



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

Perú, Colòmbia i Equador

LA CAMBRA FACILITA 180 CONTACTES EN LA MISSIÓ EMPRESARIAL A AMÈRICA DEL SUD

Terrassa, 29 d'abril de 2009. La Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa va facilitar un total de 180 contactes en la missió empresarial que va organitzar a Amèrica del Sud entre la darrera setmana de març i la primera setmana d'abril. Una delegació de 10 empreses van conèixer de prop la realitat dels mercats de Perú, Colòmbia i Equador, amb l'objectiu d'iniciar o, en casos concrets, consolidar relacions amb empreses d'aquests països.

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació

Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 75
delegacio@cambraterrassa.es



Trobada institucional amb membres de la Cámara de Comercio Española en el Perú. A l'esquerra, Natàlia Beltran, assessora tècnica de Comerç Internacional de la Cambra. En el centre de la imatge, Eladi Ferrer, director comercial internacional de Conserves Ferrer, empresa participant en la missió.

Les empreses participants formen part dels següents sectors: Eines per a la construcció, papereria, alimentació, material elèctric, material hospitalari, maquinària tèxtil, ceràmica, tèxtil especialitzat, valvuleria i fabricació d'escombretes i electrografits.



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

La delegació d'empresaris catalans ha fet una valoració molt positiva d'aquests mercats, sobretot de Perú i Colòmbia, i han pogut comprovar quines són les actuals oportunitats de negoci en aquests territoris.

Perú, oportunitats en el sector primari i en infraestructures

Perú és un mercat de 29 milions d'habitants amb el qual Espanya té una fluït intercanvi de productes. Els participants en la missió han constatat que Perú està invertint molts esforços en infraestructures, comunicació i serveis sanitaris, fet que contribueix a que aquest sector esdevingui una clara oportunitat de negoci per a empreses estrangeres d'aquest sector.

Així mateix, la pesca, el sector agrícola o l'extracció de minerals, són rellevants activitats econòmiques en aquest mercat. Per tant, les oportunitats de negoci en aquests sectors són molt interessants per a l'inversor estranger.

La delegació d'empresaris de la missió va visitar l'Oficina Comercial de l'Ambaixada Espanyola a Lima, on els va rebre Javier Márquez, director executiu.

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 75
delegacio@cambraterrassa.es

Colòmbia, un mercat cada vegada més segur

Les condicions de seguretat del mercat colombià cada cop són més favorables per a l'establiment de noves relacions comercials amb empreses d'aquest país i pel desenvolupament de l'economia colombiana.

Colòmbia és un mercat de 42 milions d'habitants que podria esdevenir en un futur proper una plataforma per entrar als Estats Units, gràcies a un tractat de lliure comerç entre els dos mercats que es troba en procés de negociació des de fa uns 3 anys.

El mercat colombià està començant a notar els efectes de la crisi, a conseqüència, en gran mesura, de la davallada de les exportacions als EUA. Però tot i això, es tracta d'un mercat molt actiu.

Colòmbia també té com a una de les seves prioritats la inversió en noves infraestructures, tot i que en aquest mercat la majoria d'aquestes construccions corresponen a obres públiques, habitatges de protecció oficial, entre d'altres.

Els empresaris que van participar en la missió van realitzar una visita institucional a l'Oficina Comercial de l'Ambaixada Espanyola a Bogotà, on els va rebre el conseller comercial de l'Ambaixada, Javier Yraola.



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

El nostre país, un dels principals clients d'Equador

Espanya és un dels principals clients del mercat equatorià. De fet, i segons les dades de l'any 2008, es situa com a segon país europeu que importa per més valor d'Equador.

A més el producte industrial espanyol està força ben considerat en aquest mercat. Els empresaris han constatat, però, que és difícil trobar grans importadors, donat que aproximadament un 75% del comerç d'Equador està format per minoristes.

En el marc d'aquest viatge, la delegació d'empresaris d'aquesta missió va visitar les Cambres de Comerç de Quito i Guayaquil.

La visió dels empresaris catalans participants

Els empresaris catalans han comprovat que la majoria d'aquests mercats tenen un gran potencial d'explotació en diversos sectors. David Ruíz, export manager de Mediclinics, ha destacat: *"La missió ha estat molt positiva. Els empresaris de Perú valoren la qualitat i el servei del producte europeu i crec que hi ha mercat, en el nostre sector, per a un posicionament mitjà-alt"*. David Ruíz ha afegit: *"Els empresaris peruans saben que les certificacions, un servei al client adequat i la flexibilitat són els valors afegits del nostre producte"*.

Per la seva part, Juli Puigantell de l'empresa Maictex, assegura: *"hem venut bastant a països com Perú, però ara veiem que hi ha un cert relentiment"*. Puigantell ha quedat molt satisfet del mercat equatorià: *"la indústria d'Equador està intentant créixer i hi ha força oportunitats de negoci, tot i que es tracta d'un mercat força petit"*. El representant de Maictex ha destacat que *"el producte espanyol es segueix comprant a Amèrica del Sud, tot i que a en alguns d'aquests mercats s'està perdent la por al producte xinès, i això ens resta competitivitat"*.

La internacionalització, una alternativa

L'èxit registrat en aquestes missions mostra que per mitjà d'aquestes accions es pot orientar l'empresa cap a la internacionalització, i potenciar així la mentalitat exportadora d'una idea, d'un producte o negoci, fet que esdevé una sòlida alternativa viable per assegurar el futur del negoci.

En aquest sentit, les empreses disposen de molts recursos al seu voltant que poden utilitzar per reorientar l'estratègia del seu negoci, i la internacionalització pot un bon canal per a la consolidació del futur de l'organització. Les missions empresarials en són un bon exemple.

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació
Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 75
delegacio@cambraterrassa.es



La Cambra

Cambrade Comerç
de Terrassa

Empreses participants en la missió a Amèrica del Sud

EMPRESA	SECTOR	MUNICIPI
ASEIN INGENIEROS	Fabricació escombretes i electrografits	Sant Boi de Llobregat
AUSA CENTER	Maquinària per a la construcció	Manresa
CONSERVES FERRER	Alimentació – Gourmet	Santpedor
FACTIS	Papereria	Mont-Ras
FAMATEL	Material elèctric	Montcada i Reixac
LEVENTON	Material hospitalari – mèdic	Sant Esteve Sesrovires
MAICTEX	Maquinària tèxtil	Terrassa
MEDICLINICS	Equips i accessoris de bany i assecadors	Barcelona
TEJICOS TÈCNICOS DEL VALLÈS (CITEL)	Tèxtil exterior	Sabadell
VYC INDUSTRIAL	Valvuleria	Terrassa

Blasco de Garay, 29-49
08224 TERRASSA
Tel. 93 733 98 33
Fax 93 789 11 65
info@cambraterrassa.es
www.cambraterrassa.es

Delegació

Vallespir, 19, 1a Planta
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS
Tel. 902 33 98 33
Fax 93 576 35 75
delegacio@cambraterrassa.es

Ha acompanyat la missió Natàlia Bertran, assessora tècnica de Comerç Internacional de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa.