

Abriendo camino

Iniciativas del Noreste de Granada
Texto y fotos

El trabajo conjunto del Grupo del Noreste de Granada con sus socios de Dalarna y Smalansgruppen ha hecho posible que algunas empresas de la comarca empiecen una nueva andadura comercial en el mercado sueco. La cooperación ha dado ya sus primeros resultados.

El origen del proyecto hay que remitirlo al interés del Grupo por impulsar los sectores económicos más destacados de nuestra zona, mediante el intercambio de conocimientos y el establecimiento de relaciones comerciales con otro país de la Unión Europea. Se partía de la falta de experiencia de nuestros empresarios en el comercio exterior y de la necesidad de implicarlos en una nueva aventura.

Una vez esbozado el proyecto, el siguiente paso fue buscar el grupo europeo con afinidad a nosotros

respecto a la visión global del programa. Después de diversas reuniones, nos decantamos por dos grupos suecos: LEADER II Dalarna y Smalansgruppen. Juntos sentamos las bases del proyecto y detallamos las acciones a llevar a cabo. A nuestro parecer, las acciones más apropiadas para la consecución de nuestros objetivos eran: Visitas comerciales; Asistencia como expositor a una feria comercial y Creación de página web interactiva para empresarios de ambos países.

Durante un año aproximadamente, se desarrolló en el grupo LEADER de las comarcas Baza-Huésca y sus homólogos suecos el programa de cooperación transnacional titulado SAS Cooperation (Sweden and Spain Cooperation)

Durante el año 1999, se elaboraron minuciosamente las visitas comerciales y se realizaron las pertinentes reservas en las ferias. La elegida en España fue la Feria General de Muestras de Armilla (Granada), y para los empresarios

españoles se eligió la Feria General de la Alimentación de Estocolmo.

A partir de diciembre de 1999 se sucedieron las visitas comerciales previstas. Tanto en un país como en otro, las acciones fueron muy similares. Se contactó con las distintas cámaras de comercio y oficinas comerciales donde los empresarios conocieron las divergencias y características de los diferentes mercados y tomaron contacto personal con dichas instituciones en los países de destino, conociendo las empresas más representativas, base de la economía de las distintas áreas, etc.

Las visitas fueron el preámbulo y la preparación para la presencia empresarial en las ferias comerciales a desarrollar unos meses después. Estos meses fueron aprovechados para reunir a los empresarios de los distintos sectores y preparar juntos nuestra presencia tanto en Suecia como en España. Se vieron y analizaron estudios de mercado que complementaron la información recibida en nuestras visitas; y, ya que la gran mayoría de los empresarios eran noveles en cuanto a asistencia a ferias se refiere, se dieron algunas claves respecto al comportamiento mutuo en la feria, para optimizar nuestra presencia en tal evento. Además, se diseñaron catálogos en sueco y español, que daban a conocer más detalladamente las características y datos de localización de cada participante.

El 23 de septiembre de 2000 comenzó la Feria General de Muestras de Armilla. Los grupos suecos ocuparon un stand de 54 m² en el que estuvieron representadas 19 empresas de aquel país: para muchas de ellas era la primera experiencia comercial en el exterior. El sector más importante y representativo fue el de la madera, en especial a través de dos empresas dedicadas a la construcción de casas nórdicas. El resulta-



Algunos de los productos promocionados por los grupos mecos.





Reunión de trabajo en Suecia. Los gerentes de los tres Grupos preparan las acciones previstas.

do fue calificado de exitoso por los propios empresarios que lograron el objetivo de conseguir representante en nuestro país.

Sin embargo, la sensación de la feria fue un revolucionario horno de reciclado de vidrio, traído de Suecia. Anteriormente a su exposición en el recinto ferial, se organizó, con gran éxito, un curso de reciclado de vidrio en la localidad de Galera (Granada). Fruto de aquel curso es la reciente adquisición de dos hornos que van a ser el inicio de una innovadora industria artesanal de reciclado de vidrio en las comarcas de Baza y de Huéscar (Granada).

Aceite y vino

Dos meses después de la experiencia de Armilla, a la expedición granadina le llegó el turno de probar suerte en el mercado sueco. A Estocolmo se desplazaron cuatro empresarios representativos de los sectores del aceite de oliva y del vino. Nuevamente el trabajo conjunto entre los técnicos de los diversos grupos LEADER dio sus frutos. Nuestro expositor recibió la visita, respondiendo a nuestra invitación, de numerosos representantes, distribuidores y de los miembros de la oficina Comercial de España en Suecia. El analista de mercados de dicha oficina nos proporcionó una amplia visión acerca de todo lo relativo a nuestra entrada en el país nórdico. Con todo ello, la imagen que de aquel mercado trajeron nuestros empresarios es ahora bastante exacta.

El vino de Bodegas Villagrán volvió de la feria con varias ofertas de representación. Una vez en España se hizo una selección de los candidatos, y, a pocos meses de nuestra estancia allí, el vino de nuestra comarca se degusta ya en muchas mesas de la sociedad sueca. Un resultado parecido aunque más lento, ha sido el del aceite: se han recibido propuestas en firme de distribución y la empresa Oroliva S.L. está trabajando con una empresa de distribución sueca, MEGAGRAFIX, que abarcará no solo el territorio sueco, sino también el resto de Escandinavia y algunas de las extintas repúblicas soviéticas limítrofes con Suecia.

Todos los representantes de estas empresas españolas han comprendido la importancia del comercio exterior, y lo que es más importante aún, conocen sus exigencias y le han perdido el miedo. Buena prueba de este cambio es el principio de colaboración que se acordó entre las otras dos almazaras participantes, Sta. Bárbara, de Baza, y La Soledad de Huéscar. Mediante este acuerdo, las dos empresas pretenden aunar esfuerzos

EFFECTO DEMOSTRATIVO

La repercusión en la zona de nuestra estancia en la feria de Estocolmo ha sido alta. Algunas emisoras de radio emitieron entrevistas en directo, en su programación local, realizadas mediante llamadas telefónicas a Suecia durante las horas en las que nos encontrábamos en el stand. Posteriormente en España, se ofreció una rueda de prensa, a petición de los propios medios de comunicación, en la que estuvieron presentes todos los miembros de la expedición de Suecia. Las conclusiones de los mismos quedaron reflejadas en diversos programas de radio y en artículos de prensa, publicados en el diario comarcal "El Norte" y el provincial "IDEAL", lográndose un enorme efecto demostrativo en la zona de actuación. Idéntica situación se ha creado en las comarcas suecas participantes.

Para no perder el fruto cosechado, se mantienen los contactos entre los tres Grupos participantes para continuar trabajando juntos y se ha confeccionado una página web interactiva, donde existe un ficha de cada empresa involucrada en el proyecto, escrita en los dos idiomas, con información para realizar operaciones comerciales y guía de exportación adaptada al empresariado participante.

y, mediante el aumento de producción que proporciona esta unión, emprender el camino juntos hacia la internacionalización de sus productos, previsiblemente bajo una marca común. ■

Iniciativas del Noreste de Granada
Mayor, s/n. Huéscar.
18830 Huéscar.
Telf. 958 74 23 14. Fax 958 74 23 09
E-mail: ceder@ngranada.es

Tras su asistencia a la Feria General de Alimentación de Estocolmo, algunas empresas de la comarca han iniciado su aventura en el mercado sueco

El Curso de reciclado de vidrio en Galera ha abierto el camino para una nueva actividad en la comarca.

