



Un responsable d'Exportacions a temps parcial a les empreses del Baix Llobregat, el Maresme, el Vallès Oriental i Osona, de la mà de la Cambra

- El servei **Export Manager in-company** s'adreça a pimes d'aquestes comarques que volen començar la seva singladura en mercats internacionals
- Un expert en comerç internacional ofereix, a temps parcial, solucions a mida per posar en marxa l'activitat exportadora de la companyia
- La Cambra també ofereix solucions de baix cost per dissenyar un pla de promoció internacional i per diagnosticar el potencial internacional d'aquestes empreses

15 de juliol de 2014.-

Durant els darrers anys, l'exportació s'ha revelat com una de les grans alternatives per fer front a la crisi. En moments com l'actual, amb un estancament de la demanda interna i dificultats serioses per accedir al finançament, la recerca de nous mercats es presenta com una opció real i, en molts casos, quasi indispensable per a la supervivència de microempreses i pimes.

Com en qualsevol projecte empresarial, l'inici o impuls de l'activitat exportadora requereix d'una planificació i de l'assignació d'uns recursos i capital humà que no sempre estan a l'abast d'organitzacions de petites dimensions amb una estructura insuficient com per integrar un departament d'Exportacions en la seva organització.

En aquest context, la delegació de la Cambra de Comerç posa en marxa **Export Manager in-company**, un nou servei destinat als autònoms, microempreses i pimes de les comarques del Baix Llobregat, el Maresme, el Vallès Oriental i Osona i que pretén facilitar la seva activitat exportadora.

Export Manager in-company ofereix a aquest tipus de companyies la possibilitat de comptar amb els coneixements d'un professional amb experiència en els seus mercats d'interès a temps parcial. L'Export Manager o responsable d'Exportacions és un perfil professional que coneix l'evolució dels mercats exteriors i els seus hàbits, per la qual cosa ofereix una visió estratègica de les possibles vies d'evolució de l'empresa a l'exterior, tant a partir de la seva activitat actual, com del desenvolupament de noves vies de negoci.



Per dotar la companyia d'una major eficiència i eficàcia comercial, aquest expert en comerç internacional detecta, en primer lloc, els mercats prioritaris de l'empresa i fa una recerca activa de clients potencials en aquestes destinacions.

A continuació, elabora un Pla de Promoció Internacional a partir de la informació recopilada i, per últim, ofereix el seu suport i experiència a l'operativa internacional.

Es tracta, en definitiva, de facilitar a autònoms, microempreses i pimes la possibilitat de comptar amb un departament d'Internacional professional i, alhora, plenament adaptat a les dimensions i característiques estructurals concretes d'aquest tipus de companyies. Aquest servei s'ofereix amb descomptes als clients del Club Cambra.

Un full de ruta per exportar de baix cost i en només 20 hores

La delegació de la Cambra de Comerç també posa a disposició d'autònoms, microempreses i pimes de la comarca el servei **Pla de Promoció Internacional**, subvencionable en el marc del Programa Empresa Exporta.

Un consultor de comerç exterior de la Cambra de Barcelona destina **20 hores (distribuïdes en un màxim de tres mesos)** per planificar l'estratègia de vendes internacional de les companyies del Baix Llobregat, el Maresme, el Vallès Oriental i Osona que ho requereixin. Durant aquestes 20 hores, el consultor de la Cambra de Barcelona dedicat a cada projecte defineix els productes i serveis amb més potencial exportador i selecciona i prioritza els mercats-objectiu per tal d'analitzar. A continuació, el professional dissenya l'estratègia d'entrada i els canals de distribució més adients en cadascun d'ells. Finalment, juntament amb els responsables de la companyia, defineix el calendari d'aplicació i els recursos que es destinaran a les accions d'internacionalització.

En paral·lel, per aquells autònoms, microempreses o pimes que vulguin, primer de tot, valorar la viabilitat internacional del seu negoci, la Cambra de Comerç ofereix **iOrientació**. Aquest servei de diagnòstic, gratuït pels socis del **Club Cambra**, aporta una visió objectiva del potencial exportador del negoci, examina quines serien les necessitats d'inversió per treure'n el màxim profit i les variables pròpies i de l'entorn que s'haurien de valorar durant el procés per aconseguir un resultat òptim.



<http://premsa.cambrabcn.org>