

DOSSIER INSTITUCIONAL · CRÓNICA DE LA JORNADA

¿Y SI TU PRÓXIMO CLIENTE ESTÁ FUERA DE ESPAÑA? JORNADA DE EXPORTACIÓN



2026 | JUEVES 10:00h
24 LA CASA DE
septiembre LAS CADENAS

EL ENCUENTRO

MIRANDA MIRA A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Una jornada para explorar oportunidades de crecimiento fuera de España.



La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Miranda de Ebro reunió a empresas, expertos, entidades financieras y Administración para compartir experiencias y herramientas de internacionalización.

El encuentro combinó la experiencia empresarial con la perspectiva financiera y los apoyos institucionales. Un enfoque cercano para resolver dudas y estudiar cómo dar el primer paso hacia nuevos mercados.

Experiencia empresarial / Financiación / Apoyo institucional

BIENVENIDA Y SERVICIOS CAMERALES

IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE NUESTRAS EMPRESAS

Gerardo Martínez, presidente de la Cámara de Comercio de Miranda de Ebro, dio la bienvenida a los asistentes y abrió una jornada orientada a acercar la exportación a las empresas locales, combinando información especializada y experiencias empresariales.

SERVICIOS CAMERALES PARA EXPORTAR

ASESORAMIENTO TÉCNICO

Orientación sobre logística, aduanas, contratación y operaciones internacionales.

TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN

Certificados de origen, legalizaciones y documentación para operar en el exterior.

FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO

Preparación y apoyo para iniciar y consolidar la actividad exportadora.

MERCADOS Y CONTACTOS

Información de mercados, ferias, misiones comerciales y conexión con la red cameral.



Gerardo Martínez Pérez

Presidente de la Cámara de Comercio de Miranda de Ebro

EL VALOR DE LAS EXPERIENCIAS CERCANAS

Gerardo Martínez destacó que conocer la trayectoria de empresarios locales que ya exportan, puede animar a otras empresas a estudiar sus posibilidades de vender fuera de España.

APOYO INSTITUCIONAL

MÁS MERCADOS, MÁS OPORTUNIDADES

Mar Sancho Sanz aportó la perspectiva de la Junta de Castilla y León, abordando los instrumentos y oportunidades disponibles para las empresas de la comunidad que se plantean iniciar o ampliar su presencia en mercados internacionales.

QUÉ APORTA LA INTERNACIONALIZACIÓN A LAS PYMES

DIVERSIFICACIÓN

Abrir nuevos mercados y ampliar las posibilidades de comercialización de sus productos.

APRENDIZAJE

Conocer otras demandas y formas de trabajar para adaptarse a distintos mercados.

INNOVACIÓN Y CALIDAD

Mejorar la oferta para responder a las exigencias de los clientes internacionales.



Mar Sancho Sanz

Viceconsejera de Dinamización Industrial y Laboral de la Junta de Cyl



«Estamos convencidos de que ser una pequeña o una mediana no es un escollo, es una oportunidad y un aliciente por que es la manera más efectiva de que esa empresa crezca»

MAR SANCHE SANZ

Viceconsejera de Dinamización Industrial y Laboral de la Junta de Cyl

LA PERSPECTIVA FINANCIERA

OPERAR EN EL EXTERIOR CON MAYOR SEGURIDAD

La intervención de Ignacio Masa aportó la perspectiva financiera de la jornada, abordando los riesgos del comercio exterior y las herramientas que ayudan a las empresas a gestionar sus operaciones internacionales.

CLAVES DE LA INTERVENCIÓN

MEDIOS DE COBRO Y PAGO

Conocer las opciones disponibles para gestionar una operación internacional.

FINANCIACIÓN

Valorar cómo influye cada medio en las necesidades financieras de la empresa.

GARANTÍAS DE COBRO

Entender el grado de protección que ofrece frente al riesgo de impago.



Ignacio Masa

Director de Negocio Internacional Territorial Norte de Banco Sabadell



B Sabadell
Professional

«Una de las cosas importantes que tiene que conocer toda empresa en relación a los cobros y pagos internacionales es conocer muy bien cuál es la diferencia entre ellos en relación a capacidad de financiación y, sobre todo, capacidad de garantía o de aseguramiento de cobro»

IGNACIO MASA

Director de Negocio Internacional Territorial Norte de Banco Sabadell

MESA REDONDA

EXPORTAR DESDE MIRANDA: LA EXPERIENCIA DE LAS EMPRESAS

Retos, oportunidades y aprendizajes compartidos desde tres sectores diferentes.



Una conversación moderada por Belén Martín Peña experta en internacionalización



Las empresas compartieron cómo afrontaron su expansión internacional y qué decisiones, dificultades y aprendizajes marcaron el proceso.

APRENDIZAJES DE LA MESA

PREPARACIÓN, GESTIÓN Y DIVERSIFICACIÓN

Tres ideas que acercan la internacionalización a la realidad de las empresas.



01

DIVERSIFICAR PARA GANAR ESTABILIDAD

«El repartir el riesgo por todo el mundo es lo que nos da la garantía de tener una estabilidad de futuro... Acceder a clientes de distintos mercados permite reducir la dependencia de una única zona.»

**Luis Gutiérrez
MAINCO MIRANDA**



02

ORGANIZAR CADA OPERACIÓN

«Todo es un aprendizaje, porque son muchos los puntos que tienes que tener organizados... Las certificaciones, la documentación y los cobros requieren coordinación y conocimiento.»

**Rebeca García
GARCÍA REQUEJO**



03

PLANIFICAR ANTES DE DAR EL SALTO

«Planificar con tiempo suficiente el qué, el cómo y el cuándo... Definir las expectativas y dedicar tiempo a preparar una estrategia antes de iniciar la actividad exterior.»

**Pablo Navarro
noVadiet**



AGRADECIMIENTO A LOS PARTICIPANTES

CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA AL SERVICIO DE NUESTRAS EMPRESAS

La Cámara agradeció la colaboración de los participantes con la entrega de una «C» de Cámara, como recuerdo y por su contribución a la jornada.



Gracias a los ponentes, a la moderadora y a las empresas de la mesa redonda por compartir su conocimiento y experiencia. Sus aportaciones permitieron acercar la internacionalización a la realidad de las empresas mirandesas y ofrecer distintas perspectivas para afrontar nuevos mercados.

ENCUENTRO Y CONTINUIDAD

COMPARTIR EXPERIENCIAS, CREAR NUEVAS CONEXIONES

El encuentro se completó con un espacio de networking y un almuerzo que permitieron prolongar las conversaciones y generar nuevas conexiones entre empresas y participantes.



NO EXISTE UN ÚNICO CAMINO PARA INTERNACIONALIZARSE

Cada empresa parte de una realidad diferente. La planificación, el conocimiento y la capacidad de adaptación son una base compartida para afrontar nuevos mercados.

La Cámara de Comercio de Miranda de Ebro continúa acompañando a las empresas en sus procesos de crecimiento, diversificación e internacionalización, mediante información, asesoramiento y acceso a herramientas y oportunidades.



**CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y
SERVICIOS DE MIRANDA DE EBRO**
VIVERO DE EMPRESAS FERNANDO ESCOBILLAS



Pol. Ind. Bayas, C/ Guadalquivir 6
0920 MIRANDA DE EBRO



947 33 52 00 - 600 243 070



administracion@camaramiranda.com



www.camaramiranda.com