



# CONNECT-IN ES UN ESPACIO DONDE LAS PERSONAS, LAS EMPRESAS Y LOS PROYECTOS CONVERGEN EN ARAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

ALICIA LÓPEZ CARLES

Directora del Servicio de Internacionalización Connect-IN

Alicia López Carles asume el liderazgo del Servicio de Internacionalización del Centre Metal·lúrgic, la Cecot y la Unió Patronal Metal·lúrgica, dotándolo de una nueva dimensión y reconvirtiendo Plametall en Connect-IN, un interesantísimo proyecto focalizado en la generación de sinergias internacionales.

A lo largo de nuestra conversación no puedo dejar de escuchar atentamente a López Carles, una gran comunicadora que tiene las ideas claras, los objetivos muy bien trazados y una altísima capacidad de liderazgo y emprendimiento. ¡Larga vida a Connect-IN!

**En primer lugar, felicidades por el nuevo cargo.**

Muchas gracias, asumo el proyecto con mucha ilusión y ganas. Para mí es todo un reto y un honor recoger el testigo de mi predecesor, el señor Josep Maria Campanera.

**Tengo entendido que estás especializada en mercados y lenguas asiáticas y que, además de poseer una gran experiencia en el sector de la internacionalización empresarial, ya habías trabajado antes en este departamento.**

Exacto, durante cuatro años trabajé junto al señor Campanera en este mismo departamento, donde amplíé mis conocimientos sobre el sector metalúrgico, así como en la internacionalización de las empresas.

### ¿Apostaste por otro tipo de actividad profesional?

Me apetecía adquirir experiencia en la dirección general para poder tener una visión mucho más global de la empresa, con lo que durante un tiempo estuve combinando dicha actividad con la consultoría estratégica y la docencia en la universidad. Sin embargo, aún y no seguir en el departamento de promoción internacional, siempre he estado muy vinculada con el Centre Metal·lúrgic; de hecho, antes de asumir este nuevo reto, era la responsable del área de asesoramiento comercial y de marketing de esta entidad.

### En su caso, el refrán catalán “Roda el món i torna al born” le va como anillo al dedo...

Pues fíjese, sí. En el año 2022, cuando el señor Josep Maria Campanera plantea la idea de su jubilación, se me convoca a una reunión para analizar la situación del departamento y ver posibles abordajes.

### Una mirada desde fuera siempre va bien...

A raíz de la pandemia del Covid-19, el departamento naturalmente se había resentido bastante, con lo que era necesario replantearse cómo darle continuidad a partir de ahora. El hecho de conocer bien la estructura del departamento me permitió analizar con objetividad el estado de los servicios que se estaban ofreciendo y comprobar si estaban en consonancia con el sector y con las necesidades actuales del tejido industrial. Esto me permitió proponer un ambicioso proyecto, a través del cual no solo se modernizaba el departamento en todos los sentidos, sino que,

además, se le otorgaba un rol diferencial dentro del ecosistema de las entidades de promoción internacional existentes. La idea encajó muy bien y fue en este momento cuando se me propuso la puesta en marcha y ejecución del proyecto propuesto, asumiendo la dirección del nuevo servicio de internacionalización empresarial.

### Momento en el que nace Connect-IN

Connect-IN arrancó oficialmente a mediados del mes de febrero de este año, aunque ya llevaba muchos meses trabajando en él. Se trata de un proyecto de una gran envergadura formado por un pequeño equipo interno, desde donde damos forma a todas las actividades que llevamos a cabo, y un equipo de colaboradores externos especializados en los diferentes mercados internacionales y conocedores de las necesidades actua-

les de las empresas en un entorno cambiante donde la internacionalización es cada vez más estratégica y necesaria.

### Es tan importante salir fuera de nuestras fronteras como saber hacerlo...

Esto es algo que no se puede ni cuestionar; de hecho, el *leitmotiv* de Connect-IN es la creación de un universo donde la internacionalización en todas sus facetas conduzca al crecimiento y la expansión de las empresas tanto del sector metalúrgico como de otros sectores de actuación a los cuales nos estamos expandiendo. Esta es una de las grandes novedades respecto al anterior servicio que ofrecíamos.

