

XXII SETMANA DE LA  
INTERNACIONALITZACIÓ  
EMPRESARIAL

DEL 16 AL 19 DE JUNY

CATALUNYA  
OBERTA  
AL MÓN

# XXII Setmana de la Internacionalització

Dossier de premsa



<b>La XXII Setmana de la Internacionalització</b>	<b>3</b>
<b>El programa</b>	<b>4</b>
<b>Els protagonistes</b>	<b>5</b>
<b>Els seminaris</b>	<b>10</b>
<b>La XXII Setmana de la Internacionalització a territori</b>	<b>12</b>

## La XXII Setmana de la Internacionalització

La Generalitat de Catalunya, a través d'ACCIÓ, l'agència per la competitivitat de l'empresa, organitza la XXII Setmana de la Internacionalització **del 16 al 19 de juny a diferents punts de Catalunya: Reus, Lleida, Girona, Tortosa i Manresa.**

La Setmana de la Internacionalització, que aquest any **reunirà al voltant de 2.000 persones**, és **l'esdeveniment més important de l'any a Catalunya pel que fa a l'impuls de la internacionalització de les empreses catalanes.** El directors i directores de les 35 Oficines Exteriors de Comerç i d'Inversions de la Generalitat al món vénen a Catalunya per reunir-se amb empresaris catalans que tenen projectes d'expansió internacional.

L'**acte central** de la XXII Setmana de la Internacionalització se celebrarà el **divendres 19 de juny al Palau de Congressos de Catalunya.** Prèviament, del 16 al 18 de juny els directors i directores de les oficines es desplaçaran a diferents punts de Catalunya per reunir-se amb les empreses catalanes i analitzar conjuntament les oportunitats que els mercats internacionals els ofereixen, així com assessorar-les sobre quina és la millor manera d'accedir-hi.

Durant les **jornades a territori** (Reus i Lleida: 16 de juny, Girona: 17 de juny, Tortosa i Manresa: 18 de juny) es faran **taules rodones** a les quals participaran els directors de les oficines exteriors d'ACCIÓ juntament amb empreses catalanes que compten amb experiència internacional. També es faran **seminaris** sobre temes d'interès per a les empreses catalanes durant el seu procés d'internacionalització: finançament, els mercats exteriors, logística o cooperació empresarial, entre d'altres. A més, els directors de les Oficines Exteriors de Comerç i Inversions mantindran entrevistes amb empresaris locals.

### 35 Oficines de Comerç i d'Inversions de Catalunya



## Programa acte central. Divendres, 19 de juny a Barcelona

- 08:30 h**                    **Acreditacions**
- 09.30 h**                    **Sessió Plenària:**  
Inauguració oficial
- 09.45 h                    **Taula rodona “L’empresa catalana oberta al món”**
- **Josep Pont**, conseller delegat de Borges
  - **Xavier Berneda**, conseller delegat de Munich
  - **Eva Blanco**, directora de màrqueting de Figueras Seating
  - **Lluís Lopezbarrena**, CEO de SIMON Holding
- 10.30 h                    Pausa/Cafè
- 11.00 h                    **Taula rodona “Talent català al món”**
- **Albert Esplugas**, Senior Manager - Commercial Markets Strategy Group a Microsoft
  - **Cristina Ventura**, Senior Vice President a The Lane Crawford Joyce Group
  - **Josep Maria Gascón**, Head of Finance Excellence a Solvay
  - **Imma Calvo**, **Head of Industry**, Retail a Google
- 12.00 h                    Cloenda de la Plenària a càrrec de l'**Hble. Sr. Felip Puig, conseller d'Empresa i Ocupació**
- 12:30 – 15:30 h**           **Reunions exprés**  
Entrevistes ràpides amb experts en exportació i internacionalització empresarial, innovació internacional, finançament i cooperació.
- 12:30 – 13:20 h**           **Seminaris especialitzats (bloc 1)**
- **Innovació radical = negoci global**  
Alfons Cornella
  - **Com pot fer negoci als mercats emergents el sector de l'automoció?**  
Vicenç Aguilera, Gabriela Gándara i Gao Wei
  - **Oportunitats d'innovació a Alemanya**  
Georg Nagel
  - **Què i com menjarem en el futur? Com hi podem fer negoci?**  
Màrius Robles
  - **Què és l'economia circular i com pot afectar la teva empresa? Què és el Green Action Plan?**  
Ignasi Cubiñá i Mark Jeffery
  - **Divises, factures, assegurances... Els punts clau de l'exportació**  
Paulino de Evan

