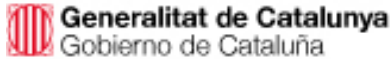




COOPERACIÓN INTERNACIONAL: REFERENCIAS

Consortio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)
Paseo de Gracia 94
08008 Barcelona
tel (34) 93 484 9605
fax (34) 93 484 9666
cooperacio@copca.com
www.copca.com



PRESENTACI3N

El Consorcio de Promoci3n Comercial de Catalunya (COPCA) es una instituci3n constituida en junio de 1987 e integrada por todas las C3maras de Comercio e Industria catalanas, Asociaciones Empresariales, Asociaciones sectoriales y Exportadoras, Entidades Financieras, Instituciones Acad3micas especializadas en Comercio Exterior y el Gobierno de Catalunya. En total, cerca de 100 entidades est3n consorciadas a COPCA.

El COPCA actúa como **Centro de Servicios a la internacionalizaci3n de la Empresa** con los siguientes **objetivos**:

- incrementar el n3mero de empresas exportadoras
- diversificar los mercados destino de la exportaci3n
- consolidar la presencia internacional de las empresas exportadoras

Las principales caracteristicas de estos servicios y programas son:

- **Sostenibilidad:** Compromiso de la empresa a trav3s de la prestaci3n de servicios remunerados
- **Adaptabilidad:** Adaptaci3n de los distintos servicios de acuerdo con la evoluci3n del proceso de internacionalizaci3n de la empresa catalana
- **Complementariedad:** No sustituir iniciativas o servicios ya prestados por otros organismos
- **Consenso:** Di3logo entre el sector p3blico y privado

Anualmente, el COPCA lleva a cabo alrededor de **6.000 proyectos** de Formaci3n, Informaci3n y Promoci3n. Adicionalmente, el COPCA ejecuta servicios y actividades innovadoras en estos ámbitos a trav3s del uso de **nuevas tecnologías y servicios de informaci3n**.

Los **servicios del COPCA** han sido **certificados** con arreglo a la norma de **calidad ISO 9001**. COPCA fue la primera empresa p3blica española que obtuvo dicha certificaci3n, la cual provee una garantía de calidad a los usuarios finales de sus servicios.

El COPCA tiene su sede central en **Barcelona**. 50 profesionales prestan allí sus servicios. Asimismo, dispone de una estructura internacional integrada por **37 Centros de Promoci3n de Negocios** distribuidos en 32 países distintos, dando cobertura a más de 40. En ellos ejercen su actividad más de 100 profesionales al servicio de la empresa.

| | |
|---|---|
| Barcelona - Beijing - Berlín - Bruselas - Budapest - Buenos Aires - Casablanca - Copenhague - Dubai - El Cairo - Estambul - Hong Kong - Johannesburgo - Lisboa - Londres - Los Ángeles - Li3n - Méjico DF - Miami - Milán - Montevideo - Montreal - Moscú - Nueva Delhi - Nueva York - París - Praga - Santiago de Chile - San Paulo - Sydney - Singapur - Stuttgart - Taipei - Teherán - Tokio - Viena - Varsovia | 1 |
|---|---|

MODELO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS



SERVICIOS DE CONSULTORÍA: COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Los objetivos del Departamento de Cooperación Internacional son:

- Transferir el modelo de Apoyo a la Internacionalización de la Empresa desarrollado en Cataluña, realizando servicios de **Asistencia Técnica y Consultoría** en proyectos de cooperación económica y al desarrollo financiados por Organismos Multilaterales y Bilaterales.
- Impulsar la **cooperación empresarial** con países terceros para promover la inversión, mediante:
 - La utilización de los instrumentos financieros y de partenariado Multilaterales.
 - La participación activa en Redes Internacionales de Cooperación empresarial (COOPECO, CDE, Programa Bolívar, Asociación de los Cuatro Motores para Europa, Asia Invest, eSBN, TPO-NET).

Nuestros campos de **especialización** son:

- Desarrollo y Promoción del Comercio exterior y electrónico
- Desarrollo del Sector Privado
- Mejora de la Competitividad Internacional
- Promoción de Inversiones
- Desarrollo de la PYME
- Formación Recursos Humanos PYME

En el COPCA disponemos de un amplio equipo de **expertos**:

- Propios: consultores especializados en Comercio Exterior, Inversiones y Servicios a la Internacionalización de las PYME, en nuestra sede central y distribuidos en los 37 Centros de Promoción de Negocios que el COPCA tiene en el mundo.
- Asociados: las cerca de 100 entidades consorciadas en el COPCA representan también una base de consultores, con gran especialización sectorial, dotados de profunda experiencia en las áreas de Desarrollo Industrial, Económica, de Recursos Humanos y Financiera de la PYME.
- Colaboradores: tenemos acuerdos de colaboración, en todo el mundo, con consultores individuales, empresas consultoras e instituciones de apoyo al Sector Privado, que nos permiten formar los equipos más adecuados para cada proyecto.