### A saber...

Gracias a la multisectorialidad que aporta la Cecot de Terrassa, en esta nueva etapa vamos a abordar otros sectores que anteriormente no se



**EL LEITMOTIV DE Connect-IN ES  
LA CREACIÓN DE UN UNIVERSO DONDE  
LA INTERNACIONALIZACIÓN  
DE LAS EMPRESAS CONDUZCA  
AL CRECIMIENTO Y LA EXPANSIÓN**



estaban contemplando. Desde Connect-IN ofrecemos una mirada multisectorial diseñando nuevos servicios totalmente personalizados, a través de los cuales podemos trabajar con un *target* muchísimo más amplio; el mensaje que queremos transmitir es que la internacionalización es una estrategia que tanto tiene cabida para *startup*, como para una pequeña empresa, y que no está únicamente reservada para las medianas o las grandes empresas, como suele pensarse.

### Un proyecto realmente ambicioso...

Estamos creando una red empresarial formada por empresas, especialistas de distintos sectores y mercados internacionales, entidades que nos permitan impulsar la internacionalización de las empresas, al tiempo que creamos relaciones sinérgicas entre ellas, todo ello a través de una única plataforma de comunicación. Nuestra misión es la creación de una comunidad virtual internacional, que será esta plataforma de conexión entre todos nosotros. Queremos que la internacionalización de las empresas sea mucho más que el hecho de salir al extranjero; queremos que sea un proceso efectivo y competitivo, nutrido de conocimiento y contactos de valor.

### ¿Cómo se materializa esta comunidad virtual internacional?

Estamos creando una plataforma donde tendrán acceso todas las empresas usuarias de nuestros servicios, así como los potenciales clientes. Cuando una empresa tenga una necesidad, duda, sugerencia o inquietud, no solo tendrá a mano y a tiempo real un espacio donde dirigirse, sino pueda acceder a un so-

**LA IDEA DE LA CREACIÓN  
DE LA COMUNIDAD VIRTUAL ES CONECTAR  
LAS EMPRESAS INTERNACIONALMENTE;  
ESTA ES UNA INNOVACIÓN  
EN CUANTO A LOS SERVICIOS DE  
INTERNACIONALIZACIÓN QUE SE OFRECE  
ACTUALMENTE EN EL MERCADO**

porte que ofrece soluciones, aprendizajes y contactos. Va a ser, sin duda, un portal de grandes oportunidades de negocio entre las propias empresas integrantes.

### ¿Connect-IN, entre muchas otras cosas, podría entenderse como un canal entre la Administración y la empresa?

Sí, absolutamente, pero no solo es un canal. Dada nuestra actividad, tenemos el privilegio desde hace ya muchos años, de ser una de las entidades acreditadas de soporte a la internacionalización de Cataluña a través de ACCIÓ, la agencia para la competitividad de la empresa de la Generalitat de Catalunya, lo cual nos reporta ayuda económica para poder ofrecer determinados servicios a las empresas, así como nos ofrece una estructura de oficinas en el exterior que nos posibilitan la ejecución de algunos proyectos de internacionalización. Además, el hecho de ser miembro del Consejo Ejecutivo de Agentes de Soporte a la Internacionalización de ACCIÓ nos permite tener presencia en las comisiones de trabajo y la propuesta de proyectos en los programas internacionales, lo que nos acerca

aún más a nuestro principal objetivo que es impulsar el sector industrial y el país al exterior.

### ¿Qué otras novedades presenta Connect-IN?

Aparte de abrirnos intersectorialmente y de ofrecer una comunidad virtual, que ahora mismo es algo que no existe dentro del sector de la internacionalización, también renovamos la oferta de servicios, de manera que todo el tejido empresarial puede acceder a nosotros, porque podemos customizarlos para que se adapten perfectamente a las características de cada empresa y de cada necesidad real.

### ¡Sin duda, un traje hecho a medida!

Esta nueva etapa nos permite plantear actividades muy diversas a través de las cuales podemos ofrecer nuestro conocimiento tanto a las empresas que creen que la internacionalización no es para ellas, porque se consideran demasiado pequeñas, como para las más grandes, que ya cuentan con un departamento de internacional. En ambos casos tenemos servicios que pueden ayudarles a crecer. De esta



manera, podemos ampliar de forma considerable la base activa de clientes y usuarios potenciales del servicio.