12:30 – 13:20 h

**Seminaris especialitzats (bloc 2)**

- **Pensa global. Actua digital**  
Genís Roca
- **Abordar amb èxit la mobilitat internacional dels treballadors**  
Carmen Marull i Conchita Muñoz
- **Com accedir al finançament multilateral?**  
ponent de la Comissió Europea pendent de confirmar, Ana Coelho i Sergi Mata
- **Posem a prova els mites per a la internacionalització d' start-ups**  
Carlos Barrabés
- **Com finançar la teva filial a l'exterior**  
Josep Maria Salgado

15.30 h Final de la Jornada i de la XXII Setmana de la Internacionalització

## Els protagonistes

### **Taula rodona “L’empresa catalana oberta al món”**

#### **Borges**

Grup empresarial familiar català amb seu a Tàrraga dedicat a la comercialització i distribució d'oli d'oliva i fruits secs que des del 2011 s'anomena Borges Mediterranean Group.



És el líder mundial en el mercat global de l'alimentació saludable (és la marca d'oli amb major distribució al món) i té presència a diversos països, entre empreses d'aprovisionament, transformació o comercials. Destina el 75% de les seves vendes al comerç internacional i les seves exportacions als cinc continents han tingut un creixement constant.

A més de l'oli, també comercialitza vinagres i vinagretes, cremes balsàmiques, fruits secs, olives, pasta i salses a través de diverses marques pròpies com Borges, Popitas o Capricho Andaluz, i mitjançant múltiples denominacions a l'estranger.

#### **Munich**

Empresa familiar catalana amb més de 75 anys de trajectòria i seu a Capellades, referent en l'esport, que dissenya i fabrica tant calçat esportiu com calçat de carrer i informal.



Amb el pas del temps, MUNICH ha anat estenent la seva fama i la inconfusible X marcada a cada sabatilla, no és solament una marca registrada a més de 40 països, sinó que s'ha convertit en un símbol de prestigi i lideratge. En els darrers anys, la firma ha aconseguit un lloc privilegiat en l'àmbit de la moda *streetwear* i ha obtingut un importat creixement i consolidació, tant en el mercat interior com a l'àmbit internacional.

Actualment, Munich té més de 200.000 fans a les xarxes socials i és pionera en campanyes de venda creuada (*cross-selling*) a Internet, on ha penetrat a grans mercats internacionals com Estats Units i Rússia. També té presència a Europa i Àsia, principalment al Japó, i compta amb establiments propis a Barcelona, Capellades, La Roca del Vallès, València, Madrid i Saragossa.

## Figueras Seating

Figueras International Seating és una empresa catalana que va iniciar el seu negoci de fusteria a 1929 a L'Hospitalet de Llobregat. Actualment compta amb oficines i *showrooms* a Madrid, Barcelona, París, Londres, Colònia, Singapur i Miami.



Figueras Seating és una companyia internacional especialitzada en seients d'alta gamma per a espais públics i que basa el seu funcionament en la innovació, el disseny i l'enginyeria. Els seus productes són butaques i seients per a sales de conferències, sales polivalents, palaus de congressos, auditoris, parlaments, macroespais polivalents, estadis esportius, teatres, cinemes, aeroports i terminals, universitats i escoles, creuers i ferris, hospitals, centres religiosos, o hotels i centres de convencions, entre d'altres.

Els seus seients s'han instal·lat a la seu de l'ONU a Ginebra, a la sala de premsa de la Casa Blanca a Washington DC, a l'espai Madrid Arena, a 500 sales de Warner Brothers International Theatres o a algunes de les instal·lacions dels Jocs Olímpics de Barcelona'92.

## Simon Holding

Simon Holding és un grup familiar català, fundat a Olot el 1916 i actualment amb la seu central a Barcelona. Es dedica a la fabricació de petit material elèctric com endolls, interruptors o sistemes d'il·luminació i és especialista en el mercat del material elèctric i la il·luminació (interior i exterior), l'electrònica, les connexions de veu i dades o la domòtica, entre d'altres.



Es tracta d'un grup industrial format per més de 20 empreses a arreu del món, amb presència activa a 100 països. A l'Estat espanyol compta amb 6 centres productius (2 a Madrid, 2 a Girona i 1 a Barcelona), 2 plataformes logístiques a Barcelona i Girona, i 2 edificis corporatius a Barcelona. A nivell internacional, té 13 implantacions productives situades a Brasil (2), Argentina, Mèxic, Marroc (2), Polònia, Turquia, l'Índia, la Xina (3) i Rússia, així com 7 filials comercials i logístiques a Portugal, Ucraïna, Itàlia, Bèlgica, França, Vietnam i Perú.