Nuestros socios **contrapartes** son:

- Instituciones de Apoyo al Sector Privado con las que se establece la cooperación, tales como:
 - Organismos de promoción de exportaciones
 - Agencias de desarrollo
 - Cámaras de Comercio e Industria
 - Agencias de captación de inversiones
 - Asociaciones empresariales
 - Ministerios de Comercio e Industria
- Consultoras internacionales con las cuales COPCA se asocia con el fin de optimizar el resultado de los Proyectos

EXPERIENCIA EN ASISTENCIA TECNICA Y CONSULTORÍA

| Entidad a la que se prestaron servicios y | Nombre, localización del proyecto y duración | Actividades realizadas |
|---|---|--|
| <p>Ministerio de Comercio Exterior e Industria de Egipto</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Programa de Fortalecimiento del Comercio Exterior de Egipto</i></p> <p><i>Lote 2: Promoción internacional y promoción de las exportaciones</i></p> <hr/> <p>Egipto</p> <hr/> <p>Octubre 2004 – Abril 2007</p> | <p>El objetivo general del programa es la mejora de la capacidad del Ministerio de Comercio Exterior e Industria (MoFTI) de Egipto en el ámbito de la promoción del comercio exterior, incluyendo la promoción de las inversiones en Egipto.</p> <p>Los objetivos específicos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Reforzar las funciones del servicio comercial egipcio, desde los servicios centrales hasta la red de oficinas en el exterior – Mejorar la eficiencia de las actividades de promoción a la exportación realizadas por el Mopti y sus agencias asociadas (General Organisation for International Exhibitions and Fairs –GOIEF-, SME Unit, Foreign Trade Training Centre –FTTC-...). |
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Programa de Apoyo a las Empresa. Mejora de organización y estrategia de las Pequeñas y Medianas Empresas marroquíes</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Noviembre 2004 – Noviembre 2007</p> | <p>El Programa apoya al Gobierno de Marruecos en su línea de desarrollo y modernización del sector privado marroquí, en particular a sus pequeñas y medianas empresas, para preparar al sector industrial para el establecimiento de la zona de libre comercio con la Unión Europea. El programa se compone de tres componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad y Normalización • Modernización de las Pimes • Fondo de “Mise à niveau” (FOMAN) <p>Este contrato tiene como objetivos la mejora de la organización y estrategia de las Pequeñas y Medianas Empresas marroquíes. Los ámbitos específicos de actuación serán: estrategia y política de empresas, finanzas y contabilidad, sistemas de información y gestión informática, marketing e inversiones extranjeras, recursos y estructuras humanas.</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Programa de Apoyo a las Empresa. Constitución del “Centre d’Expertise”</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Noviembre 2004 – Noviembre 2007</p> | <p>El Programa apoya al Gobierno de Marruecos en su línea de desarrollo y modernización del sector privado marroquí, en particular a sus pequeñas y medianas empresas para preparar al sector industrial para el establecimiento de la zona de libre comercio con la Unión Europea. El programa se compone de tres componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calidad y Normalización • Modernización de las Pimes • Fondo de “Mise à niveau” (FOMAN) <p>Este contrato tiene como objetivo constituir el “Centre d’Expertise”, que facilite el know-how nacional e internacional para el segundo componente del Programa de Apoyo a las Empresas, concretamente la Modernización de las Pymes.</p> |
| <p>Fundación Banco CREDICOOP</p> <hr/> <p>Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)</p> | <p><i>Programa de Diversificación de mercados de exportación para Pequeñas Empresas</i></p> <hr/> <p>Argentina</p> <hr/> <p>Enero 2002 – Abril 2005</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Proveer asistencia y formación en técnicas de exportación para pequeñas empresas exportadoras argentinas mediante aplicación de la metodología de COPCA convenientemente aplicada a este proyecto. • Formar al Director de proyecto argentino y seleccionar y formar a consultores – formadores en la metodología del programa. • Ejecutar ciclos completos de formación práctica en comercio internacional con 60 Pymes argentinas, de forma que éstas desarrollen su plan de diversificación de exportaciones . |
| <p>EMPRETEC Uruguay</p> <hr/> <p>Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)</p> | <p><i>Programa piloto para Nuevos Exportadores en Uruguay</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Octubre 1998 –Junio 2003</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Proveer asistencia y formación en técnicas de exportación para pequeñas empresas uruguayas con potencial como nuevos exportadores mediante aplicación metodología del Programa NEX del COPCA. • Formar al Director del Programa NEX de EMPRETEC Uruguay y seleccionar y formar a consultores - formadores en la metodología del programa. • Ejecutar ciclos completos de formación práctica en comercio internacional con 40 empresas uruguayas, de forma que éstas constituyan su Departamento Exterior y se inicien en la exportación de sus productos. |