### ¿Colabora Connect-IN con los colectivos y entidades que forman parte del ecosistema del Centre Metal·lúrgic, Cecot o UPM?

Por supuesto que sí. Estas colaboraciones nos hacen aún más fuertes y nuestros servicios se pueden propagar con más fuerza, haciéndoles extensibles a todas las empresas de este ecosistema que comentas. Por ejemplo, estamos en contacto directo con AIAS, dado que la asociación tiene gran experiencia en la participación en ferias dentro y fuera del país, así que esto nos posibilita el poder plantear algunas acciones conjuntas. Desde Connect-IN estamos seguros de que podemos organizar actividades que pueden ser

beneficiosas para ambas partes, ya que tenemos muchos puntos en común, y es por ello que ya lo hemos estado comentando con su secretaria ejecutiva, la Sra. Àngels Giralt.

### Tras la presentación de Connect-IN en febrero, ¿cuál ha sido la respuesta por parte del sector empresarial?

La verdad es que por el momento estamos muy contentos y satisfechos. Por parte de las empresas la respuesta ha sido genial; el nuevo enfoque, el concepto de la creación de una gran comunidad virtual y la propuesta de los nuevos servicios customizados ha generado un gran interés. De hecho, en estos dos meses de vida, todas las actividades que hemos realizado han tenido un gran aforo de participación y cada día un importante número de

empresas nos van solicitando información. Por otro lado, también contamos con el *feedback* de nuestros *partners*, consultores y delegados internacionales, que han recibido con entusiasmo el proyecto, porque ahora pasan a formar parte de un proceso de crecimiento, acompañando a las empresas durante todo su proceso global, al tiempo que también forman parte de la comunidad virtual, todo ello bajo nuestro paraguas.

### ¿Cómo va a ser la metodología de trabajo de Connect-IN?

Hemos creado un programa de actividades muy amplio y, sobre todo, muy vivo, que va creciendo en función de lo que vamos percibiendo como una oportunidad, de las demandas de las empresas y de las propuestas de los consultores.

### ¿Qué tipo de actividades?

Seguimos ofreciendo algunas actividades clásicas en los programas de promoción internacional, como las misiones comerciales, las ferias, las jornadas informativas o los *webinars*, pero ahora las planteamos y desarrollamos desde una nueva filosofía, aportando en cada una de ellas un toque nuevo o diferencial. Por ejemplo, hemos propuesto misiones comerciales totalmente personalizadas, abiertas en fechas y mercados, lo que otorga una gran flexibilidad a las empresas y aumenta las posibilidades de encaje. Por otro lado, estamos trabajando en volver a plantear las participaciones agrupadas en las ferias más reconocidas del sector y estamos potenciando la realización de nuevas actividades como desayunos *networking*, encuentros consulares, comisiones de internacionalización, grupos de trabajo por áreas geográficas o la realización de mini ferias sectoriales organizadas por nosotros en unos mercados concretos, entre otras. Lo que es más importante de todo ello es trabajar muy detenidamente todo el previo y el post de estas actividades, ya que es donde se generan mayores oportunidades de ofertar nuevos servicios a las empresas.

### A saber...

En primer lugar, es imprescindible realizar un trabajo exhaustivo previo a la actividad, para evaluar las necesidades reales de las empresas; se establece un contacto muy directo y personalizado con las empresas interesadas y se analiza con detenimiento la situación real de cada una de ellas para asegurarnos que esa es la actividad que necesita realmente. Si no es así, estamos en

**Connect-IN TIENE UNA CLARA VISIÓN TECNOLÓGICA DIGITAL, POR ESO HEMOS INCORPORADO LAS TECNOLOGÍAS MÁS PUNTERAS, COMO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, QUE NOS PERMITEN USAR HERRAMIENTAS ALTAMENTE EFICIENTES**

disposición de ofrecerle el programa más adecuado para ella. Lo mismo sucede después de la realización de las actividades, donde se hace un seguimiento del proyecto para ver qué otras nuevas necesidades pueden generarse a partir de ahí.

