio forestal en India	B-Bruselas	28/07/03	28/05/03	2003/S 102-090620
ALA - Compra de vehículos para el proyecto de refuerzo sostenible de las competencias de comunidades tribales (STEP)	B-Bruselas	30/07/03	28/05/03	2003/S 102-090621
Phare - Adquisición de equipo para el Centro de Ciencia Forense (Forensic Science Centre) del Lithuanian Criminal Police Bureau (Oficina de la Policía Criminal de Lituania)	LT-Vilnius	10/07/03	28/05/03	2003/S 102-090622
Phare - Reconstrucción de la célula de alta actividad de la instalación de almacenamiento Richard	CZ-Praga	03/09/03	28/05/03	2003/S 102-090623
Phare - Adquisición de equipo para el refuerzo de las capacidades para gestionar el sistema sanitario público de conformidad con los reglamentos de la UE	LT-Vilnius	01/08/03	28/05/03	2003/S 102-090625
Phare - Fortalecimiento de capacidades en el sector fitosanitario (suministro de equipo de diagnóstico, lotes 2, 3, 9 y 10), República Checa	CZ-Praga	04/08/03	28/05/03	2003/S 102-090626
Tacis - Desarrollo de la metodología ALARA y suministro de equipo dosimétrico (R1.01/97A)	RU-Moscú	28/07/03	28/05/03	2003/S 102-090627
ISPA - Apoyo a la unidad de aplicación del proyecto para la medida ISPA "Bydgoszcz water and sewerage project"/sistema de información de gestión del proyecto	PL-Bydgoszcz	29/07/03	28/05/03	2003/S 102-090633
Cards - Rehabilitación de puentes sobre la carretera M2 desde Pristina a la carretera de cruce fronterizo de Blace - Rehabilitación y refuerzo	YU-Pristina	05/09/03	28/05/03	2003/S 102-090634
Equipos portátiles de comunicación por satélite. Convocatoria de manifestaciones de interés	B-Bruselas		28/05/03	2003/S 102-090681
Estudio inventario acerca de la situación y los avances actuales de la tecnología y las reglamentaciones relacionadas con el comportamiento medioambiental de los motores marinos de recreo	B-Bruselas	10/09/03	28/05/03	2003/S 102-090685

**Demanda Comercial**

**Agrícola-Ganadería-Pesca**

**CLIMATIZACIÓN DE INVERNADEROS**

**India**  
SAROJ INDUSTRIES  
D-11/3642 Vasant Kunj  
NEW DELHI 110070  
Gagan Sinha  
Tel.: 91 11 26792205  
Fax: 91 11 26137012  
saroj\_industries@vsnl.com  
Ref.: 200305146

**COSECHADORAS**

**China**  
MODERN AGRICULTURAL EQUIPMENT CO.  
P.O. Box 818 Nº1 Beishatan,  
Deshengmen W  
100083 BEIJING  
Mr. Wang Xinwei  
Tel.: 86 10 64882293  
Fax: 86 10 64872397  
Ref.: 200305095

**FLORES, SEMILLAS, PLANTAS**

**China**  
BEIJING LAI TAI FLOWER & PLANT CO.  
Chaoyang District, Maizi Dian Xi lu 9  
BEIJING  
Ms Han Haili  
Tel.: 86 10 6463614  
Fax: 86 10 64634556  
Ref.: 200305090

**MATERIAL AGRÍCOLA**  
**Francia**  
LES ROUGES HAUTS  
Tel.: 33 5 63566163  
Fax: 33 5 63790049  
Ref.: 200305332

**Alimentación-Bebidas**

**ACEITE, ACEITUNAS, MOSTAZA**

**Portugal**  
MACARICO S.A.  
Apartado 1  
3074908 PRAIA  
Tel.: 351 231 472115  
Fax: 351 231 472306  
Ref.: 200304265

**BEBIDAS**

**Reino Unido**  
DRINKS BROKERS  
Cinquecliff Grange, Thirby  
THIRSK Y07 2EA  
Gerald Lawson  
Tel.: 44 1845 597017  
Fax: 44 1845 597017  
gerald@drinksbrokers.com  
www.drinksbrokers.com  
Ref.: 200304504

**FRUTAS Y VERDURAS**

**Kenia**  
IJIT EXPORT AGENCY  
Mr M W Murage  
P.O. Box 5316, 200 City Square  
NAIROBI  
Fax: 254 2 230230  
ijit74@hotmail.com  
Ref.: 200304509

