

La española Resol entra en Rusia de la mano de Ikea

El fabricante de mobiliario con sede en Girona Resol ha entrado en el mercado ruso a través de un acuerdo firmado con Ikea.

Es una empresa fundada en 1963, que ofrece una amplia gama de productos de mobiliario plástico (polipropilenos, poliamidas o policarbonatos), especialmente centrado en sillas, tanto para espacios exteriores como para interiores, pero también para particulares y profesionales del diseño o la hostelería.

Concretamente, Resol aportará 3.000 sillas y 800 mesas de diseño de la línea Resol Dd para decorar los restaurantes y bares en ocho nuevas tiendas del grupo sueco en diferentes ciudades -dos en Moscú, dos en San Petersburgo y una en Ufa, en Kazan, en Ekaterinburg y en Nizhniy Novgorod- por un importe de 500.000 euros. La compañía, cuyo centro de fabricación se encuentra en Olot (Girona), prevé cerrar el año con una facturación en Rusia de un millón de euros.

Discriminación a las empresas extranjeras en el mercado chino

De acuerdo con el diagnóstico elaborado por la Cámara de Comercio de la Unión Europea en China, continúa la discriminación gubernamental hacia las empresas extranjeras en el mercado chino, una discriminación que se produce, sobre todo, en beneficio de las grandes empresas estatales del gigante asiático, como afirmó el presidente de la Cámara, Davide Cucino.

El lobby de empresas europeas, que cuentan con inversiones en China, denuncia el limitado avance en la supresión de barre-

Según el director general de Resol, Francesc Casals, «el acuerdo con Ikea supone la entrada de Resol en un mercado de gran valor estratégico, ya que la presencia en Rusia facilitará el acceso a otros países del este europeo». Además, Ikea no sólo ha valorado el diseño de los productos, sino también la capacidad industrial de la empresa, cuyo centro productivo tiene unas posibilidades de fabricación anual de hasta cuatro millones de sillas.

Las ventas de la compañía en la división de mobiliario se situaron en 24,7 millones de euros en el ejercicio 2010, lo que supone un incremento del 20% respecto al ejercicio precedente, y cuenta con unas previsiones de ventas para el ejercicio 2011 de 30 millones de euros. Actualmente, aproximadamente el 30% del negocio procede del mercado exterior, que, por otro lado, supone la principal palanca de crecimiento de la compañía ::

ras y el aumento de medidas que obstaculizan el acceso al mercado chino.

Bien por imperativo legal o de hecho, en China, la actividad en diversos sectores considerados estratégicos está relegada a las grandes corporaciones estatales. Así, automoción, construcción, finanzas, telecomunicaciones y energía eólica *offshore*, son sectores especialmente afectados por las restricciones al libre acceso.

La inversión europea directa en China ha registrado una caída interanual del 15% en 2010, hasta los 4.900 millones de euros ::

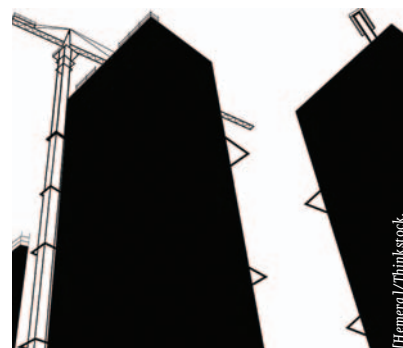
Grandes oportunidades de inversión en el mercado chileno

Chile, un país que ha registrado un incremento del PIB en 2010 y en los tres primeros meses de 2011 del 5,2 y 9,8%, respectivamente, y cuyo índice de apertura exterior es del 62%, ofrece un amplio espectro sectorial en cuanto a posibles oportunidades de inversión para las empresas españolas. Éstas, además, se benefician del *Acuerdo de protección recíproca de inversiones* y del *Convenio para evitar la doble imposición entre España y Chile*.

El plan de reconstrucción puesto en marcha tras el terremoto de febrero de 2010, el programa de concesiones o los objetivos del Gobierno chileno en las áreas de energía, TIC y minería promueven la generación de dichas oportunidades. Así, en relación con el primero, el plan de reconstrucción, seguirán llevándose a cabo numerosos proyectos, principalmente en los ámbitos de vivienda e infraestructuras educativas y sanitarias.

En relación con el citado programa de concesiones, cabe señalar que, durante el período 2010-2014, está prevista la realización de inversiones para la construcción de hospitales, infraestructuras urbanas e interurbanas y obras ferroviarias, inversiones cuyo importe total asciende a 11.739 millones de dólares.