| | | |
|--|--|---|
| <p>Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Apoyo a la Comisión Sectorial para el MERCOSUR (COMISEC)</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Abril 2002 – Abril 2004</p> | <p>Desarrollo de instrumentos de análisis, monitoreo e información:</p> <p>a) Del proceso de integración del MERCOSUR, que permitan facilitar la toma de decisiones por parte de los distintos sectores involucrados en el proceso, en particular, los sectores público, privado y académico.</p> <p>b) De las empresas e instituciones relacionadas con el movimiento internacional de mercancías en Uruguay, en especial las empresas relacionadas con los servicios de transporte internacional, los operadores portuarios, empresas relacionadas con los servicios aduaneros, asociaciones de exportadores e instituciones públicas relacionadas con la exportación .</p> |
| <p>Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Apoyo a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)</i></p> <hr/> <p>Argentina, Uruguay, Brasil, Paraguay</p> <hr/> <p>Septiembre 2002 – Septiembre 2004</p> | <p>Apoyo institucional a la Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM) con el objetivo de contribuir al incremento del dinamismo, eficacia y eficiencia de la SAM en sus funciones a través de:</p> <p>a) Mejora en los procesos de gestión de la información mediante el uso de las nuevas tecnologías.</p> <p>b) Mejora de los métodos de trabajo y de la gestión del equipo humano de la SAM.</p> |
| <p>“Fédération des Industries Forestières, des Arts Graphiques et de l’Emballage” (FIFAGE)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Estudio de posicionamiento estratégico del sector papel y cartón</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Noviembre 2003 – Mayo 2004</p> | <p>Mejora de la competitividad de las empresas marroquíes a través de una asistencia a la “Fédération des Industries Forestières, des Arts Graphiques et de l’Emballage” (FIFAGE) para la realización de un estudio de posicionamiento estratégico en el sector papel y cartón.</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Diagnóstico estratégico y plan de acción de una empresa fabricante de papel</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Mayo 2003 – Julio 2003</p> | <p>Identificación de los puntos fuertes y débiles de la empresa, su posicionamiento a nivel nacional e internacional, y elaboración de un “business plan” Conjuntamente con la empresa y de acuerdo con sus objetivos estratégicos.</p> |
| <p>Ministerio de Turismo y Planificación, Instituto Nacional de Planificación y Municipalidad de Schkodra</p> <hr/> <p>Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)</p> | <p><i>Study-Tour para una Delegación del Sector Turismo</i></p> <hr/> <p>Albania</p> <hr/> <p>Mayo 2003 – Junio 2003</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Acción de formación a los representantes de las instituciones albanesas con el objetivo de promover el sector del turismo. • Presentación de los diferentes instrumentos del COPCA destinados a incrementar la base de empresas exportadoras, diversificar los mercados de las empresas y consolidar su presencia en los mercados internacionales. • Visitar las instituciones catalanas más representativas del sector turístico. |
| <p>Instituciones argentinas</p> <hr/> <p>Comisión Europea</p> | <p><i>Programa de formación en servicios de desarrollo empresarial</i></p> <hr/> <p>Argentina</p> <hr/> <p>Mayo 2003</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Acción de formación de representantes de Salta, Formosa y Córdoba con el objetivo de promover la internacionalización y el desarrollo de las Pimes argentinas. • Presentación de los diferentes instrumentos del COPCA destinados a incrementar la base de empresas exportadoras, diversificar los mercados de empresas y consolidar su participación en los mercados internacionales. • Visita a las instituciones más representativas en el ámbito del desarrollo empresarial. |

