



VULL SORTIR A L'EXTERIOR

Què fa la Cambra de Comerç de Barcelona per ajudar a internacionalitzar la meua empresa?



La Cambra fa costat a les empreses amb una proposta d'actuacions, programes i serveis per promoure i facilitar el seu accés als mercats internacionals.



EXPORTO, PERÒ... FAIG SERVIR L'ESTRATÈGIA CORRECTA?

Tallers internacionals

Programa d'orientació que conclou amb un diagnòstic i un informe personalitzat per a l'empresa, amb la seva estratègia i actuacions a engegar.

📍 Marc Prat ajutsinternacionals@cambrabcn.org Telèfon 934 169 537 www.cambrabcn.org/tallers_internacionals



NO TINC DEPARTAMENT D'EXPORTACIÓ PRÒPIA. QUÈ FAIG?

Programa ATIEX

El Programa d'Assessorament Tècnic en Iniciació a l'Exportació (ATIEX) posa a disposició de la vostra empresa un assessor tècnic durant 6 mesos per orientar-vos en l'estratègia a seguir i la seva implantació.

📍 Anna Carrasco difusiointernacional@cambrabcn.org Telèfon 934 169 596 www.cambrabcn.org/programa_atiex



QUI EM GUIA EN EL PROCÉS D'INTERNACIONALITZACIÓ?

Programa NEX PIPE

Es facilita un assessor extern i, més endavant un col·laborador expert en comerç exterior, per a les primeres etapes de penetració als mercats internacionals. Amb activitats de formació, assessorament i un ajut econòmic del 80 % dels costos.

📍 M. Carmen Llisá ajutsinternacionals@cambrabcn.org Telèfon 934 169 428 www.cambrabcn.org/nex_pipe



VULL FER PROSPECCIÓ DE MERCAT. PER ON COMENÇO?

Missions directes

Ens desplaçem al país de destinació per conèixer de prop les oportunitats de negoci i, a través d'agendes individualitzades de reunions, assolir contractes comercials.

Participació en fires internacionals

Participant de forma agrupada a les principals fires internacionals de cada sector, sota l'aixopluc de la Cambra, per presentar els productes, serveis i aconseguir nous contractes comercials.

📍 www.cambrabcn.org/accions_promocio



SÓC UNA EMPRESA DE BASE TECNOLÒGICA

Com puc accedir als mercats internacionals? Ponts tecnològics

Viatge empresarial i institucional amb una agenda d'interès comú i agendes individualitzades per a les empreses, per establir contactes, fer xarxa entre les empreses del mateix sector, analitzar els factors competitiu i les claus d'èxit de cada regió o ciutat i obtenir una visió de futur del sector.

Vull implantar-me als EUA! Projecte Barcelona Plug & Play Techcenter

L'empresa tecnològica pot instal·lar-se gratuïtament a les instal·lacions del Silicon Valley, en un espai per a 3 treballadors, durant 6 mesos. A través de la xarxa de Plug & Play se li presenten 10 empreses de capital risc, així com universitats i potencials clients de la zona.

📍 www.cambrabcn.org/accions_promocio



MERCATS EMERGENTS: COM HI ENTRO?

Programa Forfait Internacional

Programa individualitzat perquè les empreses accedeixin als mercats internacionals amb més projecció i que presenten alguna dificultat per a l'empresa, preferentment els mercats emergents (BRIC).

📍 www.cambrabcn.org/forfait_internacional