



Blindaje para el sector agrario

Los exportadores de frutas y hortalizas alcanzan la voz para que se regule la competencia con países terceros en iguales condiciones

Limones recién recolectados al comienzo de la línea de manipulación hortofrutícola previa a su empaquetado y posterior exportación

BALANCE

Murcia no crea tantas empresas como en años anteriores

La Región de Murcia, aún mostrándose muy emprendedora, comienza a dar síntomas de fatiga en esta situación económica. Crece, pero entre las que menos.

PÁG. 5

ENTREVISTA

La delegada del Icxex pide sumar recursos en favor de la empresa

La nueva directora territorial de Comercio y delegada del Icxex, M^a Amelia Guzmán, enseña sus cartas: facilitar la internacionalización de la empresa murciana.

PÁGS. 6 y 7



María Amelia Guzmán

EMPRESA

Pescaviar se introduce en el menú de cruceros por el Caribe

La factoría molinense de caviar de arenque explota su reciente faceta culinaria como parte del catering en compañías que operan por el Mediterráneo y el Caribe.

PÁGS. 8 y 9

INTERNET

Las promotoras sortean la crisis con ofertas sólo para internautas

La Red es el foro del mañana, como demuestra la utilidad que le van dando promotoras e intermediarios inmobiliarios para salir airoso de la desaceleración.

PÁG. 11

EL TAMAÑO ÓPTIMO ES EL QUE MEJOR SE ADAPTA A TUS DIMENSIONES PERSONALES

MICRONAVES OESTE
 PARQUE DE AUTÓNOMOS

MICRONAVES PARA AUTÓNOMOS EN EL PARQUE EMPRESARIAL OESTE

El Grupo GHV, promotor del Parque Empresarial Oeste, ha decidido crear una zona especial dedicada a profesionales y a las pequeñas empresas que precisan de un espacio de entre 170 y 180 m² de superficie para el desarrollo de su actividad.

Las MICRONAVES del Parque Empresarial Oeste están diseñadas y pensadas para adaptarse a las necesidades operativas de tu empresa, tanto de almacenamiento como de recepción o administrativas.

Llámanos cuanto antes. Solo disponemos de 34 unidades en una promoción sin competencia en esta zona.

968 22 50 40

Plaza Mayor, 2 bajo 30005 MURCIA
 info@grupoghv.com www.grupoghv.com

entrevista

Nació en Murcia un 9 de mayo, fecha que ahora coincide con el Día de Europa, y le hace cierta gracia. Fue la primera mujer en entrar en el cuerpo del SOIVRE y ha abanderado la Región allá por donde ha estado.

» **MARÍA AMELIA GUZMÁN MARTÍNEZ-VALLS** » DELEGADA TERRITORIAL DE COMERCIO EN MURCIA

"El futuro está en la tecnología y en contenidos culturales"

A. HERNÁNDEZ MURCIA

Ocupa el cargo desde septiembre, aunque ha estado ligada al comercio exterior desde 1978. Cuando terminó su licenciatura en Químicas se quedó en la Universidad, en el departamento de Bioquímica de la Facultad de Medicina. "En Murcia, los de ciencias teníamos que ser químicos, fue algo después cuando surgieron otras posibilidades con la implantación de Biología, Matemáticas, etcétera. En todo caso, estoy contenta de serlo". A la Universidad volvió en 1988 para impartir docencia como profesora asociada, en la Facultad de Económicas.

¿Es beligerante en procurar la igualdad entre hombre y mujer?
Tengo en una gran consideración a los hombres y creo que, en general, asumen que las mujeres constituimos media humanidad. En fin, somos 7 hermanos de los cuales 6 son varones y quizá por eso estoy acostumbrada a reivindicar lo reivindicable pero sin acritud.

¿Ha decidido la familia en su carrera?

La verdad es que me considero una madre vocacional y siempre he tenido muy en cuenta a todos los miembros de mi familia. Pero llegado el momento hay que decidir, y así lo hago. A mi hija mayor, que se resistía cuando tuve la oportunidad de ir a Suiza, le expliqué que no podía descargar en ella -entonces una niña- la responsabilidad de mi decisión.

Publicó poesía, ¿ha dejado de escribir?

Tengo muchas cosas escritas y muchas fotografías que ordenar. Mucho pendiente para la jubilación, que así podré vivir como un período activo.

Ahora que está en ese puesto, ¿qué pretende hacer que siempre deseaba?

Siempre he tenido ganas de hacer ver que tenemos cosas que dar, comunicar, aportar y transmitir. Me siento con capacidad de interlocución y creo que esa es mi ventaja comparativa.

Transmitir, ¿qué?

En primer lugar, entusiasmo y, prioritariamente, instrumentos de 'facilitación'. Un término de moda que incluye multitud de servicios (información, herramientas informáticas de gestión,



Muy risueña pero sin perder la seriedad del cargo, así se muestra María Amelia Guzmán como directora territorial

etc.) que propicien un comercio internacional fluido. Desde la dirección territorial tenemos una vocación de servicio que queremos comunicar.

“Deseo sumar las posibilidades de esta dirección con el resto de instituciones para la empresa murciana”

¿Se separará Comercio de la cartera actual, aprovechando el nuevo gobierno?

A día de hoy no tengo argumentos sólidos para definirme. Comercio, a lo largo de los últimos tiempos, ha sido encuadrado en distintos departamentos ministeriales (Industria, Turismo y Comercio, Economía y Hacienda, etc.), pero lo cierto es que, aunque alguna vez hayan desgajado áreas específicas, siempre ha mantenido su identidad como Secretaría de Estado.

¿Cómo nos ven a los murcianos desde el exterior?

EXPERIENCIA CURRICULAR

5 años trabajando para la ONU

■ Durante casi cinco años ha sido consejera comercial ante los Organismos Internacionales de la ONU y la Organización Mundial de Comercio. Llegó a Ginebra en julio de 1996, siendo, por el momento, la única mujer que ha desempeñado el puesto. Desde allí vivió la última Presidencia española en la UE. La reclamaron desde el Ministerio de Exteriores para asesorar en los temas comerciales relacionados con la ONU. Fue desde el 1 de diciembre del

2001 hasta el 1 de julio del 2002. Todavía faltan 2 años para la próxima Presidencia que será en el primer semestre del 2010, pero aunque no adelanta acontecimientos, Guzmán sabe que "en esta territorial tenemos expertos" que han pasado por diversas Oficinas Comerciales de España en Marruecos, Noruega, El Salvador, Australia, representación permanente de España en Bruselas... que parten desde primera línea de salida para su colaboración.

Como muy emprendedores. La Región de Murcia es la décima comunidad exportadora, pero de acuerdo con lo que dice el CES (Consejo Económico y Social de la Región de Murcia), dado su carácter uniprovincial, es más significativo resaltar que somos la decimocuarta provincia en orden de potencia exportadora. Por tanto, al estar hablando de 52 provincias, nos situamos, prácticamen-

te, en el primer cuartil. Y esa es la imagen real que damos.

¿Toca aprender chino?

El tópico está escrito: el saber no ocupa lugar. ¡Claro que sería bueno saber chino! Sin embargo, en los organismos internacionales de Ginebra teníamos una lucha tremenda para que la gente hablara español, que no fuéramos a remolque. Independientemente de que se haya asumido el

inglés como idioma de trabajo más frecuente, el español, por varias características, tiene gran futuro en los programas de reconocimiento de voz, por ejemplo por su fonética limitada. Precisamente esa fonética limitada -por ejemplo, sólo 5 vocales- a la que estamos acostumbrados es quizá una de las dificultades que encontramos los españoles para ser políglotas, a diferencia de griegos, portugueses, holandeses o nórdicos. El hecho es que hay que ir a China y, sin hablar el chino, ya se está yendo a China.

¿Cuáles son nuestros potenciales comerciales en el mundo?

Partimos de nuestros sectores tradicionales pero hemos de incorporar valor añadido a los productos obtenidos. Por otra parte, a nivel empresarial, se está tomando conciencia de la necesidad de investigar para innovar. La alimentación, el mueble, la tecnología agrícola, la biotecnología, son sectores en los que tenemos mucho que decir.

¿Cuarta gama?

Es un buen ejemplo. En el caso de las exportaciones, la perecebilidad es su talón de Aquiles. El producto ecológico también hay que tenerlo muy en cuenta en un mundo en que el consumidor sabe lo que quiere y está dispuesto a pagarlo. Reitero que el valor añadido es lo que nos permite diferenciarlos de la competencia de los países menos desarrollados que nosotros y que disponen de productos básicos.