## **Taula rodona “Talent català al món”**

### **Albert Esplugas, Senior Manager - Commercial Markets Strategy Group a Microsoft**

L'Albert Esplugas és Enginyer Tècnic de Telecomunicacions (Universitat Ramon Llull), Màster en Enginyeria de Software (Universitat Politècnica de Catalunya) i Professor Associat a ESADE. Va iniciar la seva carrera professional a Apple l'any 1990.

Quatre anys més tard, va crear la seva primera empresa, una enginyeria de software i, un any més tard, Ibernet Telemàtica, un dels primers proveïdors d'internet a Catalunya i a Espanya. Va dirigir ambdues empreses durant més de 8 anys.



El 2003 va començar a treballar a Microsoft, empresa en la qual ha estat els darrers 12 anys, primer com a Gerent de Solucions, després com a Director del Centre d'Innovació en Productivitat i finalment, com a Responsable del Pla de Competitivitat per la PIME. Fa 2 anys es va incorporar a la seu central de Microsoft. Actualment és el Responsable d'Estratègia de Competència del Departament de Màrqueting i Operacions de Microsoft i s'encarrega de definir i implementar a escala mundial els plans comercials de competència i d'assessorar a la direcció de la companyia.

### **Cristina Ventura, Senior VicePresident a The Lane Crawford Joyce Group**

La Cristina Ventura és alta executiva de la indústria de la moda des de fa 20 anys. Actualment és Senior Vicepresident a Joyce, una famosa cadena de comerç amb més de 200 marques de luxe, que cotitzen a la Borsa de Valors de Hong Kong i part del Lane Crawford Joyce Group.

La Cristina ha estat treballant en el luxe i la venda al detall per algunes de les marques més prestigioses del món i té un bagatge internacional i un gran coneixement pel que fa al luxe, la creativitat i la innovació.



Abans d'unir-se a Joyce, la Cristina va dirigir l'equip d'Apple per a l'expansió al Hong Kong i la Xina. Prèviament, va ser directora regional de *retail* del Grup Prada, on era responsable de les marques Prada, Miu Miu i Car Shoe, cobrint fins a 12 països i més de 100 botigues amb més de 1.500 treballadors, i va participar en la preparació de la sortida a borsa de Prada. També havia estat directora d'operacions per a Gucci Europa, i va treballar nombrosos anys per a Luis Vuitton Fashion Group a Europa i Àsia, on era responsable d'operacions de desenvolupament del negoci, del màrqueting i de les botigues.



## Josep Maria Gascón, Head of Finance Excellence a Solvay

Josep Ma. Gascón és Director d'Excel·lència Financera a Solvay SA (Bèlgica) i membre del seu Comitè de Direcció Financera, reportant al màxim nivell del Comitè Executiu.

Entre 2008 i 2013, va ser responsable de l'àrea de fiscalitat internacional del Grup Solvay, on va arribar després d'un període inicial com a Director Fiscal per Espanya i Portugal. Els seus primers 7 anys de carrera transcorren com a advocat associat a Cuatrecasas (Barcelona).

És conferenciant habitual i articulista en diversos mitjans, en un ventall d'aspectes tan diversos com el lideratge directiu, la planificació fiscal, el medi ambient i l'energia, l'atur juvenil o la política europea. Els anys 2013 i 2014, va ser reconegut com a "European Young Leader" (pels *think-tanks* "Europanova" i "Friends of Europe"), amb el suport de la Comissió Europea. El 2011 va rebre el premi "40 under Forty" que reconeix als millors advocats menors de 40 anys de la Península Ibèrica (Iberian Lawyer – UNICEF). Des de 2012 és ambaixador empresarial de Catalunya.



## Imma Calvo, Head of Industry, Retail a Google

L'Imma Calvo és Cap de Vendes per al sector *Retail E-commerce* a Google, Califòrnia.

Cada dia, l'Imma tracta amb algunes de les empreses de comerç electrònic més grans dels Estats Units que comercialitzen els seus productes tant al mercat local com internacional i per als quals la digitalització de les seves estratègies de màrqueting és clau. Al mateix temps, s'encarrega de rebre empreses estrangeres que visiten Google, interessades en la innovació en matèria màrqueting dins del sector Retail.



