

Pernils, taps de suro, cadires d'hospital i ventiladors industrials

Diari de Girona | 30.05.2014 | 07:41

O.P./ACNGIRONA Entre les empreses que ahir van participar en la jornada d'ACCIO a Girona n'hi havia de sectors i dimensions molt diversos. Algunes d'elles són càrnies de la demarcació que ja tenen una forta presència a l'exterior. Aquest és el cas de Càrniques Juià, 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 asseguruen 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, 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. 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".

Una altra de les empreses que exporta regularment al Perú i Colòmbia és la ripollesa Casals Ventilació. Amb l'exportació en el seu ADN -obté el 70% de la facturació en els mercats internacionals- el mercat de la regió andina s'ha convertit en una de les destinacions preferides del grup.

Publicat a: Diari de Girona

Font del document: <http://www.diaridegirona.cat/economia/2014/05/30/pernils-taps-suro-cadires-dhospital/671927.html>