

Les empreses miren cap a l'altra banda de l'Atlàntic

32 firmes gironines de sectors diversos participen en una jornada per incrementar presència o entrar als mercats andins

Empordà | 29.05.2014 | 16:06



Reunions amb delegats d'ACCIÓ de Colòmbia, Xile i el Perú ACN

XAVIER PI | ACN Els mercats andins de Colòmbia, Xile i el Perú són oportunitats de negoci per a les empreses gironines. Aquí hi ha terreny per córrer en sectors tan diversos com l'agroalimentari, la cosmètica, les 'smart cities', les renovables o la indústria auxiliar de la construcció. 32 empreses de la demarcació amb projectes d'expansió als països andins han participat en un seminari organitzat per la Generalitat, amb l'objectiu d'entrar o incrementar presència en aquests mercats. N'hi ha tant de grans com de petites. Des de càrnies com Caula o Càrniques Juià, passant pel grup Corcho del País -que produeix taps de suro- fins a una empresa del Baix Empordà de creació recent que fa cadires abatibles per a hospitals.

Els mercats emergents andins són una bona porta d'entrada per a les empreses gironines. Colòmbia, Xile i el Perú, amb les seves especificitats, ofereixen oportunitats en diferents sectors. Per servir de trampolí i impulsar-hi lligams comercials, ACCIÓ organitza aquest dijous contactes tu a tu entre els representants de l'agència pública en aquests països i les firmes gironines que hi tenen projectes d'expansió.

A Colòmbia, per exemple, el tractat de lliure comerç signat amb la Unió Europea ha trencat barreres. "Camps com les infraestructures, les enginyeries d'obra pública, la cosmètica, la biotecnologia o les solucions per al desenvolupament rural són exemples d'aquest dinamisme comercial", concreta el director del Centre de Negocis d'ACCIÓ a Bogotà, Frederic Subirats.

Més al sud, Xile concentra el 60% de la seva producció en mineria i agroindústria (sobretot, productes del mar). Entre els nínxols de mercat, aquí destaquen per exemple les renovables o bé aquells serveis i productes lligats a la construcció. "Per economia d'escala, es van tancat empreses i s'importa de fora; i això es converteix en una oportunitat per a les empreses catalanes", indica el director de Santiago de Xile, Roger Costa.

Per últim, el Perú també és terra d'oportunitats per a constructores, enginyeries d'obra i indústria manufacturera. Aquí, a més, la directora d'ACCIÓ a Lima, Mildzy Mujica, posa l'accent en el sector turístic. "La marca Catalunya té molt per oferir-hi, i és un clar exemple de cas d'èxit que el Perú pot replicar", indica.

I de la teoria aquest dijous s'ha passat a la pràctica. Fins a 32 empreses de la demarcació s'han interessat per entrar en algun d'aquests mercats o bé per incrementar-hi presència. Sobretot, busquen socis comercials que els serveixin per tancar negocis.

Pernils, cadires d'hospital i taps de suro

Dins el llistat d'empreses, n'hi ha tant de petites com de grans. Algunes d'elles són càrnies de la demarcació que ja tenen una forta presència a l'exterior. Aquest és el cas de Càrniques Juià (Gironès), que ja exporta a una vintena de països -entre els quals Japó i Rússia- i que ara vol fer el salt a l'Amèrica del Sud.

Entre les que han fet prospeccions de mercat també hi ha La Jabugueña, amb seu a Salt (Gironès). Sobretot, vol entrar a vendre a Xile i el Perú, dos dels mercats on asseguren que hi ha demanda. L'empresa, que produeix pernils i espatlles, ja té presència a l'Àsia.

Deixant de banda el sector alimentari, entre les 32 firmes que s'han entrevistat amb els directors d'ACCIÓ també hi ha indústries d'automatismes (com ara Augi) o de la branca del suro. El grup Corcho del País, amb seu a Cassà de la Selva (Gironès), té 100 treballadors i arriba a fabricar més de 100 milions de taps de suro a l'any.

A l'exterior té presència a França, Itàlia i l'Argentina, un país on va entrar a través d'un productor de vi. Ara, volen repetir fórmula amb Xile. "Per poder vendre, necessitem expandir el negoci, perquè hi ha moltes empreses que fan el mateix producte que nosaltres", concreta el seu gerent, Jordi Giménez.

Per creuar l'oceà, però, la dimensió no és un factor sine qua non. L'exemple que ho acredita és el de Decam S.L., amb seu a Sant Feliu de Guíxols (Baix Empordà). Creada ara fa quatre anys, la seva plantilla és només de tres treballadors.

Venen butaques per a hospitals, que mitjançant un sistema de vending (és a dir, introduint-hi una moneda) es converteixen en llits. Tenen més de 700 cadires abatibles amb el sistema instal·lades en hospitals catalans, i ara fa poc, han començant a exportar tancant contractes als Estats Units.

"Sabem que el mercat sud-americà, sobretot el d'aquests tres països, presenta creixements sostinguts molt bons, i per això ens interessa ser-hi", concreta el seu director de màrqueting i exportació, Miquel Munsó. I conclou, resumint l'esperit de la jornada d'avui: "L'exportació ara mateix és clau per poder créixer".

Publicat a: Empordà

Font del document: <http://www.emporda.info/economia/2014/05/29/empreses-gironines-miren-cap-laltra/236898.html>