

LÁNZATE A EXPORTAR
PASOS PARA COMENZAR EL DESAFÍO CON ÉXITO

TALLERES DE TRABAJO PARA LA INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN



DIRIGIDO A EMPRESARIOS que quieren iniciarse en internacionalización

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN PRIMER TALLER 20 DE FEBRERO

CONTENIDO DEL PROGRAMA

- Talleres de trabajo interactivos.
- Consultoría individualizada.

SOCIEDAD



Valcárcel y Marín mantuvieron ayer un encuentro con representantes de Amefmur

La empresa familiar solicita al Gobierno más ventajas fiscales

Tortosa recuerda que el compromiso de los emprendedores de la Región con su tierra les impide «deslocalizar» sus negocios

El presidente regional y el consejero de Empresa recibieron ayer a varios representantes de Amefmur.

Juan Manuel Lainez

MURCIA- Sugerencias para sobrellevar la crisis. La Asociación Murciana de Empresa Familiar (Amefmur) solicitó ayer al Gobierno regional que impulse una serie de reformas fiscales en los impuestos de sucesiones, donaciones y transmisión de bienes inmuebles. El presidente de Amef-

mur, José María Tortosa, trasladó sus propuestas al presidente de la Región, Ramón Luis Valcárcel y al consejero de Universidades, Empresa e Investigación, Salvador Marín, durante un encuentro que mantuvieron ayer en el Palacio de San Esteban. Durante la reunión, Tortosa estuvo acompañado por miembros de su organización.

El representante de los empresarios recordó que «el 80 por ciento del tejido empresariallo conforman empresas familiares que generan el 70 por ciento del empleo y fortalecen el Producto Interior Bruto en un 15 por ciento». El portavoz de Amefmur matizó el «fiel compromiso» de las firmas empre-

sariales regionales con su tierra ya que ninguna se «deslocalizará».

Crisis económica

Tortosa aseguró que la situación de crisis económica hace mella en los negocios y que se «necesita cuanto antes la liquidez que el Gobierno central anunció a los bancos» para que concedan créditos y subvenciones a los emprendedores que lo soliciten. Por esta razón, Amefmur se unirá al resto de asociaciones familiares de España para elaborar un manifiesto común en el que exigirán al Ejecutivo celeridad en la concesión de los fondos a las entidades bancarias.

Los comerciantes recibirán formación gratuita para decorar sus escaparates

S.S.

MURCIA- La Consejería de Universidades, Empresa e Investigación de la Región y la Cámara de Comercio de Murcia han organizado la jornada «Merchandising en el punto de venta y escaparatismo», en la que se podrán formar gratuitamente 200 comerciantes para sacar el máximo partido a su establecimiento con prácticas ideas y materiales sencillos. Esta iniciativa, que tendrá lugar el próximo 19 de febrero, fue presentada ayer por el director

El encuentro cuenta con la participación de expertos como Enrique Loewe

general de Comercio y Artesanía, Julio José Lorenzo, y el presidente de la Cámara de Comercio de Murcia, Pedro García-Balibrea. Entre los ponentes de este encuentro formativo pionero se encuentran expertos como Enrique Loewe Lynch, presidente de

honor de la firma Loewe y uno de los principales responsables de haber convertido esta marca y sus establecimientos en un referente internacional, o Carlos Fernández Vallhonrat, que dirige el Grupo Anglo Spain y cuyo estudio de diseño ha trabajado para Christian Dior, Antonio Miró o Louis Vuitton. El Plan de Impulso al Comercio de la Consejería de Universidades, Empresa e Investigación, cuenta con un taller de iluminación para los espacios comerciales y otro de diseño y organización de escaparates.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

- Plan de Internacionalización Estratégico individualizado para su empresa.

Las empresas que completen todos los talleres tendrán un Plan de Marketing Internacional, según la estrategia definida para su empresa.

Número de participantes:

Máximo para todo el programa 30 empresas.

•••Coste del programa gratuito•••

TALLERES

- 1> **POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN**
Autodiagnóstico de la capacidad exportadora de su empresa
- 2> **ANÁLISIS ESTRATÉGICO**
Iniciar su proceso de internacionalización con garantías
- 3/4> **SELECCIÓN DE MERCADOS**
Los mercados más propicios para iniciar la actividad exportadora de su empresa
- 5> **DISTRIBUCIÓN: LA CLAVE DEL ÉXITO**
- 6> **PLAN DE MARKETING I**
Política de precio y producto
- 7> **PLAN DE MARKETING II**
Acciones fundamentales de promoción

+ www.impulsoexterior.com
T. 968 36 80 85
F. 968 36 28 22

Instituto de Fomento Región de Murcia
Avd. de la Fama, 3. 30003 Murcia