**TOCINO**

**Rusia**  
IMPACT TRADE  
ul. Vuchitla, 32-100  
MOSCÚ  
Tel.: 7 095 2103146  
import-trade@yandex.ru  
Ref.: 200304100

**VINOS**

**Rusia**  
SEVER, GRUPO DE COMPAÑÍAS  
Ulitsa Novoguireevskaya 39A  
MAKHACHKALA  
Tel.: 7 095 9184896  
Fax: 7 095 9185437  
Ref.: 200304349

**Artesanía-Joyería-Regalo-Ocio**

**ABANICOS**  
**Alemania**  
GEORG MALKOWSKI  
georg.malkowski@carussell.de  
Ref.: 200305292

**ARTÍCULOS ESCOLARES**

**Colombia**  
PROMO STUFF LDA.  
Dpto. Mercadeo  
BOGOTÁ  
Camilo Arias  
Tel.: 57 1 3687051  
Ref.: 200305310

**PERLAS/ALFARERÍA**

**Japón**  
YETO & COMPANY  
1-3-6, Nakanohara, Arita Machi  
SAGA PREF. 844-0009  
Teléfono: 81 955 424467  
Fax: 81 955 424467  
nn424467@eagle.ocn.ne.jp  
Ref.: 200305004

**REGALOS, JUEGOS, JOYAS**

**Francia**  
AGENCE COMMERCIALE DE THIÉ-  
ACHE  
Tel.: 33 3 23977807  
Fax: 33 3 23977807  
jackylacherest@wanadoo.fr  
Ref.: 200305187

**Automoción-Naval-**

**Aeronáutica**

**COMPONENTES P. CAMIONES**

**Francia**  
SODIPAC  
J C Le Bourdonnec  
Z.I. Rue de l'Industrie  
85500 LES HERBIERS  
Tel.: 33 2 51911536  
Fax: 33 2 51910036  
Ref.: 200304485

**ESPEJOS RETROVISORES**

**Irán**  
MIZAN SOHA COMPANY  
Mejidi Rezaei  
P.O. Box 16765-3149  
TEHRAN  
Tel.: 98 21 2510028  
Fax: 98 21 2517746  
mizan@neda.net  
Ref.: 200304487

**PIEZAS SECTOR AUTOMOCIÓN**

**Francia**  
MATRA AUTOMOBILE  
Patrice Dager  
B.P. 2  
8191 TRAPPES CEDEX  
Tel.: 33 1 30684988  
Fax: 33 1 30693098  
patrice.dager@matra-automobile.fr  
Ref.: 200304466

**VEHÍCULOS**

**Senegal**  
IBENYI MOTORS  
Mr. Jones C. Ibenyi  
BP 22387  
DAKAR-PONTY  
Tel.: 221 6692687  
Fax: 221 8262597  
ibenyi@yahoo.com  
Ref.: 200304267

**Construcción-  
Electricidad**

**CONSTRUCCIÓN Y ELECTRICIDAD**

**Gabón**

T.K.B GABON  
Mr. O. E. Emmanuel  
B.P. 8164  
LIBREVILLE  
Tel.: 241 056143  
Fax: 241 760922  
tkbgabon@yahoo.com  
Ref.: 200304181

**LADRILLOS**

**Rusia**  
REIHAN  
Ms Irina  
Ulitsa Yershova, 7  
KAZAN  
Tel.: 7 8432 642385  
Fax: 7 8432 642385  
IRINA\_REIKHAN@I-SET.RU  
Ref.: 200304348

**LÁMPARAS DE SODIO**

**Reino Unido**  
COSMOS STARS LTD.  
183 A, Cranbury Road  
EASTLEIGH S050 5HH  
Mr. Joseph Bunni  
Tel.: 44 23 80653951  
Fax: 44 23 80653952  
joebunni@btconnect.com  
Ref.: 200305154

**Electrónica-**

**Informática**

**CHAPAS DE RADIOGRAFÍA**

**Portugal**  
MS-VALORIZAÇÃO DE RESÍDUOS  
Rua das Quintas, 19 Soudos Vila Pao  
2950201 TORRES NOVAS  
Mr. José Serra  
Tel.: 351 24 9791107  
Fax: 351 24 9791112  
Ref.: 200305389