En el ámbito energético, destaca la voluntad de incrementar el peso de las energías alternativas



(hasta el 20% de la producción energética en 2020). En este sentido, el país cuenta con un gran potencial para la explotación de las energías solar y geotérmica (al poseer el 25% de los volcanes más activos del mundo) y el Gobierno chileno desea promover proyectos de ambas fuentes energéticas, junto con la mareomotriz y la eólica, así como acometer algunos cambios regulatorios que den el adecuado soporte.

Asimismo, el Gobierno chileno, mediante la Corporación de Fomento Económico, pretende convertir a Chile en centro de innovación de Latinoamérica y, así, busca la entrada, durante 2011, de 155 millones de dólares de inversión extranjera en proyectos de tecnologías de la información y las telecomunicaciones.

Por último, respecto a la minería, ámbito en el que Chile lidera las exportaciones mundiales de varias partidas de minerales, están previstas inversiones por valor de 60.000 millones de dólares para el período 2011-2018. De éstas, una buena parte, más del 40%, se destinarán a la compra de equipos y maquinaria ::

El grupo Almeida Viajes abre su primera agencia en Brasil

El grupo, creado en 2004, cuenta actualmente con franquicias en España, Portugal y México.

La compañía comenzó los contactos en Brasil hace 18 meses y, desde hace un año, tiene una delegación en Sao Paulo. En una primera fase, el equipo internacional de Almeida Viajes realizó un estudio de mercado, diseñó el proceso de implantación de la marca y estableció una estructura en el país para la búsqueda y negociación con proveedores y colaboradores locales, así como la búsqueda de inversores brasileños. Se cerraron acuerdos con diferentes proveedores del país, como Agaxtur, Calcos, Designer Tours, Intercambio Global, Master Operadora, MGM Operadora, Pomptur, Queensberry y Schultz. El objetivo es alcanzar en Brasil las 30 agencias para finales de 2011, con un ritmo de aperturas de tres agencias al mes.

La compañía ya ha creado una página web para los franquiciados y clientes brasileños en la que se pueden encontrar promociones

para viajes especialmente con conexiones con Portugal, España y México.

Desde principios de 2011, Almeida Viajes en Brasil cuenta con la gestión del que fue director del grupo en Portugal, quien, en menos de dos años, estableció y consolidó la marca en territorio luso con la apertura de más de 70 agencias. Además, los responsables de la empresa en Brasil están siendo asesorados por un equipo de consultores del mercado local.

Según Inmaculada Almeida, directora general del grupo, el mercado brasileño presenta un gran potencial de crecimiento en el sector turístico, principalmente en la actividad de las agencias de viajes.

Brasil recibió 5,2 millones de turistas extranjeros en 2010, lo que supuso un incremento del 7,8% con respecto al ejercicio precedente. Además, Brasil acogerá el mundial de fútbol en 2014 y las olimpiadas en 2016, lo que supondrá un fuerte incremento del turismo ::

La firma de moda Laga desembarca en China

La firma de moda femenina fundada en 1996 es una empresa familiar con sede en Bilbao controlada por José Iraolagoitia, como director creativo, y Gonzalo Iraolagoitia, como responsable de ventas.

La apertura de este primer establecimiento en China se realiza de la mano de un socio local y la ciudad elegida ha sido Suzhou, situada entre Shanghai y Pekín, y conocida por su estratégica ubicación como centro de comunicaciones. En uno de los principales centros comerciales de esta ciudad, inaugurado en diciembre de 2010, Laga cuenta con un *corner* de 100

m², que mantiene la decoración minimalista habitual de sus puntos de venta.

Laga tiene establecimientos propios en Bilbao, Madrid, Sevilla, Murcia, Canarias y Valladolid y, actualmente, planean la apertura de una nueva tienda propia en La Coruña. No obstante, la marca de la compañía se encuentra presente en más de 400 puntos de venta multimarca. Así, a través de estos establecimientos, la compañía distribuye en Portugal, Italia, Grecia, Holanda, Bélgica, Alemania, Japón, Estados Unidos y China.

Con la apertura de esta primera tienda propia fuera de España, la em-



[Stockbyte/Thinkstock]

presa busca la forma de expandirse en el mercado asiático, para lo cual ha diseñado un plan de acción dentro del país.

