

Internacionalització

Amb un altre tipus de producte, l'empresa de Viladecavalls Circutor sí que té a Europa una presència destacada, però equilibrant-se any rere any amb altres indrets del planeta: "El Regne Unit, Noruega i Alemanya són els mercats més consolidats per la nostra firma. No obstant això, el creixement i desenvolupament de zones com l'Orient Mitjà, Àsia o l'Amèrica Llatina està prenent protagonisme i hi anem consolidant vendes", informa Fran Carretero, Export Manager de l'empresa. I continua: "El nostre repté és segmentar encara més la presència internacional, i fer-la més forta en els països i en sectors on encara no hi som presents, amb clients i productes nous. Per tant, és més el que ens queda per fer que el que hem pogut assolir. El nivell de les exportacions de Circutor en l'actualitat se situa al voltant del 45%. L'empresa, que dissenya i fabrica equips per a l'eficiència energètica elèctrica, la protecció elèctrica industrial, la mesura i el control de l'energia elèctrica i la compensació de l'energia reactiva i filtratge d'harmonics, dona servei a través de les seves oficines comercials a l'exterior a països i ciutats com Singapur, Xangai, Dubai, Mèxic o la República Txeca. Disposa d'una filial a Portugal, Alemanya, l'Índia i l'Argentina. La xarxa en l'exportació es completa amb aliances comercials a Turquia, els Estats Units o Noruega i agents comercials a països com Brasil, Equador, Tunísia o Síria. "Nosaltres estem considerant un únic mercat, que és el món", conclou Carretero.

UNA CRISI QUE ES FA NOTAR

Però en el context actual de dificultat econòmica, prou conegut per tothom, per a les empreses que no han exportat mai, és un bon moment per plantejar-s'ho? Tant les cambres com les empreses amb llarga tradició exportadora es mostren cautes en aquest sentit. "Qui es desperti ara ha de tenir clar que potser necessitarà una dècada per veure'n els primers resultats positius", diu Carlos Pons de Cirprotec. "Moltes empreses estan veient que no hi ha una altra alternativa i ara es posen les piles, però cal seguir tot un procés que passa per la iniciació, la diversificació i la consolidació. També hi ha la possibilitat de no anar a vendre, sinó a explorar nous mercats, fer nous contactes, i així conèixer proveïdors amb preus més competitius", comenta el responsable de Comerç Internacional de Cambra de Terrassa. "Segurament hagués estat millor començar el procés fa tres o quatre anys, les empreses que ja han anat adaptant les seves estructures als mercats internacionals ara ho tenen més ben encarat; però sempre és millor tard que mai", arrisca Josep M. Rius, d'Esade.

I és que les xifres de l'Institut Català d'Estadística parlen soles, i la crisi es fa notar, i molt, també en l'exportació.



2 ///
ALIATS ESTRATÈGICS DE LES EMPRESES
Josep M. Armengou, responsable de Comerç Internacional de la Cambra de Terrassa

3 ///
LÍDERS EN EXPORTACIÓ
Santiago Sabatés, director general d'Eurofragrance

4 ///
DE L'AMÈRICA LLATINA A L'ORIENT MITJÀ
José Antonio Martín i Carles Pons, gerent i DG de Cirprotec

5 ///
UNA COMARCA FORTA
Vicenç Vicente, cap de Promoció Internacional de la Cambra de Sabadell

6 ///
FORTS A EUROPA
Fran Carretero, Export Manager de l'empresa Circutor

ció. Agafant com a referència el mes d'abril, Catalunya ha exportat mercaderies per un valor de 3.388 milions d'euros, cosa que suposa un decrement interanual del 27,5%, un percentatge molt similar, tot i que fins i tot un punt superior, al del conjunt de l'Estat. Segons la destinació econòmica, tots els tipus de béns registren decrements: els béns de consum disminueixen un 20,1%, els intermedis un 29,6%, i els de capital un 44,3%. Pel que fa a les exportacions catalanes per branques d'activitat, totes van anotar taxes de variació negatives: els productes energètics, amb una caiguda del 56,5%, les màquines d'oficina i instruments de precisió, amb un 36,5%, i els vehicles de motor i altres materials de transport, amb un 32,4%, són els que en surten més malparats. Mirant el conjunt del primer quadrimestre de l'any 2009, les exportacions catalanes han disminuït un 25,1% respecte al mateix període de l'any anterior.

Per tant, és més que evident que la crisi també està afectant les exportacions, però en els casos individuals de les empreses consultades es defensa, i molt, com ja hem vist, la internacionalització i diversificació de mercats com a element clau perquè aquesta crisi sigui com menys acusada millor dins l'empresa: "Des d'Eurofragrance pensem que sí, que ara és el moment de sortir més que mai a fora. Qui no ho hagi fet mai no ho tindrà fàcil, perquè cal planificar-ho i estudiar-ho molt bé, però almenys pel que fa al nostre cas vam considerar que aquesta era la millor manera de no tenir alts i baixos i així ho vam fer. Avui el 75% de la nostra producció està destinada a l'exportació", conclou Santiago Sabatés, director general d'Eurofragrance.

MÉS INFO

ELS TRES GRANS OBJECTIUS DE LA CAMBRA DE SABADELL

Segons explica el cap de Promoció Internacional de la Cambra de Comerç de Sabadell, Vicenç Vicente, l'entitat estructura les seves activitats dins l'àmbit internacional al voltant de tres grans objectius generals: incrementar el nombre i la dimensió de les empreses exportadores; potenciar la presència de les seves empreses en una gamma més àmplia de mercats, i consolidar la presència permanent i estable de les seves empreses en els mercats exteriors. Per aconseguir aquests objectius, diu Vicente, la Cambra dissenya i posa a disposició del col·lectiu exportador de la demarcació programes d'actuació en diversos àmbits: promoció, formació, informa-

ció i assessorament. És a dir, des de la Cambra "pretenem ser una referència en el foment de la internacionalització i donem un servei global per a empreses globals: tant organitzem una missió comercial per obrir mercats a la Xina, Mèxic o Turquia, com ajudem l'empresa a fer els primers passos en el món de l'exportació. També ajudem una empresa a multibancar-se a la Xina, o donem les eines necessàries a les empreses subcontractistes per internacionalitzar-se, o bé assessorem sobre contractació, mitjans de pagament o selecció de mercats...". En la mateixa línia, i donada la demanda, la Cambra de Terrassa prepara 24 accions directes per al 2010.