



Información e Inscripciones:
Tel. 902 99 62 00
www.conferenciasyformacion.com



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2011. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".



Eduardo Martínez Abascal

Embajadas: que ayuden a exportar

Muchas empresas españolas se están dejando la piel para vender fuera lo que no venden en España. Es el único modo de sobrevivir y mantener los puestos de trabajo. En el caso de empresas industriales y que fabrican máquinas el esfuerzo es más que arduo, porque -seamos sinceros- vender máquinas con el *made in Spain* es muy complicado si compites con el *made in Germany*. Para vender una máquina necesitas que el cliente la revise en tu fábrica y la homologue para asegurar que el producto cumple todas las especificaciones. El cliente debe viajar a España y para ello necesita un visado. Y es aquí donde comienzan los problemas.

Algunas anécdotas reales al respecto. Una empresa de Los Yébenes (Toledo) consigue vender unos transformadores eléctricos al Ministerio de la Electricidad de Irak. Tiene mérito, pues allí venden sobre todo los americanos, ingleses, etc. El consulado español niega el visado a la delegación iraquí. El ministerio iraquí envía una carta a la empresa española cancelando la visita (cito textual) "debido a la falta de colaboración por parte de la embajada española en Bagdad y dado que no han expedido los correspondientes visados". Los de los Yébenes no se desaniman y perseveran en el intento. Envían el transformador a Irak para que lo revisen allí. Resultado: dos años de retraso en recibir el pedido. Coste del envío del transformador: 85.000 euros. Coste del viaje para tres personas a España, 6.000 euros.

Otro sucedido real. Mayo de 2011. Empresa española consigue un pedido en Irán: 300 aparatos de medición. Mucho dinero. Condición: que el pedido se fabrique y entregue con urgencia. Problema, la embajada tarda siete semanas en dar el visado para que vengan a España a inspeccionar los aparatos. El empresario se pone en contacto con la embajada pidiendo que, por favor, hagan una excepción en los plazos, que se trata de un pedido muy importante de una firma prestigiosa. No hay modo. La conversación acaba con estas palabras de la embajada: "Alterar el orden de entrada de los expedientes, como Ud. pretende, con la excusa de 'mostrar flexibilidad' para con una petición que Ud. juzga muy importante para Ud., y que nosotros no valoramos como tal, vulnera nuestros procedimientos. Y, como comprenderá, Ud. está en su derecho de pedirla, pero es esta representación y no Ud. quien debe realizar esa valoración y acceder a ella o denegarla". No todas las embajadas son así, pero según la asociación AMEC, un 25% de las peticiones de visados para exportar sufren retrasos. Esta situación se viene repitiendo desde hace cinco años. Sobran comentarios.

Profesor del IESE

EL GRUPO FRANCÉS SE REFUERZA EN EL SECTOR DE LA RELOJERÍA CON LA ADQUISICIÓN DE SOWIND GROUP DESPUÉS DE QUE, A PRINCIPIOS DE AÑO, SU RIVAL LVMH COMPRASE LA FIRMA DE JOYERÍA ITALIANA BULGARI.

PPR se hace con el dueño de los relojes Perregaux

R. Villaécija/L.Talavera.

París/Madrid

La batalla por ser el rey Midas del lujo no da tregua en Francia. La lucha de las grandes marcas de élite por engordar su exclusivo patrimonio no cesa. Tras la adquisición a principios de año de la firma italiana de joyería Bulgari por parte del líder LVMH (dueño de Christian Dior), ayer fue su competidor, PPR, el que movió ficha. El grupo propietario de Gucci, Balenciaga e Yves Saint Laurent anunció la adquisición de la marca suiza de relojes Sowind Group.

En este afán por fortalecerse ante el adversario, PPR, que en 2008 ya se hizo con el 23% de la firma, va a aumentar su participación hasta el 50%, convirtiéndose en su accionista mayoritario. La operación se materializará a través de un aumento del capital de la suiza.

Organigrama

Al frente de la empresa suiza estará el presidente de PPR, François-Henri Pinault, respaldado por la vicepresidenta, Monica Mailander Macaluso, hija del fundador, Luigi Macaluso, fallecido el pasado mes de octubre.

Sowing Group es una de las grandes marcas de la relojería helvética. Fundada en 1988, sus dos marcas, Jean Richard



El empresario François-Henri Pinault, presidente del hóliding galo PPR.

y Girard Perregaux, tienen una producción conjunta de 15.000 piezas por año, cuyo precio se eleva a entre 6.000 y 500.000 euros por cada uno de los modelos.

Los exclusivos relojes de la marca helvética valen entre 6.000 y 500.000 euros

Aunque ya esta presente en 60 países, al unirse con PPR la marca espera poder desarrollarse aún más en el mercado mundial. "La operación refuerza la línea de lujo del grupo en el sector de la alta relojería y, además, va a permitir apoyar el crecimiento internacional de Sowind con el fin de expandir sus productos a escala mundial", señaló ayer Pinault.

Stefano Macaluso, director de la empresa suiza, señaló en declaraciones al diario EXPANSIÓN sus deseos de consolidarse fuera de Europa, sobre todo, en los mercados

emergentes. "El 90% del sector de la relojería suiza de tradición pertenece a Asia. No es una estrategia nuestra, es una realidad. Desde finales de 2008 y hasta 2009, la demanda ha bajado muchísimo, sin embargo, en este continente el consumo de la firma ha incrementado muchísimo y hay problemas de producción, no se da abasto", señaló.

Con Sowind, PPR inaugura su vitrina de relojes de lujo, aunque ya tiene en su poder la marca de joyería Boucheron. En este campo, le supera su rival LVMH, dueño de Bulgari, Zenith, Hublot y TAG Heuer.

renfe

1.500.000 plazas con grandes descuentos para el verano

902 320 320 www.renfe.com

EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
37	13
Sevilla	Valladolid

ESPAÑA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
A Coruña	20	15	Nuboso
Barcelona	28	23	Nuboso
Bilbao	21	15	Nuboso
Madrid	32	19	Nuboso
Málaga	34	21	Nuboso
P. Mallorca	30	19	Despejado

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Sevilla	37	21	Nuboso
Tenerife	27	22	Nuboso
Toledo	35	21	Nuboso
Valencia	32	22	Nuboso
Valladolid	28	13	Nuboso
Zaragoza	31	18	Nuboso

EUROPA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Ámsterdam	21	14	Lluvioso
Berlín	27	14	Nuboso
Bruselas	20	17	Lluvioso
Estocolmo	26	14	Despejado
Ginebra	29	15	Despejado
Lisboa	25	16	Nuboso

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Londres	20	14	Nuboso
Moscú	25	17	Lluvioso
Praga	25	10	Lluvioso
Roma	28	18	Nuboso
Viena	27	15	Despejado
Zurich	26	14	Despejado

MUNDO

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Buenos Aires	14	2	Despejado
México	23	13	Lluvioso
Miami	32	25	Lluvioso
Nueva York	36	22	Nuboso
Rabat	30	18	Despejado
Tokio	28	25	Nuboso



(eL PARÉNTESIS)
Expansión.com

Queremos regalarle tiempo...
piense sólo a qué dedicarlo

Expansión.com y la película AMIGOS le regalan tiempo para que decida a qué dedicarlo. Sorteamos dos parejas de exclusivos relojes GUESS, uno para hombre y otro para mujer. ¡Compruebe que el tiempo es oro!

¡Haga un paréntesis y participe!

www.expansion.com/elparentesis

