

La Cambra de Comerç de Barcelona al Maresme reuneix prop d'un centenar d'empresaris i empresàries per descobrir el potencial de la IA

- La jornada, celebrada al Club Nàutic El Balís, va reunir professionals, directius i empresaris de la comarca en un afterwork pràctic sobre vendes, intel·ligència artificial i competitivitat empresarial, amb la participació de l'experta Mónica Mendoza.

Maresme, 13 de juliol de 2026.- Sota el títol **"Vendes amb IA: com captar més clients i créixer al Maresme"**, la Cambra de Comerç de Barcelona al Maresme ha celebrat aquest dijous al Club Nàutic El Balís de Sant Andreu de Llavaneres **una nova sessió del seu cicle d'activitats empresarials que ha reunit prop d'un centenar d'empresaris/àries, directius/ives i professionals del territori**. La sessió ha combinant continguts pràctics, casos reals i espais de networking amb l'objectiu d'ajudar les empreses a incorporar eines d'intel·ligència artificial en la seva activitat comercial.

El president de la Cambra al Maresme, **David Antón**, ha destacat **la voluntat de la institució d'apropar-se encara més al teixit empresarial de la comarca mitjançant activitats útils i orientades a donar resposta als reptes reals de les empreses**. Antón també ha recordat que la Cambra treballa per impulsar la competitivitat del territori tant des del suport directe a les empreses com des de la interlocució institucional per abordar qüestions estratègiques com la mobilitat o la simplificació administrativa.

Per la seva banda, el director de la Cambra al Maresme, **Ricard Vallespí**, ha posat en valor el nou projecte territorial impulsat per la institució i el reforç de l'equip tècnic, amb l'objectiu d'oferir un servei cada vegada més proper i útil a les empreses de la comarca. En aquest sentit, ha subratllat que la Cambra continuarà **organitzant activitats que aportin coneixement, eines i oportunitats de creixement per al teixit empresarial maresmenc**.

Mónica Mendoza, consultora especialitzada en vendes, ha liderat la sessió explicant com la intel·ligència artificial està transformant els processos comercials, oferint una visió eminentment pràctica sobre les eines que ja poden aplicar empreses i professionals.

Durant la seva intervenció, **Mendoza ha defensat que la IA ha de servir per automatitzar tasques repetitives i de poc valor afegit, alliberant temps perquè els equips comercials puguin dedicar més esforços a activitats estratègiques com la construcció de relacions, la negociació, la fidelització o la innovació**. Igualment, ha insistit en que la tecnologia només és efectiva quan parteix d'una estratègia clara i d'unes dades ben estructurades, recordant que "la intel·ligència artificial no converteix el desordre en estratègia".

La ponent ha mostrat exemples reals d'eines capaces d'ajudar les empreses en àmbits com la prospecció comercial, l'automatització del seguiment de clients, l'anàlisi de reunions comercials, la preparació de propostes, la segmentació o la generació d'oportunitats de negoci, sempre des d'una perspectiva en què la tecnologia complementa, però no substitueix, el factor humà.

La jornada s'ha completat amb la presentació dels **nous serveis d'assessorament de la Cambra en els àmbits de la internacionalització, la innovació i la transformació digital**. L'acte ha finalitzat amb un espai de networking on els assistents han pogut compartir experiències, generar noves connexions empresarials i identificar possibles oportunitats de col·laboració. Aquest espai ha reforçat un dels objectius principals de la Cambra: crear espais de trobada que contribueixin al desenvolupament econòmic i empresarial del Maresme.