**ORDENADORES**

**Yemen**  
OTHMAN ABDULLA ALBOR  
P.O. Box 8163, Hadhramout  
Governorate  
MUKALLA  
Fax: 967 5 306449  
Ref.: 200305036

**SISTEMAS DE SEGURIDAD**

**Malasia**  
CGR PRODUCTION  
105 Jalan Telawi Bangsar Baru  
59100 KUALA LUMPUR  
Tel.: 60 3 22848337  
Fax: 60 3 33848337  
cgrproduction@yahoo.com  
Ref.: 200305361

**TELÉFONOS MÓVILES, ELECTRÓNICA**

**Guinea Ecuatorial**  
AMAGHIONWU INTERLAND  
RESSOURCES LTD.  
Mr. Amaghionwu Agwu  
Tel.: 240 58835  
Fax: 240 82874  
amaghionwu@yahoo.com  
Ref.: 200305348

**Hogar-**

**Electrodomésticos**

**ACCESORIOS BAÑO Y GRIFERÍA**

**Bolivia**  
MUNDO INDUSTRIAL  
Fernando de Oliveira  
Calle Alto de la Alianza Nº 675  
LA PAZ  
Tel.: 591 2 2115155  
Fax: 591 2 2281080  
munindus@ceibo.entelnet.bo  
Ref.: 200304242

**ELECTRODOMÉSTICOS VARIOS**

**Senegal**  
IBENYI MOTORS  
Mr. Jones C. Ibenyi  
BP 22387  
DAKAR-PONTY  
Tel.: 221 6692687  
Fax: 221 8262597  
ibenyi@yahoo.com  
Ref.: 200304268

**UTENSILIOS DE COCINA**

**Togo**  
ETS. UBAM TOGO IMPORT  
Ms Oyediya  
C.P.O. Box Nº 3772  
LOME  
Tel.: 228 9906754  
Fax: 228 2213295  
ritamoore@hotmail.com  
Ref.: 200304495

**UTENSILIOS PARA EL HOGAR**

**Yemen**  
ALI HAMOUD TRADING  
Mr Aref Al-Maznaee  
P.O. Box 742  
SANAA  
Tel.: 967 1 415150  
Fax: 967 1 417650  
a.almaznaee@y.net.ye  
Ref.: 200304499

**Hospitalario-  
Colectividades**

**EQUIPOS MÉDICOS**

**India**  
JOHARI DIGITAL HEALTHCARE LTD.  
Ec. 1, 2, 3 Electronics Complex  
L.I. A. JODHPUR 3420  
Mr. O P Sharma  
Tel.: 91 291 2741183  
Fax: 91 291 2742289  
joharicare@sify.com  
www.joharielectrotherapy.com  
Ref.: 200305140

**JERINGUILLAS**

**Polonia**  
ABPLANALP AG  
ul. Marconich 11/10  
02-954 WARSZAWA  
Mr. Piotr Zych  
Tel.: 48 22 8589478  
Fax: 48 22 6425077  
pz@abplanalp.com.pl  
www.abplanalp.com.pl  
Ref.: 200305374

**LABORATORIOS CLÍNICOS**

**Bolivia**  
MEDIFARM  
Rodrigo Cajas  
Prolongación Quijarro, 108  
SANTA CRUZ  
Tel.: 591 3 3334222  
Fax: 591 3 3334222  
medifarm@ente.net.com  
Ref.: 200304234

**MATERIAL ODONTOLÓGICO**

**Estados Unidos**  
CLARE LOGISTICS USA INC.  
1039 W. Hillcrest Blvd. Suite C  
INGLEWOOD CA 90301  
Mr. Tuan Dang  
Tel.: 1 310 5682168  
Fax: 1 310 5682166  
acct-tuan@claretex.com  
Ref.: 200305106

**Madera-Corcho-**

**Cerámica-Vidrio**

**AZULEJOS**

**Nigeria**  
TA-DEBO TRADING CO.  
Mr. Gbadebo Oyeniyi  
9, Oko Awo Street, Lagos Island  
LAGOS  
gbadettrade@yahoo.com  
Ref.: 200304337

**CAJAS DE MADERA PARA VINOS**

**Francia**

ROBY  
Teléfono: 33 2 48733307  
Fax: 33 2 48733285  
dominique@roby-fr.com  
Ref.: 200305338