| | | |
|--|--|---|
| <p>“Centre d’Etudes et de Prospectives Industrielles” (CEPI)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Estudio de posicionamiento estratégico del sector papel y cartón</i></p> <hr/> <p>Túnez</p> <hr/> <p>Junio 2002 – Abril 2003</p> | <p>Mejora de la competitividad de las empresas tunecinas a través de una asistencia al “Centre d’Etudes et de Prospectives Industrielles” (CEPI) para la realización de un estudio de posicionamiento estratégico en el sector papel y cartón.</p> |
| <p>“Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Asistencia técnica a IACE. Programa de formación Euro-Arabe Management School (EAMS) - IACE</i></p> <hr/> <p>Túnez</p> <hr/> <p>Marzo – Abril 2003</p> | <p>Mejora de la competitividad de las PYMEs tunecinas a través de una asistencia al “Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE) para la formación de 50 cuadros empresariales en dirección y administración de empresas en el marco del ‘Euro-Arab Management Diploma (EAMD)’.</p> |
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>“Diagnóstico estratégico y plan de acción de una empresa fabricante de papel”</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Enero 2003 – Marzo 2003</p> | <p>Identificación de los puntos fuertes y débiles de la empresa, su posicionamiento a nivel nacional e internacional, y elaboración de un ‘business plan’ conjuntamente con la empresa y de acuerdo con sus objetivos estratégicos.</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p>PHILSMED</p> <hr/> <p>AECI (Agencia Española de Cooperación Internacional)</p> | <p><i>Programa de Desarrollo Industrial Filipino</i></p> <hr/> <p>Filipinas</p> <hr/> <p>Enero 2000 - Junio 2002</p> | <ul style="list-style-type: none"> Asistencia técnica a la Asociación filipina de la Pequeña y Mediana Empresa (PHILSMED) para el diagnóstico empresarial y el desarrollo de servicios para la adaptación de las empresas filipinas con el objetivo de que sean competitivas en los mercados internacionales. Las áreas de especialidad incluyen: promoción de las exportaciones, promoción empresarial, compras, marketing, distribución, ventas. |
| <p>“Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Asistencia técnica a IACE. Formación a los directivos empresariales.</i></p> <hr/> <p>Túnez</p> <hr/> <p>Febrero – Julio 2002</p> | <p>Mejora de la competitividad de las PYMEs tunecinas a través de una asistencia al “Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE) para la formación de 15 cuadros empresariales en dirección y administración de empresas en el marco del lanzamiento del ‘Euro-Arab Management Diploma (EAMD)’.</p> |
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>“Diagnóstico estratégico y plan de acción de una empresa del sector químico: transformación de fertilizantes”</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Mayo 2002 – Junio 2002</p> | <p>Identificación de los puntos fuertes y débiles de la empresa, su posicionamiento a nivel nacional e internacional, y elaboración de un ‘business plan’ conjuntamente con la empresa y de acuerdo con sus objetivos estratégicos.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>“Diagnóstico estratégico y plan de acción de una empresa del sector embalajes (sacos de kraft)”</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Mayo 2002 – Junio 2002</p> | <p>Identificación de los puntos fuertes y débiles de la empresa, su posicionamiento a nivel nacional e internacional, y elaboración de un ‘business plan’ conjuntamente con la empresa y de acuerdo con sus objetivos estratégicos.</p> |
| <p>PYME marroquí</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Diagnóstico de una empresa del sector metalúrgico y búsqueda de acuerdos de partenariado con una empresa europea.</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Mayo 2001 – Abril 2002</p> | <p>Prestación de servicios para elaboración de un proyecto de partenariado con un socio europeo para una empresa marroquí del sector metalúrgico. Análisis de la competitividad de la empresa marroquí, búsqueda y selección del socio europeo y definición de las líneas rectoras del estudio de viabilidad.</p> |
| <p>“Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Asistencia técnica a IACE. Formación a los directivos empresariales.</i></p> <hr/> <p>Túnez</p> <hr/> <p>Febrero – Julio 2001</p> | <p>Mejora de la competitividad de las PYMEs tunecinas a través de la formación de los miembros del “Institut Arabes des Chefs d’Entreprises” (IACE) en dirección y administración de empresas.</p> |

