

## HABLAN LAS EMPRESAS

CON EL OBJETIVO DE VENDER A MERCADOS INTERNACIONALES CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS DE ÉXITO, LA CORPORACIÓN AMPLÍA SUS SERVICIOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DIRIGIDOS TANTO A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMO A LAS GRANDES COMPAÑÍAS

## La Cambra acompaña a las empresas en su internacionalización



Imagen de las Jornadas de Subcontratación Industrial organizadas por la Cambra el 21 de octubre de 2010. GABRIEL CAZADO

# 95%

Este es el porcentaje de empresas que realizan un programa de iniciación a la internacionalización e incrementan su volumen de exportación y el número de mercados a los que facturan

terminado país o, también, una agenda de trabajo personalizada a un mercado concreto.

Asimismo, dadas las oportunidades que presentan los mercados emergentes para las pymes, sin olvidar también las dificultades y riesgos para acceder a ellos, este año se ha puesto en marcha el programa integral de internacionalización en los países del BRIC, es decir, Brasil, Rusia, India y China, que son actualmente las economías motor del crecimiento mundial. En concreto, la Cambra pone a disposición de las empresas diferentes herramientas para introducirse en estos mercados, adaptándose también a sus necesidades reales.

### REUNIONES DE TRABAJO

Todos estos programas y servicios se complementan con las Jornadas de Subcontratación Industrial que se celebran cada año y que ofrecen a las empresas subcontratistas la posibilidad de darse a conocer como proveedores industriales a nivel internacional, además de mantener contactos directos con los responsables del departamento de compras de las grandes empresas. En total, se establecen unas 400 reuniones de negocio, entre compradores y subcontratistas.

La próxima edición, la onceava, tendrá lugar en la Llotja de Mar los próximos días 27 y 28 de octubre. Se prevé la participación de unas 50 empresas compradoras de 17 países de Europa de sectores como los del automóvil, aeronáutica, ferrocarril, equipamiento médico, energía y maquinaria y, también, unas 120 compañías subcontratistas españolas.

**P**or la Cambra de Comerç de Barcelona cada año pasan más de 5.000 empresas que utilizan los diferentes programas, herramientas y servicios de internacionalización que tienen a su alcance. Todas ellas pueden acceder a un amplio abanico de opciones que abarca todo

el proceso de internacionalización, desde los diagnósticos para las empresas que necesitan orientación y los programas de iniciación para las que empiezan a exportar hasta las misiones comerciales y programas de estrategia internacional para empresas que ya exportan pero que quieren consolidar su permanencia en el extranjero.

### SOLUCIONES A MEDIDA

Con el propósito de acompañar todavía más a las empresas en todas las etapas de su proceso de internacionalización, la Cambra ofrece por primera vez este año una amplia variedad de servicios personalizados y modulados para dar respuesta a las necesidades reales de cualquier empresa. Así,

por ejemplo, pueden acogerse al programa de Asesoramiento Técnico en Iniciación a la Exportación (ATIEX), con una duración de entre seis y doce meses, o bien pueden solicitar un análisis de mercado que les ayude a identificar el mercado más adecuado para su producto o servicio, un listado de clientes potenciales a un de-

## TRES PROCESOS EJEMPLARES

Marcadiferencia SL, Jamones y Embutidos La Bellota y MEBSA son tres empresas catalanas que han tenido el asesoramiento de la Cambra para buscar nuevas oportunidades de negocio en otros mercados. Los resultados obtenidos han sido óptimos e inmediatos

"Las acciones internacionales han pasado a ser prioritarias"



**MERITXELL HERNÁNDEZ Y JORDI MAS**  
Gerentes de Marcadiferencia SL

Después de su éxito en España tras conseguir la patente con su producto Boc'n Roll, un envoltorio reutilizable para bocadillos, fruta o galletas, Marcadiferencia está presente en varios países de Europa. Meritxell Hernández, gerente de la empresa, lo atribuye al programa Atiex de la Cambra, "ya que no sólo nos ha ayudado a iniciar el proceso de internacionalización, sino que también nos ha servido para considerar las acciones internacionales como prioritarias en nuestra estrategia empresarial". Acaban de cerrar acuerdos con México y ahora sus miras están puestas en el continente sudamericano.

"Hemos estudiado los mercados más favorables"



**JOSEP MARTIN**  
Gerente de Jamones y Embutidos La Bellota, SL

Josep y su hermano Jordi, gerentes de esta firma, acudieron a la Cambra tras comprobar que empresas europeas demandaban sus productos. Según Josep Martín, "el asesor que nos orientó en todas las fases del proceso nos ayudó a estudiar los mercados más favorables para orientar el negocio y a contactar con los distribuidores más idóneos en cada país". En poco tiempo, consiguieron acceder a diferentes países europeos. Superado este reto, están a punto de abrir una planta de producción en China y mantienen las negociaciones con clientes potenciales en India y Colombia.

"El programa nos ha permitido contactar con clientes potenciales"



**MARTA SALA**  
Gerente de Mekanitzats Eudald Burgaya Sala, SL

Después de acreditarse con el estándar ISO 9001, los gerentes de esta empresa de mecanización de piezas, Marta Sala y Eudald Burgaya, redactaron un nuevo plan estratégico que concluía que se tenía que potenciar el área comercial y buscar nuevos mercados. Fue entonces cuando se interesaron por el programa ATIEX de la Cambra. "Nos ha permitido tener una visión más amplia y objetiva de los intereses factibles de la empresa, además de contactar con clientes potenciales de Alemania, Suiza y, sobre todo, Francia, de donde proviene el 30% de la facturación", explica Marta Sala.