



## La Cambra de Comerç de Barcelona aposta per la internacionalització en el Bizbarcelona 2018

- **La fira que es desenvoluparà els dies 30 i 31 de maig permetrà oferir assessorament i informació a més de 500 pimes en matèria emprendora i internacional.**

**Barcelona, 29 de maig de 2018.-** La Cambra de Comerç de Barcelona aposta per l'assessorament internacional i per l'emprenedoria en la vuitena edició del saló Bizbarcelona. La fira que es desenvoluparà els dies 30 i 31 de maig permetrà que la Cambra assessori i informi a més de 500 petites i mitjanes empreses, en matèria emprendora, internacional, TIC i empresarial.

Com ja és tradició, les conferències seran un dels punts principals de la presència de la Cambra al Bizbarcelona. Se n'han organitzat gairebé una desena enfocades a promoure la internacionalització, a respondre inquietuds actuals com el paper dels *marketplaces*, la neurociència i els riscos de treballar des del núvol; i per segona vegada, una taula rodona de dones emprenedores que compartiran la seva experiència de negoci i respondran aquells dubtes que es fan inicialment molts emprenedors.

D'aquesta forma, el saló Bizbarcelona es converteix en l'espai idoni per oferir serveis de suport a l'emprenedoria, promoure assessoraments gratuïts d'anàlisi de la viabilitat de plans de negoci i orientar en matèria de finançament els autònoms i les microempreses, entre d'altres.

### **El repte de la internacionalització, l'essència del Bizexporta**

L'àrea Bizexporta del saló, un espai creat per la Cambra Comerç de Barcelona i CaixaBank, tindrà com objectiu assessorar i col·laborar en material d'internacionalització. Durant els dos dies se succeiran conferències amb casos pràctics i testimonis per ajudar a evitar errors comuns a les empreses que exporten, així com reunions amb tècnics d'internacionalització.

Concretament, la Cambra de Barcelona oferirà respostes a consultes específiques sobre els grans mercats exportadors de les empreses catalanes com Llatinoamèrica (Cuba, Mèxic, Perú, Colòmbia), Magrib (Algèria), Europa i Orient Mitjà (Iran). En total s'oferirà informació sobre com exportar a 27 països.



Així mateix, l'espai centrarà els seus esforços en ajudar a empreses que s'inicien en l'exportació, i que requereixen suport per diagnosticar les seves oportunitats, per elaborar plans d'internacionalització, i per identificar clients i canals per abordar-los.

Per altra banda, els especialistes de CaixaBank assessoraran sobre gestió de riscos, mitjans de pagament, finançament de l'exportació, i tràmits i duanes.

**Les activitats del Bizexporta organitzades per la Cambra de Barcelona, tant els tallers com l'assessorament en internacionalització, s'emmarquen dins dels programes d'internacionalització de la Cámara de España i del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).**

### **Conferències organitzades per la Cambra de Comerç de Barcelona**

Dimecres, 30 de maig, a les 10h – BizExporta

#### **Ser petit, però exportar: Motivacions i idees errònies**

Què empeny una empresa a internacionalitzar-se? Com estalviar-se errors? Conegueu el cas d'una empresa molt petita de material òptic per a seguretat i defensa que recentment ha abordat nous mercats.

Andrés Cifuentes (ASE Optics Europe) i Elisabet Coll-Vinent (Cambra Barcelona)

Dimecres, 30 de maig, a les 11h – BizExporta

#### **Internacionalitzar-se a Llatinoamèrica? L'art de la transparència**

Una empresa de fabricació materials plàstic transparents ha començat a exportar a Argentina i a Xile. Un cas pràctic que ens porta a entendre com prospectar aquests mercats i com decidir tirar endavant, o no, els projectes d'internacionalització.