| | | |
|--|---|--|
| <p>“Centre d’Etudes et de Prospectives Industrielles” (CEPI)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Estudio de posicionamiento estratégico del sector imprenta</i></p> <hr/> <p>Túnez</p> <hr/> <p>Febrero 2001 – Abril 2002</p> | <p>Mejora de la competitividad de las empresas tunecinas a través de una asistencia al “Centre d’Etudes et de Prospectives Industrielles” (CEPI) para la realización de un estudio de posicionamiento estratégico en el sector artes gráficas.</p> |
| <p>Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)</p> | <p><i>Misión de prospección e identificación de proyectos de fortalecimiento del tejido económico de Filipinas</i></p> <hr/> <p>Filipinas</p> <hr/> <p>Febrero-Mayo 2001</p> | <p>Asistencia a la Oficina Técnica de Cooperación de la AECI en Manila, para la identificación y formulación de la estrategia de apoyo al tejido productivo filipino. Se identificaron 11 proyectos presentados por diversos organismos y laboratorios tecnológicos filipinos a través de la oficina filipina de Cooperación Internacional (NEDA). Los sectores de los proyectos identificados y formulados fueron los de acreditación, certificación y estándares internacionales; y el de la transferencia tecnológica al tejido productivo (en moldes de inyección, ind. Farmacéutica, ind. Agroalimentaria, sector metal-mecánico, y biotecnologías)</p> |
| <p>PYMEs jordanas</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) – Contrato marco Meda IB/AMS/450</p> | <p><i>Proyecto para la exportación a la Unión Europea de alimentos procesados</i></p> <hr/> <p>Jordania</p> <hr/> <p>Noviembre 2000 – Enero 2001</p> | <p>Realización de un estudio sobre la normativa existente relativa a la importación de alimentos procesados (incluyendo alimentos cárnicos) en la Unión Europea. Establecimiento de las medidas necesarias para adaptar la realidad del sector a las especificaciones de la normativa europea.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Cámara de Comercio de Medellín (Colombia)</p> | <p><i>Fortalecimiento de las estructuras regionales de apoyo al comercio exterior en Antioquia</i></p> <hr/> <p>Colombia</p> <hr/> <p>Noviembre 2000</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica a la Cámara de Comercio de Medellín para el establecimiento de una agencia regional de promoción de exportaciones. • Seminario motivacional con organismos públicos y privados de apoyo a las PYMES en Antioquia. <ul style="list-style-type: none"> • Acciones de fortalecimiento en la definición de las estrategias de la Cámara y en la prestación de servicios a las PYMES. |
| <p>Centro de Promoción de Inversiones (CPI) / MINVEC (Cuba)</p> <hr/> <p>Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)</p> | <p><i>Programa de capacitación de un técnico del Centro de Promoción de Inversiones (CPI)</i></p> <hr/> <p>Cuba</p> <hr/> <p>Abril 2000</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en un modelo de Centro de servicios para la internacionalización de la empresa. • Capacitación en metodologías para la identificación de proyectos de inversión al exterior y la prestación de servicios relacionados con estos proyectos. • Capacitación en programas de cooperación empresarial. |
| <p>ARAUJO & IBARRA, Cámara de Comercio de Medellín y otros</p> | <p><i>Capacitación en un modelo de Centro de Servicios para la internacionalización de la empresa</i></p> <hr/> <p>Colombia</p> <hr/> <p>Septiembre 1999</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación para un grupo de representantes de instituciones privadas con el objetivo de liderar la creación de un consorcio para la promoción de las exportaciones en su país, basado en el modelo del COPCA. • Capacitación en un modelo de Centro de servicios para la internacionalización de la empresa caracterizado por el consenso entre el sector público y el privado, su sostenibilidad y la adaptación de sus servicios a las necesidades individuales de las empresas. • Presentación de los diferentes instrumentos del COPCA destinados a aumentar la base de empresas exportadoras, diversificar los mercados de las empresas y consolidar su presencia en los mercados internacionales. |

| | | |
|---|---|--|
| <p>PRO-MENDOZA y Promoción Empresarial</p> | <p><i>Capacitación en Asesoría en Comercio Exterior en Mendoza</i></p> <hr/> <p>Argentina</p> <hr/> <p>Julio 1999</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Acción de formación de formadores para la mejora de la capacidad en consultoría en comercio exterior para los asesores del Programa de Internacionalización de Promoción Empresarial (Mendoza – Argentina). • Análisis de la situación de la consultoría en comercio exterior en Mendoza: instituciones públicas y privadas implicadas. • Formación en los aspectos fundamentales a tener en cuenta en la asesoría en comercio exterior para las empresas. • Análisis y diagnóstico del Programa de Internacionalización y elaboración de un estudio de conclusiones. |
| <p>INCOLDA</p> | <p><i>Sensibilización al tejido empresarial colombiano para la iniciación en la exportación</i></p> <hr/> <p>Colombia</p> <hr/> <p>Octubre 1999</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Seminario de motivación ante 300 empresarios colombianos para la iniciación en la exportación. Presentación de beneficios e instrumentos. • Reforzamiento de los diversos organismos públicos y privados de apoyo a las exportaciones colombianos a través de análisis y diagnóstico de instrumentos y actividades de capacitación. |
| <p>PROMPEX</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) PVD/ALA/93/57</p> | <p><i>Apoyo a la Promoción de Exportaciones de la Pequeña y Mediana Empresa</i></p> <hr/> <p>Perú</p> <hr/> <p>Septiembre – Octubre 1998</p> | <p><i>Sector y línea de producto:</i> Confecciones - Ropa de Bebé y Niño</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a las empresas para que formulen una estrategia de internacionalización • Apoyar a las empresas para que adecuen sus productos al mercado internacional • Apoyar a las empresas para que mejoren su productividad. • Capacitar a las empresas en gestión de exportaciones, negociaciones, créditos documentarios, trámites y beneficios de exportación. |