**ENVASES DE CRISTAL**

**Colombia**

EDUARDO ALMANZA  
Tel.: 57 1 2210324  
Fax: 57 1 2219677  
Ref.: 200305305

**VIDRIO RECICLADO**

**Estados Unidos**  
ECLECTIC FURNITURE  
56 Park Square Court Ste. 105  
Richard Goldstein  
Tel.: 1 770 6458788  
Fax: 1 770 6458989  
danahyir@aol.com  
Ref.: 200305109

**Metálico-**

**Bienes de equipo**

**ACERO PARA ESTAMPACIÓN**

**Reino Unido**  
CSW COLDFORM LTD.  
Valley Way Market Harborough  
LEICESTERSHIRE LE16  
Mr. Tom Delday  
Tel.: 44 1858 439514  
Fax: 44 1858 466536  
td@coldform.co.uk  
Ref.: 200304502

**ENVASADO DE LÍQUIDOS**

**Bolivia**

INDUSTRIAS CARIBE  
Sr. Hugo Antezana  
Av. Guadalquivir, 288  
COCHABAMBA  
Tel.: 591 4 4244592  
Fax: 591 4 4244592  
Ref.: 200304243

**INSTALACIONES INDUSTRIALES**

**Rumanía**

SC CONFER'92 S.A.  
Mr. Hincu Dragos  
Tel.: 40 236 458617  
Fax: 40 236 458617  
tezaur@xnet.ro  
Ref.: 200304266

**MÁQUINAS PARA LA IND. TEXTIL**

**Hungría**

ENZO SPORT  
Mr. Endre Györfi  
Köztársaság út 53  
H-8900 ZALAEGERSZEG  
Tel.: 36 92 510016  
Fax: 36 92 324181  
enzo@axelero.hu  
Ref.: 200304191

**MAQUINARIA**

**Pakistán**

US. INTERNATIONAL  
SANTA CRUZ  
Mirza Rafai Baig 173, Usama Block  
LAHORE-54000  
youmirza@yahoo.com  
Ref.: 200304489

**Papel-Artes gráficas-**

**Material oficinas**

**PAPEL ESMALTADO**

**Colombia**

FRANCIA YISSETH CORDERO  
BOGOTÁ  
franciacordero@yahoo.com  
Ref.: 200305306

**TINTEROS Y TÓNERS**

**Portugal**

FERNANDO GOMES OLIVEIRA & C.  
LDA.  
Rua Bartolomeu Díaz, zona Ind.  
Orírio  
3701-954 S. JOAO MAD  
Heider Ramos Silva  
Tel.: 351 25 6880390  
Fax: 351 25 6881500  
cimar@olmar-palovr.com  
Ref.: 200305385

**Perfumería-Farmacia**

**ACEITE ESENCIAL DE NARANJA**

**EEUU**

LA CHAMPON & CO. ING.  
100 Metro Park South  
LAWRENCE HARBOR 0887  
Tel.: 1 732 5667000  
Fax: 1 732 5668656  
Ref.: 200305317

**ADELGAZAMIENTO**

**México**

JESÚS HERNÁNDEZ SOTO  
Bulevar de las Naciones, 42,  
Fracción Va  
TLANEPANTLA  
Tel.: 52 55 53795529  
Fax: 52 55 53795529  
Ref.: 200305153

**COSMÉTICA**

**China**

PERSONAL  
Flat 1, 13/F, Block A, Kam Wah  
Garden Tu  
HONG KONG  
Tel.: 852 96218932  
Fax: 852 25563267  
Ref.: 200305096

**PROD. FARMACÉUTICOS**

**Reino Unido**

PILLBOX LIMITED  
154 Meadgate Av. Great Baddow,  
Chelmsford  
ESSEX CM2 7LG  
Mr. Dipak Pau  
Tel.: 44 1245 356388  
Fax: 44 1245 356388  
pillbox.ltd@npanet.co.uk  
Ref.: 200305027

**Químico-Plástico-  
Materias primas**

**CEMENTO**

**Portugal**  
CAMARA MUNICIPAL DE ODEMIRA  
Sr. Antonio M. Camilo Coelh  
Praca da Republica  
7630 ODEMAIRA  
Tel.: 351 283320900  
Fax: 351 283327323  
Ref.: 200304236