Xavier Vila (NUDEC) i Elisabet Coll-Vinent (Cambra Barcelona)

Dimecres, 30 de maig, a les 12h – BizExporta

#### **El repte d'internacionalitzar-se**

En un món cada vegada més interconnectat i globalitzat, la ICC ajuda a formular polítiques, regles i eines de comerç internacional com a força per a la pau i la prosperitat.

Sr. Jordi Sellarés (International Chamber of Commerce).

Dimecres, 30 de maig, a les 12h

#### **Perseguint Mirades: Taula rodona sobre neurociència als punts de venda**

L'aplicació de la neurociència a l'empresa permet entendre millor les necessitats reals dels clients i donar-los una millor resposta. Descobriu les tecnologies a l'abast dels comerços i pregunteu a botigues amb experiència en aquest terreny.

Amb Óscar Peón (Imotion Retail), Opticalia i Ricard Vallespí (Cambra de Barcelona).

Dimecres, 30 de maig, a les 13h



### **Després d'un temps en marxa... què no tornaria a fer? Taula rodona de dones emprenedores**

La Marisa, l'Andrea i la Magda tenen empreses en sectors ben diferents, però una cosa en comú: han iniciat un negoci recentment. Compartiran la seva experiència en una taula rodona per respondre preguntes que molts emprenedors es fan quan comencen: 1) Com trobar espais per a nous negocis, en un entorn tan competitiu? 2) És possible iniciar-se sense un soci financer? 3) Com plantejar-se l'estratègia online?

Moderació a càrrec de Paloma Miranda (Cambra de Barcelona)

Dimecres, 30 de maig, a les 13h - BizExporta

#### **Solucions a l'acollida de talent estranger**

Com facilitar permisos de residència i treball als professionals estrangers? Quines possibilitats existeixen, en funció de la seva qualificació? Com sol·licitar visats, també, per a les seves famílies? Coneix la Llei 14/2013.

M<sup>re</sup>Eugenia Blasco, Directora de l'Àrea d'immigració d'AGM Abogados.

Dijous, 31 de maig, a les 10h – BizExporta

#### **Què es pot esperar quan es vol exportar?**

Aprofiteu l'oportunitat de preguntar i d'obtenir respostes concretes i sinceres del representant d'una empresa amb seus a Alemanya, Itàlia, Polònia, Portugal, Romania, Rússia, República Txeca, Hongria i Regne Unit, entre d'altres.

Fernando Aguado (empresari), Felipe González (SECOT) i Marc Prat (Cambra de Barcelona)

Dijous, 31 de maig, a les 11h – BizExporta

#### **5 avantatges i 5 inconvenients dels Marketplaces internacionals**

Una botiga d'eCommerce requereix temps, esforç, dedicació i coneixements normalment no disponibles. En aquesta situació, oferir productes a través d'un marketplace pot ser una bona alternativa. Descobreix avantatges i inconvenients d'utilitzar Amazon, Ebay o Alibaba en la teva estratègia d'internacionalització.

Fernando Aparicio (professor de l'Àrea de Sistemes i Tecnologies de la Informació de l'Institut de Empresa, i està especialitzat en comerç electrònic i seguretat de la informació) i Innova i Ricard Vallespí.

Dijous, 31 de maig, a les 12h

#### **Controla els riscos de treballar des del núvol**

Els portàtils, els mòbils i les tablets són les eines de treball usades per moltes petites empreses per realitzar les tasques diàries treballant des del núvol. Aquesta facilitat per manegar i compartir dades de forma segura des de diferents llocs és molt útil, però també té riscos que cal conèixer, així com costos econòmics associats, que cal controlar.

Manel Montero Esteban (Altostratus Solutions, SL) i Ricard Vallespí (Cambra de Barcelona).



<http://premsa.cambrabcn.org>



[@presscambrabcn](#) | [@cambrabcn](#)



[PressCambraBarcelona](#)



Cambra de Comerç  
de Barcelona

notaPremsa

934 169 474  
premsa@cambrabcn.org  
@presscambrabcn



Cambra de Barcelona