| | | |
|--|---|---|
| <p>PROMOEXPORT</p> | <p><i>Promoción de las Exportaciones del Sector Agroalimentario de Bahía</i></p> <hr/> <p>Brasil</p> <hr/> <p>Julio – Octubre 1998</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Realización de una Acción piloto para la Promoción Exportaciones Sector Agroalimentario de Bahía mediante la aplicación de la metodología del Programa NEX del COPCA. • Análisis /diagnóstico del sector y situación actual del país. • Elaboración de un informe estratégico de ventas internacional individualizado por empresa. • Seminario motivador con las empresas e instituciones relacionadas con el sector para estudiar las vías de implementación de las conclusiones del informe. |
| <p>CEGESTI - PROCOMER</p> <hr/> <p>Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) (PROGRESE)</p> | <p><i>Fortalecimiento de la capacidad consultora en comercio exterior en Costa Rica</i></p> <hr/> <p>Costa Rica</p> <hr/> <p>Diciembre 1997</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Diseñar un modelo de aplicación en Costa Rica de consultoría en comercio exterior, conjuntamente con CEGESTI y PROCOMER, que permita promover la internacionalización de la economía costarricense a través del aumento de las exportaciones de sus empresas. • Visitar empresas, instituciones de apoyo al sector privado (IASP) y consultoras para conocer la situación real del país en esta materia. • Celebrar un taller con las IASP y las consultoras, de exposición del modelo COPCA, donde discutir un futuro modelo integrador (de las diferentes posturas existentes) en Costa Rica. |
| <p>PROMPEX</p> <hr/> <p>PNUD</p> | <p><i>Promoción de las Exportaciones del Sector Textil - Confección en Perú</i></p> <hr/> <p>Perú</p> <hr/> <p>Noviembre 1997</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Realización de una Acción piloto para la Promoción de las Exportaciones del Sector Textil - Confección en Perú mediante la aplicación de la metodología del Programa NEX de COPCA. • Análisis /diagnóstico del sector y situación actual en el país • Elaboración de un informe estratégico de ventas internacionales individualizado por empresa |

| | | |
|---|---|--|
| <p>ANMYPE</p> <hr/> <p>Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI)</p> | <p><i>Creación y puesta en marcha del Departamento de Comercialización de ANMYPE</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Agosto - Septiembre 1997</p> | <p>Crear y poner en marcha el Departamento de Comercialización de ANMYPE y los servicios a prestar en los ámbitos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cooperación empresarial • Capacitación • Información |
| <p>PROMPEX</p> <hr/> <p>Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)</p> | <p><i>Promoción de las Exportaciones del Sector Calzado en Perú – PER/96/007"</i></p> <hr/> <p>Perú</p> <hr/> <p>Enero 1997</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Realización de una Acción piloto para la Promoción de las Exportaciones del Sector Calzado en Perú mediante la aplicación de la metodología del Programa NEX (Nuevos Exportadores) de COPCA. ▪ Análisis /diagnóstico del sector y su situación actual en el país. ▪ Elaboración de un informe estratégico de ventas internacionales individualizado por empresa. |
| <p>Bulgarian Foreign Investment Agency</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Programa de Asistencia Técnica a la Agencia Búlgara de Promoción de la Inversión Extranjera. Programa PHARE BG 92.04</i></p> <hr/> <p>Bulgaria</p> <hr/> <p>Enero 1996 – Enero 1998</p> | <p>Consolidación de la Bulgarian Foreign Investment Agency (BFIA) dando asistencia técnica en:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El estudio de las condiciones socioeconómicas de Bulgaria y elaboración de la Estrategia global de captación de inversión extranjera (Plan Estratégico "long-term" de la BFIA). ▪ El diseño de la estructura organizativa de la Agencia, establecimiento de procedimientos, sistemas de trabajo y fuentes de información. ▪ La identificación de las necesidades de formación del personal de la Agencia y el establecimiento de un Plan de Formación. ▪ La definición de un Plan de Promoción y Relaciones Públicas para la promoción de la inversión extranjera en Bulgaria. |

| | | |
|---|--|--|
| <p>Cámara Nacional de Comercio (CNC)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Proyecto de Cooperación entre la CE y la Rep. Oriental del Uruguay para la creación y el desarrollo de servicios de información y asistencia a las empresas con vistas a su internacionalización en el marco del proceso de integración regional</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Marzo 1995 - Septiembre 1996</p> | <p>Incentivar y capacitar a las empresas del Uruguay hacia la internacionalización de sus productos, particularmente en el marco de la integración regional y en general en los mercados mundiales. Actividades realizadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudio de los servicios en comercio exterior existentes en Uruguay. - Benchmarking a nivel europeo. - Diseño y puesta en marcha de un sistema de información en la Cámara Nacional de Comercio y en los Centros Comerciales e Industriales del interior del país. |
| <p>Comisión Sectorial para el Mercosur (COMISEC)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Programa de apoyo para la Reconversión industrial del Uruguay con vistas al Mercosur en el marco de la Cooperación de la CE y la República Oriental del Uruguay. Segunda Fase.</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Diciembre 1994 – Junio 1996</p> | <p>Consolidar la estructura industrial del Uruguay mediante acciones de asistencia técnica para la modernización y la reconversión de sectores industriales definidos como prioritarios, ante el proceso de integración regional MERCOSUR</p> <p>Acciones realizadas en materia de: calidad, productividad, seguridad laboral, cooperación empresarial y refuerzo institucional. Sector implicado: construcción.</p> |
| <p>Comisión Sectorial para el Mercosur (COMISEC)</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE)</p> | <p><i>Programa de cooperación entre la CE y la Rep. Oriental del Uruguay para la promoción de la Cooperación empresarial y la creación de nuevas actividades productivas, incluidos los aspectos relacionados con los recursos humanos</i></p> <hr/> <p>Uruguay</p> <hr/> <p>Diciembre 1993 – Junio 1995</p> | <p>Apoyo a las PYMES y a los organismos públicos y privados en el proceso de integración regional MERCOSUR, transfiriendo la experiencia europea y desarrollando instrumentos específicos de intervención en el campo de la cooperación empresarial.</p> <p>Acciones realizadas en materia de: información, cooperación empresarial e institucional. Sectores implicados: textil, madera y piedras ornamentales.</p> |

