

La Cámara ha creado 65 grupos de exportación en diez años

Más de 200 empresas se han beneficiado de este servicio



El equipo que gestiona el programa lo forman Jesús Jiménez, Iolanda Portillo, Jordi Riera y Carme González

O.S.

J. MARTÍN

La Cámara de Comercio de Sabadell ha ayudado a crear un total de 65 grupos de exportación en los últimos diez años, con la participación de más de 200 empresas. Un servicio adscrito a la Comisión de Internacionalización, presidida por Felipe González, y que cuenta con el soporte y patrocinio de ACCIÓ (CIDEM/COPCA).

Estos datos sitúan a la Cámara sabadellense como un referente en Catalunya en la promoción de grupos de exportación, instrumento mediante el cual varias empresas de un mismo sector trabajan de forma

coordinada para implantarse en un determinado mercado y tener presencia física en el mismo.

El programa de Grupos de Exportación está dirigido por Jesús Jiménez, con el soporte técnico de Iolanda Portillo y de otros técnicos camerales, y coordinado desde el Área de Asesoría y Promoción, que dirige Jordi Riera, contando con la estrecha colaboración de Carme González, interlocutora de ACCIÓ en el desarrollo de las estrategias a seguir.

Desde la puesta en funcionamiento del servicio, se han

creado, de media, 6 grupos de exportación por año. Por sectores, se han constituido 14 grupos de exportación relacionados con materiales de construcción, 11 de fotografía, 9 de animales de compañía, 7 de material eléctrico, 5 de maquinaria para embalaje...

DS

Las empresas comparten objetivos, estrategias y gastos

De los mercados objeto de esta acción comercial conjunta, sobresalen Estados Unidos (6 grupos de exportación), México (6), Polonia (6), Alemania (5), Francia (4), Gran Bretaña (4), China (4)... aunque también hay que destacar países como Argelia, Emiratos

Árabes, Argentina o Ucrania.

«Con la participación en un grupo de exportación -señala Jesús Jiménez- las empresas comparten objetivos, estrategias y gastos, y facilita su implantación y desarrollo comercial».

En general, las firmas participantes en los grupos de exportación valoran positivamente tanto el ahorro de costes como los resultados comerciales obtenidos.

«Con esta fórmula, las empresas tienen más posibilidades y facilidades de conseguir una delegación permanente que permita su posicionamiento en el mercado internacional que se ha escogido» ■