### ¡Un gran enfoque y un fantástico punto de partida!

La personalización de las prospecciones también es una novedad, porque hasta ahora todo se trabajaba desde un punto de vista global para ofrecer una actividad estándar que pudiera encajar a todos, mientras que ahora se analiza caso por caso antes de dar cualquier paso. Una vez analizamos la situación y vemos cuál es el mercado y el programa que mejor encaja con nuestros clientes, entonces decidimos los siguientes pasos a seguir.

### ¿Y cómo van a proceder?

Hemos planteado una nueva manera de promocionar los mercados exteriores a través de lo que hemos bautizado como "El mes de...". Este planteamiento supone dedicar cada mes del año a un área concreta del mundo y durante todo el mes vamos promocionando las diferentes actividades que vamos a realizar en los diferentes mercados de esta

zona del mundo. Arrancamos con el mes de América del Norte en marzo y abril está dedicado a Oriente Medio. En estas fechas ya nos estamos preparando para un mes de mayo sobre África Occidental y así sucesivamente.

### El aspecto de las nuevas tecnologías es muy importante para Connect-IN.

Sin duda, es otra de las grandes novedades de Connect-IN. Tenemos una clara visión tecnológica digital, por eso estamos trabajando las tecnologías más punteras, por ejemplo, en materia de inteligencia artificial, para poder crear unos servicios muy novedosos en el ámbito de la internacionalización. Al final son herramientas que están funcionando muy bien en el mercado así que hay que poder recurrir a ellas para llevar a cabo la internacionalización de las empresas. Si insistimos en la importancia de la digitalización de las empresas, nosotros hemos de ser los primeros en aplicarlas.

### Una mirada moderna e innovadora...

Anteriormente, la presencia digital del departamento de promoción internacional se basaba únicamente en una web muy funcional que



servía principalmente para realizar las inscripciones a las actividades. Nosotros, ahora, como le comentaba, debemos ser ejemplo de modernidad y comunicar de forma efectiva y clara nuestra función y servicios. De ahí que actualmente estamos presentes en las principales redes sociales: LinkedIn, Instagram, Twitter o Youtube. También hemos creado un canal en Spotify donde la idea es crear *playlists* sobre las diferentes músicas del mundo, que amenicen nuestras actividades para crear mayor ambiente; además, estamos generando ya una serie de podcasts, donde conversamos de tú a tú con especialistas de cada mercado, expertos en internacionalización, empresarios, etc., y así las empresas pueden enriquecerse de estas experiencias compartidas. También hemos abierto un canal de Tik Tok y otro de Twitch que, aunque nuestro target no es un usuario potencial, nos permiten generar tráfico a nuestra web, que es el espacio donde encontrarán la información actualizada de todas las actividades de Connect-IN.

### ¿Qué tan importante es la sostenibilidad para vosotros?

Mucho. Mirar hacia otro lado en relación a este aspecto es absurdo ya hoy en día. La internacionalización es un proceso que implica viajar intensamente, transportar mercancías a cualquier punto del mundo, con lo que el uso de aviones, barcos o transportes por carretera son nuestro día a día. Como entidad tenemos la responsabilidad de trabajar para minimizar la huella medioambiental que la actividad a la que nos dedicamos genera en el planeta, así que debemos trabajar intensamente para alinearnos con los ODS (Obje-

tivos de Desarrollo Sostenible de la agenda 2030 de las Naciones Unidas) y difundir estas nuevas maneras de proceder entre las empresas. Es por todo ello que en Connect-IN tenemos como objetivo mayor crear un sello de internacionalización responsable con el que poder homologar a las empresas más sostenibles y responsables con el planeta.

### Solo me queda preguntarle ¿qué opinión tiene usted del marketing en relación con la internacionalización de las empresas?

El marketing es esencial en cualquier empresa que se plantee crecer. En el caso de las empresas

que plantean ese crecimiento a nivel internacional, aún es más importante, puesto que cada mercado requiere de unas adaptaciones específicas a sus consumidores. Una cosa es el marketing operativo, es decir, el día a día de las campañas de comunicación, por ejemplo, mediante anuncios o uso de las redes sociales, pero lo realmente importante aquí es trabajar en el marketing estratégico, precisamente para adaptar los modelos de negocio a los procesos internacionales. Desde Connect-IN queremos internacionalizar desde la inteligencia de mercado y el marketing internacional es troncal dentro de esta visión estratégica.