L'Imma va anar a viure als Estats Units fa 5 anys, després d'estar-ne 3 a Google Europa, on dirigia equips de vendes centrats en el tracte amb les agències de publicitat al mercat alemany. Prèviament a Google, va treballar molts anys en el sector turístic a Londres i a Dublín per USIT travel, una empresa de turisme juvenil i aventura, on era Cap de Productes.

És llicenciada en Ciències Polítiques i de l'Administració per la Universitat Autònoma de Barcelona i en Business Management i Technology Management pel Dublin Institute of Technology.

## **Els seminaris**

### **Innovació radical = negoci global**

Sota la idea d'innovació tecnològica o innovació en processos, s'amaguen idees fascinants sobre com fer les coses d'una altra manera. El món evoluciona i els negocis es revolucionen perquè cada dia apareixen noves combinacions que tenen el potencial de transformar la teva empresa o fer que quedi enrere. El factor comú és el recurs més estès, més assequible, més barat i, alhora, el més rar de tot l'ecosistema empresarial: la innovació radical.

### **Com pot fer negoci als mercats emergents el sector de l'automoció?**

Es preveu que la producció mundial d'automoció mundial passarà dels 81 milions de vehicles del 2013 als 116 milions al 2020 gràcies a l'espectacular creixement de les economies en desenvolupament. Només la Xina representa el 50% del creixement mundial i Mèxic s'està convertint en el mercat més en auge a Amèrica. El seminari abordarà les tendències del sector a nivell internacional i exposarà les oportunitats actuals a aquest dos grans centres de producció mundial.

### **Oportunitats d'innovació a Alemanya**

Alemanya i Israel porten anys liderant la innovació europea, sobretot a nivell empresarial, amb nivells d'inversió en R+D propers al 3%. Actualment aquests dos països estan fent un gran esforç per internacionalitzar la innovació pròpia a través de col·laboracions amb altres països, entre els que s'inclou Catalunya. Aquest seminari presentarà les oportunitats, com fer contactes i informació dels ajuts als que l'empresa catalana pot accedir.

### **Què i com menjarem en el futur? Com hi podem fer negoci?**

Els canvis en els hàbits de consum, la preocupació per la sostenibilitat i la tecnologia estan modificant la manera de produir, distribuir i consumir aliments. L'aplicació de la tecnologia en l'alimentació està produint nous models de negoci disruptius que competeixen amb la indústria tradicional. Davant d'aquest escenari, la innovació i l'ús de les noves tecnologies seran clau per tal que les empreses puguin mantenir el seu posicionament i quota de mercat.

### **Què és l'economia circular i com pot afectar la teva empresa? Què és el Green Action Plan?**

El món, l'economia, la producció, seran sostenibles o no seran. I en aquest sentit, les empreses que abans es transformin i s'adaptin a aquest nou model, abans podran aprofitar les oportunitats d'aquests canvis globals. Aquest seminari servirà per conèixer els detalls del nou paradigma de l'economia circular i descobrir els detalls i funcionament del *Green Action Plan* de la Comissió Europea.

### **Divises, factures, assegurances... Els punts clau de l'exportació**

Només es poden descomptar factures als bancs? La compra de divises incrementa molt el cost de les exportacions? Cal anar països on és necessari assegurar les vendes? Cal estar al corrent de les darreres novetats bancàries de suport a l'exportació? Aquesta sessió presentarà les alternatives per solucionar totes aquestes qüestions.

### **Pensa global. Actua digital**

La internacionalització sempre ha estat l'art empresarial de travessar fronteres. La revolució digital, però, ha canviat les regles del joc: ha acabat amb el concepte mateix de frontera. Aquest seminari sacsejarà la forma com les empreses s'imaginin les fronteres en un món digital. S'hi presentaran exemples, estratègies i suggeriments que han de portar a repensar la forma amb la que s'interactua amb el món.

### **Abordar amb èxit la mobilitat internacional dels treballadors**

La mobilitat internacional és un dels factors claus per a la internacionalització de l'empresa catalana en els seus projectes d'implantació a l'exterior. La gestió global del talent exigeix planificar amb rigor el procés de desplaçament de directius i tècnics de l'organització per facilitar l'entrada a nous mercats. Aquest seminari exposarà els diferents aspectes a tenir en compte per abordar amb èxit la mobilitat internacional d'empleats.

### **Com accedir al finançament multilateral?**

Les empreses catalanes poden ser molt competitives i guanyar importants contractes en terrenys com la consultoria i l'enginyeria, ja sigui com a contractistes principals o com a subcontractistes.