EXPERIENCIA EN PROGRAMAS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL

| Entidad a la que se prestaron servicios y origen financiación | Nombre, localización del proyecto y duración | Actividades realizadas |
|--|--|--|
| <p>Instituciones europeas y empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE) DG Ampliación</p> | <p><i>La ampliación de la Unión Europea</i></p> <hr/> <p>Cataluña, República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia, República Eslovaca</p> <hr/> <p>Noviembre 2002 – Julio 2003</p> | <p>El objetivo del proyecto fue reunir representantes de gobiernos, agencias de inversión o agencias de desarrollo regional de los países candidatos para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensibilizar a las empresas catalanas y españolas sobre las oportunidades ofrecidas por el nuevo mercado interno europeo • Dar a conocer a los prescriptores de los países candidatos las experiencias y beneficios adquiridos por Cataluña y España desde el acceso a la Comunidad Económica Europea en 1986. |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea</p> | <p><i>2Bdigital Simposium B2B</i></p> <hr/> <p>Cataluña, Rhône-Alpes (Francia), Gales (Reino Unido) y Lombardia (Italia)</p> <hr/> <p>Enero 2002 – Diciembre 2002</p> | <p>Mejorar la internacionalización de los mercados en Internet B2B mediante la cooperación con otras iniciativas europeas con el fin de alcanzar una masa crítica óptima para operar en un mercado e-global. Principales actividades a desarrollar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organización de dos symposia sobre el sector a nivel europeo con la colaboración de agencias regionales europeas. |