Laga cerró el ejercicio 2010 con unas ventas de 3,8 millones de euros. La ropa representó el 75% de su facturación y la bisutería y los complementos el 25%. Por criterio geográfico, el 80% de las ventas proceden de España y el 20% del exterior ::

Proyectos financiados con fondos comunitarios en Marruecos

La Asociación Euromediterránea y la Política de Vecindad establecen el marco de cooperación entre la Unión Europea (UE) y Marruecos. Desde la UE, a través del Instrumento Europeo de Vecindad y Asociación (IEVA), se destinan fondos para la realización de proyectos que contribuyan al desarrollo socioeconómico del país africano cuya ejecución prevista es de más de mil proyectos.

En la última década, se ha incrementado notablemente la ayuda comunitaria y el Programa Indicativo Nacional (PIN) 2011-2013 cuenta con un presupuesto de 580,5 millones de euros destina-

dos, fundamentalmente, al apoyo institucional (en torno al 40,5% del total) y a la implementación de políticas sociales, sobre todo en el área sanitaria (20,7%).

Entre las áreas con mayor potencial, en cuanto a la generación de proyectos financiados con fondos comunitarios en Marruecos, se encuentran las siguientes: hábitat, desarrollo rural, sanidad, apoyo a la reforma agraria, modernización institucional, incorporación de la normativa medioambiental a actividades económicas, apoyo a la política forestal, microfinanzas, infraestructuras y cambio climático ::

La española Tedral gana un contrato de la televisión pública de Omán

Tedral es una compañía tecnológica fundada en el año 2001 en Málaga como resultado de la unión de un grupo de investigadores y doctores universitarios. Actualmente, cuenta con su sede en el Parque Tecnológico de Andalucía.

La compañía ha obtenido un contrato con la televisión pública del sultanato de Omán, Omán TV, para gestionar su archivo digital y los flujos de producción para su nuevo sistema en alta definición (HD) sin cintas. Para la realización de este proyecto, se ha asociado con Sony bajo la supervisión de la consultora Masters.

Dentro de la política de expansión internacional de Tedral, este contrato es muy significativo, ya que supone darse a conocer en Oriente Medio con una gran instalación, un mercado que tiene previsto modernizar el sector *broadcast* en los próximos años.

El sultanato de Omán cuenta con algo más de tres millones de habitantes y el proyecto se enmar-

ca dentro de la modernización global de la cadena pública. Se prevé que la instalación esté montada para finales de 2011 y tendrá un coste de 69 millones de dólares (49 millones de euros).

El director de ingeniería en Omán TV, Mohammed Al Marhouby, ha declarado que se trata de una moderna instalación que representa una gran inversión para Omán TV y que servirá de referencia para otras compañías de *broadcast* en la región. Asimismo, aseguró haber trabajado duro para asegurarse de que seleccionaban el mejor sistema.

La compañía malagueña ha sido elegida recientemente como una de las cinco compañías del mundo con más futuro en el mercado DAM (*digital asset management*) o gestión de recursos digitales para el *broadcast*, según la consultora estadounidense Gartner, una de las más prestigiosas en el campo de las tecnologías de la información ::

Posible reanudación de negociaciones UE-Ecuador para alcanzar un acuerdo comercial



[Goodshoot/Thinkstock]

Representantes de la Comisión Europea y del Gobierno de Ecuador se han reunido en Bruselas para intercambiar información y pareceres sobre algunas cuestiones técnicas de cara a clarificar varios aspectos que permitan una futura reanudación de las negociaciones entre la UE y Ecuador para establecer un acuerdo comercial.

El viceministro ecuatoriano de Comercio Exterior, Francisco Ribadeneira, manifestó su esperanza en alcanzar un acuerdo para retomar, a principios del próximo año, las negociaciones bilaterales para firmar un tratado comercial entre la Unión Europea y Ecuador. Asimismo, el portavoz de Comercio de la Comisión Europea, John Clancy, afirmó que se mantendrán las conversaciones bilaterales.

El posible acuerdo entre la UE y Ecuador deberá establecerse en el marco del tratado de libre comercio ya existente entre la UE y dos miembros de la Comunidad Andina (a la que también pertenece Ecuador), Perú y Colombia, y esto a pesar de que, en 2009, Ecuador había decidido no adherirse al acuerdo conjunto, ya que consideraba que iba contra sus intereses. No obstante, la menor dimensión de la economía de Ecuador, frente a la peruana y a la colombiana, sigue apoyando la solicitud ecuatoriana de que, aunque el tratado con la UE se establezca dentro del que existe con los otros dos países de la Comunidad Andina, se contemple un trato diferencial para Ecuador ::