

PAI 2013: objectiu, el món

Una part important del PAI són les accions de promoció, i en particular les missions. N'hi ha d'individualitzades, en funció dels interessos de les empreses, però també d'altres que són agrupades, amb missions multisectorials o específiques d'un o més sectors. En el PAI 2013, preval la diversitat geogràfica, però hi ha àrees amb un interès especial.

dilluns, 28 de gener del 2013 - 00:20h



De fet, el PAI, que és elaborat pel grup d'experts en l'àmbit internacional de les cambres segons l'especialització sectorial i l'especialització geogràfica adquirida, tracta de posar en valor aquest expertrice tenint molt present l'evolució macroeconòmica i les oportunitats de negoci detectades els darrers anys. En **l'àmbit europeu**, per a aquest 2013 les principals accions són les referides als programes d'iniciació a l'exportació, la subcontractació industrial (important trobada internacional a Bilbao o les tradicionals visites al Midest o Sud-Tec) o accions concretes en mercats en expansió com Turquia, Rússia o alguns països de l'Europa de l'Est, com Polònia, que no ha caigut en recessió. El continent europeu ha patit la crisi, però l'avantatge català és que la devaluació interna ha provocat un augment de la competitivitat dels principals mercats europeus. Mercats madurs, però amb poder adquisitiu i on es valora la qualitat de l'empresa catalana, ja sigui en la indústria, el sector agroalimentari o els serveis.

L'Àsia és, per raons òbvies, la zona més dinàmica del planeta i països com la Xina sempre tenen un lloc al PAI. Ara bé, el canvi lent però definitiu que està realitzant el gegant asiàtic, amb una capacitat creixent de compra de les classes mitjanes ja urbanitzades, fa que hi hagi lloc per a accions més enllà de la indústria. De la mateixa manera, els tècnics camerals han detectat nombroses oportunitats als països de l'Àsia Central. Així doncs, enguany hi haurà missions al Kazakhstan o l'Uzbekistan. Els darrers anys, el contrapunt del dinamisme xinès s'ha produït als diversos països de l'ASEAN, com Tailàndia, el Vietnam, Singapur o Indonèsia. Les darreres missions van ser-hi un èxit i, vista l'experiència, són destinacions que cal continuar explorant. Altres destinacions: la de països més desenvolupats, com Corea del Sud, el Japó o Austràlia i Nova Zelanda, on la presència comercial catalana té, per la seva escassa presència, un llarg recorregut que val la pena treballar.

Al **continent americà**, els EUA ha estat un país on les exportacions catalanes han tingut els darrers anys un fort increment. I per això mateix serà novament destinació del PAI. Com també Mèxic, el Brasil o els països andins, que des de Colòmbia, passant pel Perú fins a arribar a Xile, han tingut un comportament macroeconòmic molt destacat els darrers anys. Colòmbia, particularment, ha centrat les mirades de molts inversors internacionals, igual que Mèxic, que si bé fa uns anys es veia com un dels països que més havia patit la competència low cost de la Xina, la pujada salarial al país asiàtic ha provocat que Mèxic recuperi l'interès de moltes multinacionals nord-americanes i la seva economia continua pel camí del creixement. Amb l'Amèrica Llatina, de fet, hi ha una particularitat de què les cambres són conscients: és una àrea que coneix les empreses catalanes, on hi ha una fortíssima presència empresarial catalana i espanyola, especialment pel que fa a les inversions, però no és així respecte dels intercanvis comercials, que estan molt per sota del seu potencial real.

L'Àfrica subsahariana ha estat un continent on històricament la presència cameral catalana ha estat molt activa. Aquest profund coneixement permet a les cambres catalanes oferir un ampli ventall d'accions en un continent on, encara que no ho sembli, el creixement és elevat i sostingut en el temps des de fa molts exercicis. És, a més, a llarg termini, juntament amb l'Àsia, el continent on més augment de població hi haurà. Es calcula que d'aquí al 2050, naixeran a l'Àfrica més de 1.000 milions de persones, segons el que informaven recentment les Nacions Unides. Un potencial com aquest no es pot deixar de banda.

Per últim, el cas dels **països àrabs**. Hi ha 2 àrees d'acció ben diferenciades: d'una banda, els països del Magrib, amb el Marroc, Algèria i Tunísia, particularment, on per la seva proximitat ja hi ha experiència i tradició en les relacions comercials bilaterals. L'altre àmbit d'actuació, els països del Golf, perquè es troben tots en un procés de diversificació de les seves economies per no dependre en el futur del petroli, i on la liquiditat de les seves economies els dona un poder de compra que cal no menysprear. A més, molts d'aquests, especialment els EAU, aspiren a convertir-se en una plataforma logística per cobrir el mercat regional.

[Descarrega't el PAI 2013](#)