| | | |
|--|---|--|
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea</p> | <p><i>Proyecto Euroecom, “Europe electronic commerce: regional development and co-operation practices”</i></p> <hr/> <p>Cataluña, Rhône-Alpes (Francia), Gales (Reino Unido) y Lombardia (Italia)</p> <hr/> <p>Enero 2000 – Diciembre 2001</p> | <p>Potenciar el desarrollo regional y la cooperación entre PYMEs europeas mediante la promoción y puesta en marcha de iniciativas de comercio electrónico y la optimización de las ya existentes, incluyendo empresa–empresa (B2B) y empresa-consumidor (B2C), desarrolladas por asociaciones empresariales. Principales actividades organizadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Jornadas de comercio electrónico – Metodología Ecom 500 – Ecom Audit service – Promoción de la cooperación entre iniciativas regionales |
| <p>Cámara de Comercio de Stuttgart (Alemania), Cámara Exterior de Córdoba (Argentina), Federación de Industrias del Estado de Bahía (Brasil)</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa ATLAS</p> | <p><i>Proyecto Atlas: “Fit for the global market”</i></p> <hr/> <p>Cataluña, Baden-Württemberg (Alemania), Bahía (Brasil) y Córdoba (Argentina)</p> <hr/> <p>Septiembre 2002 – Junio 2003</p> | <p>Programa de cooperación institucional entre la Cámara de Comercio de Stuttgart (Alemania), la Cámara Exterior de Córdoba (Argentina), la Federación de Industrias del Estado de Bahía (Brasil) y el COPCA para el intercambio de experiencias y formación en los siguientes ámbitos:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) Apoyo en la participación empresarial en ferias b) Servicios de apoyo a la internacionalización de la empresa c) Asociativismo para la exportación d) La norma ISO 14000 como factor de competitividad internacional |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa JEV (“Joint European Venture”)</p> | <p><i>Proyecto “Forums entre los clusters del sector del mueble de La Garriga (Cataluña) y Tibro (Suecia)”</i></p> <hr/> <p>Suecia y Cataluña (España)</p> <hr/> <p>Febrero 2001 – Febrero 2002</p> | <p>Promover la cooperación empresarial y el intercambio de know-how y experiencias entre las empresas y los principales agentes económicos (asociaciones empresariales, instituciones de formación, ..) del sector del mueble de los clusters de La Garriga (Cataluña) y Tibro (Suecia).</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa JEV (Joint European Venture)</p> | <p><i>Proyecto Europa</i></p> <hr/> <p>Países de la Unión Europea</p> <hr/> <p>Septiembre 1999 – Noviembre 2000</p> | <p>Consolidar el objetivo de COPCA de proveer servicios para la internacionalización de la empresa a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> – La promoción de la cooperación empresarial entre empresas europeas para la capitalización de las oportunidades económicas ofrecidas por el Mercado Único Europeo. – La promoción de la cooperación empresarial entre las empresas europeas para optimizar su actuación internacional, i.e. desde la UE frente a terceros mercados. |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa AL-INVEST</p> | <p><i>Proyecto SIL Logística 2004 / Barcelona / Sector Logística</i></p> <hr/> <p><i>Proyecto Software para la logística 2004 / México DF / Sector logística</i></p> <hr/> <p><i>Proyecto ‘OPTIMA : Partnership in Agrofood Industry’ / Paris / Sector alimentación</i></p> <hr/> <p><i>Proyecto FEJU 2003 / Valencia / Sector juguetes</i></p> <hr/> <p><i>Proyecto EMAQH 2000 / Argentina / Sector metalmecánico</i></p> <hr/> <p><i>Proyecto Enlace 98 / México / Sector metalmecánico</i></p> | <p>Participación de empresarios catalanes en el proyecto AI -Invest organizado en el marco de las ferias más representativas del sector en América Latina y/o en Europa, con el objetivo de promover las asociaciones con empresas latinoamericanas y la transferencia de tecnología y de know-how.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa ASIA-INVEST</p> | <p><i>“Market Place Monitoring: Electrical and Electronic Material in India”</i></p> <hr/> <p>India</p> <hr/> <p>Enero 2002 – Mayo 2003</p> | <p>Estudio sobre las potencialidades de desarrollo de negocios conjuntos entre empresas europeas y de la India del sector del material eléctrico y electrónico, y preparación de una misión empresarial de prospección en la India.</p> |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa ASIA-INVEST</p> | <p><i>Proyecto “Euro-India Envirotech” / India / 2002 / Sector medioambiente</i></p> | <p>Encuentro entre empresas indias del sector de tratamiento de aguas municipal e industrial y reciclaje de residuos sólidos y empresas españolas e italianas con interés en establecer posibles acuerdos de cesión de tecnología y alianzas con dichas empresas indias.</p> |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea (CE), Centro de Desarrollo Industrial (CDI)</p> | <p><i>Proyecto “Caribbean Partnership” / Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tobago / 1996 – 1998 / Multisectorial</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> – Análisis e identificación de las necesidades tecnológicas y de “know-how” sectoriales y de empresas locales, – Búsqueda de potenciales socios europeos para cubrir dichas necesidades, – Organización de encuentros individuales de dichos socios potenciales con las empresas y agentes locales. |

| | | |
|--|---|--|
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa ECIP (European Community Investment Partners) - Facilidad 1</p> | <p><i>Chile / 1999 / Sector medio ambiente</i></p> <p><i>Argentina / 1998 / Sector autopartes</i></p> <p><i>China / 1997 / Sector automoción</i></p> <p><i>Chile / 1996 / Sector construcción</i></p> <p><i>Costa Rica / 1996 / Sector agroalimentario</i></p> <p><i>Chile / 1995 / Sector construcción</i></p> <p><i>Cuba / 1995 / Sector turismo</i></p> <p><i>Uruguay / 1994 / Sector madera – mueble</i></p> <p><i>Malasia / 1993 / Multisectorial</i></p> <p><i>Marruecos / 1993 / Multisectorial</i></p> <p><i>México / 1992 / Agroindustrial e informático</i></p> <p><i>Turquía / 1991 / Sectores textil, electrónica, automóvil y maquinaria</i></p> | <p>Misiones directas o inversas de empresarios catalanes con países de América Latina, Asia y países de la zona mediterránea realizadas con el objetivo de identificar proyectos de cooperación empresarial para la creación de joint-ventures y la transferencia de tecnología y de know-how.</p> |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>Comisión Europea, Programa INTERPRISE</p> | <p><i>“Minor cultures, major economies”</i></p> <hr/> <p>PECO</p> <hr/> <p>Julio 1994 – Enero 1995</p> | <p>Encuentro multisectorial en Gorizia - "Minor Cultures, Major Economies" - entre empresas de la Unión Europea y de los Países del Este Europeo.</p> |
| <p>Empresas privadas</p> <hr/> <p>CE, Programa MED - INTERPRISE</p> | <p><i>SISTEP 94</i></p> <hr/> <p>Marruecos</p> <hr/> <p>Marzo – Noviembre 1994</p> | <p>Encuentro multisectorial en Casablanca SISTEP 94 entre empresas españolas y francesas (Cataluña y Rhône-Alpes) y de Marruecos, en el marco de dicha Feria.</p> |