



La sesión informativa se desarrolló en el auditorio de la Cámara

D.S.

La Cámara desvela las claves del éxito en el mercado chino

La sesión informativa se centró en la subcontratación

J. MARTÍN

La Cámara de Comercio de Sabadell celebró ayer la sesión informativa 'La subcontratación industrial en China: claves de éxito', que despertó un gran interés entre las empresas de la demarcación que operan o pretenden hacerlo con este mercado asiático.

Abrió el acto Vicenç Vicente, director del Departamento de Promoción Internacional de la Cámara, quien habló, entre otros temas, de China como mercado proveedor y como mercado cliente para la

empresa subcontratista.

Josep Herrero, socio del despacho Roca Junyent, adscrito al Departamento Mercantil y máximo responsable de la oficina de Shanghai, explicó los mecanismos legales para asegurar con garantías los acuerdos de subcontratación con un socio chino.

Por su parte, Manel Quero, director de Sales & Client Management de Applus+ LGAI, abordó los procesos y la calidad de los productos en la subcontratación industrial en China.

La Cámara aprovechó el acto para informar sobre las oportunidades de negocio que ofre-

ce el Área de Aterrizaje de la agencia catalana ACC10 en Cixí (Ningbo, China), proyecto en el que participa y colabora activamente.

Daniel Camps, coordinador del Área de Aterrizaje de Cixí, habló de las inversiones industriales y de la estructura empresarial propia como continuidad de la subcontratación industrial.

Finalmente, Joan Mitjavi-la, gerente de CPI, y José María Fornies, gerente de Feliu Boet, detallaron sus positivas experiencias en subcontratación industrial e implantación productiva en China ■