**MOLDES P. INYECCIÓN PLÁSTICOS**

**Suecia**

TOM SCOT  
Mr. Konny Johannsson  
Hevigsborgsgatan 22  
SE-50447 BORAS  
Tel.: 46 33 241385  
Ref.: 200304038

**REACTIVOS QUÍMICOS**

**Rusia**

ENERCOPROMSERVICE  
ul. Lesnuya 40 Korpu, 1  
MOSCÚ  
Tel.: 7 095 7487049  
Ref.: 200304099

**Textil-Cuero-Calzado**

**BOLSOS**

**Bulgaria**

HOPROM-GO LTD.  
Mr. Hachik Panikian  
33 Ivalio Str.  
SOFIA 1606  
Fax: 359 2 9984068  
Fax: 359 2 9984068  
panikian@ppzlaw.com  
Ref.: 200304271

**BOTAS DE VAQUERO**

**Dinamarca**

WESTERN SHOP  
Gyvelvej 6  
DK-8600 SKEBORG  
www.western-shop.dk  
info@western-shop.dk  
Ref.: 200305313

**CALZADO**

**Gabón**

T.K.B. GABON  
Mr. O. E. Emmanuel  
B.P. 8164 LIBREVILLE  
Tel.: 241 056143  
Fax: 241 760922  
tkbgabon@yahoo.com  
Ref.: 200304184

**HILADOS, LANA, ETC.**

**Pakistán**

UNITED TRADERS  
339-A/1, Johar Town  
LAHORE  
Mr. Kauchi  
Tel.: 92 42 7229219  
Fax: 92 42 735503  
Ref.: 200305367

**MATERIAL INDUSTRIA TEXTIL**

**Polonia**

POLCONFLEX  
ul. Wolczanska 14/16  
90950 LODZ  
Tel.: 48 42 6335831  
Fax: 48 42 6300243  
Ref.: 200304090

**SÁBANAS DE ALGODÓN 100%.**

**Grecia**

MICHAEL YELEYENIDES  
1, Aharnon Street  
14561 KIFISIA-ATHENS  
Tel.: 30 210 8082342  
Fax: 30 210 8082342  
Ref.: 200304322

preguntas más frecuentes...

documentos comerciales

**¿Qué requisitos debe cumplir la factura comercial en un crédito documentario?**

La factura comercial tiene que tener los siguientes requisitos:

- Que esté emitida por el beneficiario del crédito documentario.
- Que esté emitida a nombre del ordenante, salvo que el crédito indique otra forma.
- Que no sea "pro forma" o "provisional".
- Que la descripción de la mercancía corresponda con la del crédito documentario.
- Que no contenga descripciones adicionales de la mercancía que puedan poner en cuestión su estado o valor.
- Que el detalle de la mercancía, precio y términos mencionados en el crédito coincidan con los de la factura.
- Que cualquier otra información indicada en la factura –marcas, transporte, gastos de transporte, de seguro, etc.– sea coherente con el resto de documentos.
- Que la moneda de la factura sea la misma que la del crédito.
- Que el valor de la factura se corresponda con el valor del giro.
- Que el valor de la factura no exceda el disponible del crédito.
- Que la factura cubra el embarque completo solicitado en el crédito si no se permiten embarques parciales.
- Que esté firmada, legalizada, visada, etc. si así lo solicita el crédito documentario.
- Que se presente el número correcto de originales y copias.

**¿Qué requisitos deben cumplir el resto de documentos en un crédito documentario?**

**Certificado de origen:**

- Ha de ser un documento separado y no ha de estar combinado o incluido en otro documento.
- Que esté firmado, visado, legalizado de acuerdo con lo indicado en el crédito documentario.
- Que los datos indicados en el certificado sean congruentes con el resto de los documentos.
- Que se indique el país de origen y cumpla los requisitos indicados en el crédito documentario.



“ Degustando los nuevos vinos de la Heredad Segura Viudas, se descubre que en nuestras uvas hay mucho más que uva. ”

Gabriel Suberviola. Enólogo.

**CREU DE LAVIT.** La primera impresión olfativa es de frutas (piña, manzana y albaricoque) en un fondo de **acacia** y **azahar**. Surgen después los aromas aportados por la barrica nueva de roble americano (**vainilla** y **coco**, en un fondo de ahumado suave).

HEREDAD  
**Segura Viudas**