¿Cuáles pueden ser las novedades comerciales?

Las relacionadas con los servicios y, en concreto, con la cultura. En enero, el ICEX presentó en Madrid el programa 'Contenidos culturales para el mundo' dotado con 20 millones de euros. Tengo una ilusión tremenda por este programa y, como Dirección Territorial de Comercio y Delegación del ICEX en Murcia, quiero hacerlo llegar a los empresarios murcianos.

¿Lo tendremos en Murcia en breve?

De hecho, tenemos previsto un seminario para el próximo 22 de abril en el que se hablará de propiedad intelectual y del propio programa. Los ponentes son de gran nivel y espero que sea un éxito. En dicho seminario ha→

→remos, también, un ejercicio de colaboración interinstitucional, algo que me propongo, cada vez que sea posible y participará la Consejería de Cultura a través del Registro de la Propiedad Intelectual.

¿Será la cohesión entre las distintas administraciones uno de sus objetivos?

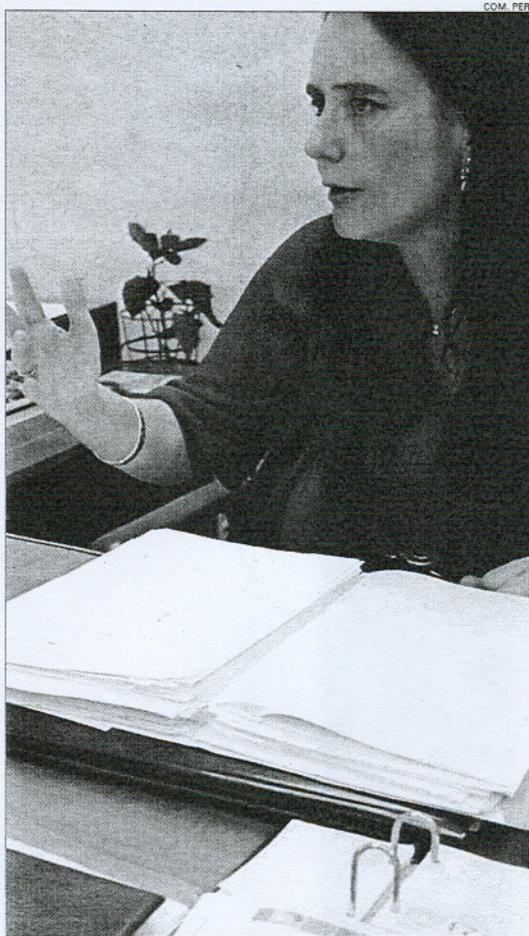
Sin duda. Deseo profundamente ser capaz de sumar las posibilidades de la dirección territorial y delegación del ICEX en Murcia, al tirón de todas las instituciones para las que el tejido empresarial murciano es el principal objeto de trabajo. Durante los meses que llevo en mi puesto, me he sentido querida y he percibido ansias de sana complicidad en el esfuerzo común de potenciar nuestra economía.

¿Podemos luchar por un mayor posicionamiento en el mercado global?

En un mundo globalizado, la internacionalización ha de ser un componente esencial de la estrategia de la empresa. Las exportaciones más competitivas en los mercados exteriores son, en última instancia, las mejor adaptadas a las necesidades y gustos de los consumidores. Para mejorar el posicionamiento en el mercado global, el ICEX ofrece diferentes Planes de Implantación Comercial, Implantación Productiva y de la Marca, para apoyar a todas aquellas empresas españolas que lleven a cabo la apertura de filiales comerciales en el exterior, que quieran desarrollar una política activa de promoción de su marca o que quieran desarrollar programas de inversión productiva en mercados exteriores.

“ El valor añadido es lo que nos permite diferenciarnos de la competencia de países menos desarrollados ”

¿Qué es básico en este terreno?
Los contenidos tecnológicos constituyen un aspecto fundamental de las posibilidades de los nuevos sectores. Ha habido un programa denominado 'Aprendiendo a exportar tecnología' en el que desde Madrid se quedaron muy sorprendidos por la canti-



Rodeada de papeles y estadísticas, signos de trabajo sin pausa

dad de empresas murcianas que manifestaron interés y potencial. Apunto como un sector sobresaliente el de la energía solar. En tecnología agrícola, mueble y servicios también podemos destacar. Sigo erigiendo la bandera en los temas culturales: edición de libros, servicios educativos, edición de música y contenidos audiovisuales.