Aquest seminari servirà per conèixer les possibilitats, els requisits i les estratègies que poden seguir per aprofitar aquesta important via de negoci, amb les visions privilegiades de la Comissió Europea i dels directors d'ACCIÓ a Washington i Brussel·les.

### **Posem a prova els mites per a la internacionalització d'*start-ups***

Aquest seminari funcionarà com un taller interactiu, amb una pauta dinàmica participativa a través d'eines digitals i xarxes socials. Els assistents establiran un seguit de premisses i el ponent, aprofitant la seva experiència internacionalitzant *start-ups*, provocarà el debat sobre aquestes premisses, que discutiran i desmitificaran. Els resultats es podran anar seguint en temps real.

### **Com finançar la teva filial a l'exterior**

Ets una pime amb recursos financers limitats? Tens previst crear o ampliar una filial a l'exterior? Vols planificar el seu finançament de forma òptima? Aquesta sessió explicarà les millors opcions i detallarà els millors instruments actuals per finançar la creació, adquisició o ampliació d'una filial a l'exterior.

## La XXII Setmana de la Internacionalització a territori, del 16 al 18 de juny

### *Dimarts, 16 de juny a Reus*

Els directors de les Oficines Exteriors de Comerç i Inversions de Catalunya a **Moscú, Istanbul, París, Varsòvia, Silicon Valley, Mont-Real, Lima, Sao Paulo, Pequín, Sidney, Johannesburg i Accra** seran a la Fira Reus-Tecnoparc per reunir-se amb empresaris que tenen projectes d'expansió internacional. Durant la jornada es farà també una taula rodona en la qual participaran els directors d'Accra i Moscú, Florence Hiard i Elena Palaguina, juntament amb dues empreses que compten amb experiència internacional: **Gomà-Camps** i **SP Veterinaria**. També es farà el seminari 'Logística i Finançament: dos elements claus en Internacionalització'.

### *Dimarts, 16 de juny a Lleida*

Al Palau de Congressos La Llotja de Lleida, els directors de les oficines a **Berlín, Brussel·les, Copenhaguen, Mèxic, Nova York, Buenos Aires, Santiago de Xile, Bogotà, Sao Paulo, Singapur, Tòquio, Xangai i Casablanca** assessoraran les empreses que volen exportar els seus productes. A més, a la taula rodona hi participaran els directors de Singapur i a Bogotà, Jordi Maluquer i Frederic Subirats, juntament amb dues empreses amb experiència internacional: **InduLleida** i **Lleidanet**. També es faran els seminaris 'Agroindústria. Un Sector en ple creixement a Xile, Colòmbia i Perú' i 'Cooperar X competir: la Cooperació Empresarial per a la Internacionalització', i es presentarà la nova línia d'innovació amb Xile.

### *Dimecres, 17 de juny a Girona*

Els directors que es desplaçaran al Parc Científic i Tecnològic de Girona són els de les oficines exteriors de **Copenhaguen, Londres, Stuttgart, Istanbul, Silicon Valley, Bombai, Singapur, Xangai, Johannesburg, Dubai, Tel Aviv i Accra**. A la taula rodona hi participaran els màxims responsables de les oficines de Bombai i Stuttgart, Suprio Bose i Angela Hendris, juntament amb les empreses **Casals Ventilació** i **Semab**. També es faran els seminaris 'Reptes i oportunitats als Països Nòrdics' i 'Desmitificant mites. L'Índia, un mercat en ple creixement'.

### *Dijous, 18 de juny a Tortosa*

Els directors de les oficines exteriors a **Varsòvia, Milà, Stuttgart, Mèxic, Miami i Lima** seran a l'Hotel Corona de Tortosa per entrevistar-se amb les empreses de les Terres de l'Ebre. La taula rodona comptarà amb els representants de Milà i Miami, Lluís Polo i Conchita Muñoz, i les empreses **Royo Fruits** i **Mel Múria**. També es faran els seminaris 'Com finançar de forma òptima la internacionalització de la teva empresa' i 'Claus d'èxit per entrar al mercat dels Estats Units'.

### *Dijous, 18 de juny a Manresa*

Viatgen a Món Sant Benet els responsables de les oficines exteriors a **Berlín, Bogotà, Casablanca, Dubai, Moscú, París, Pequín, Santiago de Xile, Seül i Tòquio**. A la taula rodona hi participaran els directors de París i a Bogotà, Francesc Díaz i Frederic Subirats, juntament amb les empreses: **Mecakim** i **Planafil**. També es faran els seminaris 'Com fer negocis a Corea del Sud i Japó' i 'Cooperar per competir: la cooperació empresarial per a la internacionalització'.