

areaexport

PLAN DE MARKETING EN ÉPOCA DE CRISIS

:: SERVICIO ACTUALIDAD ::

Conseguir los objetivos de empresa a través de métodos poco convencionales, utilizando, para ello, mucha **creatividad** y **pasión** pero con **poca inversión**. Este es el objetivo del Marketing en época de crisis.

Nuestros consultores pueden integrarse en su equipo para acompañarles en la toma de decisiones, -qué hacer y qué no hacer-, para diseñar conjuntamente un **proyecto de éxito** y llevarlo a la práctica de inmediato.

+ INFO:
www.areaexport.com
consulting@areaexport.com

www.el-exportador.com | web patrocinada por:

CONTRAKT

CONSULTORES DESARROLLO INMOBILIARIO Y HOTELERO
www.contrakt.es



Cambra de Comerç de Barcelona

areaexport

NUESTROS CLIENTES, TRIUNFAN!

Vinagres Badia es una empresa centenaria de Mollerussa-Lleida que ha logrado exportar el 60% de su producción. Comercializa vinagres y agridulces bajo la marca "Castell de Gardeny". La familia Badia sabe que su mercado no es el de gran volumen, por eso sus productos se encuentran en tiendas de alimentación, puestos de mercado y establecimientos delicatessen. Judit Badia, quien representa a la quinta generación, tiene como misión potenciar sus productos en mercados con una alta tradición de consumo de vinagre.

AREAEXPORT asesora a esta empresa en su proceso hacia la internacionalización a través del programa oficial **NEX-PIPE**.

+ INFO:
www.badiavinagres.com
consulting@areaexport.com



¿Sólo importan los resultados?

Los profesores del IESE, R. Andreu y J.M. Rosanas, publicaban recientemente en la prensa un artículo en el que cuestionaban la opinión de un "directivo de éxito" que afirmaba que "en el mundo de la empresa lo importante son los resultados. No importa lo que hagas...". Nosotros tampoco estamos de acuerdo. ¿A qué resultados se refiere? ¿Da igual cómo se obtengan? Por "resultados" se suele entender "resultados económicos". Con frecuencia, los financieros, a corto plazo. Un objetivo de rabioso corto plazo puede ser peligroso porque se olvida de poner los cimientos para el futuro, y para algunos a menudo se convierte en una ambición que no dudan en traspasar la línea del fraude y otras malas prácticas. Así que no cualquier "resultado" sirve, ni conseguido de cualquier modo. ¿A qué estaría dispuesto a llegar para conseguir su "resultado"? ¿A un fraude? ¿Publicidad engañosa? ¿Crear bulos de su competencia? Tras un primer paso viene otro pequeño, y uno acaba acostumbrándose. Exageramos, pero no crea que mucho. Hay mil maneras legales de llevar una empresa que sin embargo llevan al desastre al largo plazo. La mayor parte tiene que ver con cómo se trata a las personas que trabajan en la empresa. ¿Es su empresa un lugar en el que "da gusto trabajar"? Si no, por mucho resultado financiero a corto plazo que se obtenga hoy, vigile el largo plazo...

areaexport

SESIONES DE LA CAMBRA

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona organiza desde principios de 2008 y de manera periódica sesiones informativas sobre iniciación al negocio internacional. Se trata de **sesiones informativas gratuitas de corta duración (90 min.)**, con un número reducido de asistentes, y a cargo de técnicos de la Cambra que tienen por objetivo acercar el mundo de los negocios internacionales a empresas con ninguna o escasa experiencia exportadora y a emprendedores con vocación internacional.

La intención es facilitar información y herramientas que les puedan ser de utilidad en la toma de decisiones. Hasta la fecha se han desarrollado un total de **11 sesiones, con 195 asistentes en total.**

Los principales temas a analizar son:

- 1) Cómo iniciarse en los negocios internacionales import/export.
- 2) Puntos fundamentales a tener en cuenta.
- 3) Información básica para exportar.
- 4) Programas y ayudas para la iniciación a los negocios internacionales.
- 5) Viabilidad de un proyecto de negocio internacional y posibles recomendaciones.

Calendario de sesiones hasta finales de 2008:

30/09/08: En la Cambra de Barcelona
08/10/08: En l'Antena de la Cambra en Mollet
23/10/08: En la Delegación de la Cambra en l'Hospitalet
28/10/08: En la Cambra de Barcelona
26/11/08: En la Cambra de Barcelona

+ INFO:
www.cambrabcn.es
cambra@cambrabcn.org



areaexport

EL MUEBLE ESPAÑOL

En el primer semestre de 2008 las exportaciones del mueble español descendieron un **3,7%**. Los mercados tradicionales como Francia, Italia, Portugal y Alemania disminuyeron sus cifras muy considerablemente, aunque no deben dejar de ser objetivo de las empresas del sector ya que la suma de estos 5 mercados sigue siendo importante, totalizando el **58,8%** de exportaciones sobre el conjunto de la exportación nacional en el primer semestre.

El mayor crecimiento en este periodo se ha dado en países emergentes como: **Arabia Saudí 43%, Polonia 23,5%, Marruecos 20,6% y Rusia 12,7%.**

+ INFO:
www.anieme.com
marketing@areaexport.com

