

JORNADA D'INTERNACIONALITZACIÓ I NETWORKING

**Subcontractació Industrial**

**Com pot una empresa industrial vendre amb èxit a Alemanya** 

Les necessitats de compra de les empreses industrials

Data: **Dijous, 11 d'abril de 2019, 9:00h**

Lloc: **Cambra de Comerç de Sabadell, Av. Francesc Macià nr 35-Sabadell (pàrquing propi)**

L'any 2018, les exportacions catalanes de productes industrials a Alemanya, van superar els **6.000 milions d'Eur**, creixent molt lleugerament respecte el mateix període de l'any anterior. Aproximadament el 80% del total de les exportacions catalanes són de **productes industrials i tecnologia**, essent el **sector automoció** el tractor de les nostres exportacions.

*Com ho fan aquestes empreses per vendre als mercats més exigents i més industrials d'Europa?*

*Com ho hem de fer per exportar a aquests mercats que són també proveïdors nostres?  
Què cal fer per a que la meva empresa vingui amb èxit allí?*

Des de la Cambra de Comerç de Sabadell i amb la col·laboració d'ACCIÓ, et facilitem les pautes per a tenir èxit comercial amb empreses alemanyes, tot entenent com respondre a les necessitats de compra de les empreses industrials.

**Programa**

**9:00h** Recepció d'assistents

**9:05h** Benvinguda

**Sr. Ramon Alberich**, Vicepresident de la Cambra de Comerç de Sabadell i President de la Comissió d'Internacionalització de la Cambra de Comerç de Sabadell

**9:15h** Estratègia integral de subcontractació

**Sr. Martí Adroher**, director Executiu de l'Oficina exterior a Alemanya d'ACCIÓ

**9:20h** Introducció a la indústria alemanya i als principals subsectors; tendències actuals en el supply-chain.

9:30h Com compra la indústria alemanya, amb esment especial de:

- ✓ Automoció
- ✓ Maquinària
- ✓ MedTech
- ✓ Mobilitat
- ✓ Electrònica i microtecnologia

9: 50h Certificacions requerides pel mercat

9:55h PAUSA networking

10:10h Principals canals de venda i descripció de les particularitats de cada subsector industrial

10:25h L'agència comercial en el sector industrial: importància a Alemanya; descripció dels trets fonamentals del canal i de la relació jurídica subjacent

10:35h Exemples i casos d'èxit

- **TADE, Talleres auxiliares de estampación- Sr. Víctor López, Director Tècnic-Comercial**
- **FORMINSA – Sr. Josep Codina, General Manager**

10:45h Cooperar x competir

**Sr. F. Xavier Climent**, Cap de Cooperació empresarial internacional a ACCIÓ

11:00h Pla de subcontractació industrial

**Sra. Beatriz Melgar**, Responsable de la Borsa de subcontractació industrial de la Cambra de Comerç de Sabadell Sabadell

11: 15h Torn obert de paraules

Inscripció gratuïta prèvia confirmació:



**SubContex**  
Sabadell

Sra. CristinaTaché,

Tel: 937451263

a/e: [subcontractacio@cambrasabadell.org](mailto:subcontractacio@cambrasabadell.org)

(Places Limitades)