¿Dónde podemos vender?

Viendo las estadísticas habría que diversificar más. En el ICEX hay planes como el Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM), que determina los países hacia dónde debemos dirigir nuestra atención en cuanto a ventas. Esta selección se hace en función de tres indicadores de carácter cualitativo (atractivo del

país, fuerza competidora y posición inversora) y otros de carácter cuantitativo como el volumen de comercio con España y las previsiones de crecimiento de sus economías. Estos países son Estados Unidos, Méjico y Brasil, en el continente americano; Rusia y Turquía en la zona europea; Marruecos y Argelia en África, India, China, Japón y Corea en Asia.

¿Cuál es el primer paso para exportar?

Que cada empresa identifique sus potencialidades. Soy de la opinión, y así se lo he dicho a los empresarios, que han de preguntarnos y comentarnos sus dificultades para que podamos ayudarles a mejorar. Y sin duda que lo están haciendo.

Acuerdo entre las administraciones para la exportación

Comunidad y Estado cooperarán en instrumentar la internacionalización

COM. PER. MURCIA

Una vez finalicen las Fiestas de Primavera, la Dirección Territorial y Delegación del ICEX de Murcia ha programado la realización durante el mes de abril de una serie de actividades que comenzarán con las Jornadas de Análisis de Mercados Exteriores (JIMEX), que versarán sobre Egipto, el 9 de abril, y que posteriormente protagonizará Japón el 30 de abril.

También será protagonista el seminario 'La propiedad intelectual como factor de internacionalización en las empresas culturales', el 22 de abril y, la jornada sobre la Internacionalización de la Empresa Familiar, el día 25 de abril, organizado junto con la Cátedra de la Empresa Familiar.

No obstante, la cita más sobresaliente será la que rubrique el acuerdo en materia de cooperación entre las distintas administraciones para instrumentar la internacionalización de las empresas. Murcia tiene, en palabras de María Amelia Guzmán, "la asignatura pendiente de firmar un convenio de colaboración, al menos con Info y Cámaras de Comercio". Ya hay un modelo suscrito en algunas comunidades y "seguro que nosotros lo vamos a firmar pronto, hay que perfilar algunas fórmulas pero hay ánimo de colaboración".

Abierto todo el año

El ICEX ofrece servicios complementarios a algunas acciones que ya se prestan desde las instituciones autonómicas, como es el caso del Club PIPE. Por pertenecer al mismo, las empresas pueden disfrutar de herramientas valiosas, como es la de la traducción telefónica gratuita cuan-

do una empresa quiere profundizar en sus contactos con el exterior.

► Programas como el APEX han facilitado la salida a 55 pymes, la mayoría de maquinaria y biotecnológicas

Las empresas cuentan hoy con diversas herramientas y organismos de apoyo que ofrecen asesoramiento y programas de ayuda. En este sentido, el ICEX dispone de programas que orientan y guían a las pymes en sus primeros pasos hacia la internacionalización. 'Aprendiendo a Exportar' (APEX) es una de estas iniciativas dirigida a las empresas sin experiencia que desean empezar a exportar y que consiste, principalmente, en el asesoramiento gratuito por parte de expertos en web, tecnología, comunicación, marca, fiscalidad, etc., así como en una financiación al 0% de interés y un seguro de cobro gratuito para las ventas al exterior.

Ideas originales

Habiendo comenzado en abril de 2007, ya cuenta con 55 empresas murcianas que han iniciado o van a iniciar su andadura internacional. Son empresas de diversos sectores como biotecnología o maquinaria para obras públicas, entre otras, todas ellas de pequeño y mediano tamaño. También se han acogido al APEX empresas alimentarias, alguna de ellas con productos tipo gourmet e ideas originales que pueden tener una gran aceptación.

MEJORA TU HANDICAP DE VIDA

CALIDONA

Imagina. Crea. Vive.



T. 902 222 454
www.calidona.com



Imagen Roda Golf & Beach Resort