



Murcia, 14 junio de 2017

## Taller de trabajo presencial Internacionalización y competitividad de la piedra natural. Rediseña tu plan de marketing y exporta!

Los intensos cambios que está experimentando un sector maduro como la piedra natural en toda la cadena productiva y la situación de cierto estancamiento definen un punto de inflexión que requiere un cambio en la estrategia de crecimiento, una actitud activa ante los cambios del entorno competitivo.

Así, la aplicación de planteamientos estratégicos tales como la diferenciación de los productos frente a los mercados, el adecuado uso de las nuevas tecnologías, la aplicación de nuevas formas de venta y nuevas herramientas de comunicación con los potenciales clientes se definen como enfoques innovadores que posibilitarán la mejora del posicionamiento de las empresas en los mercados en los que ya están presentes y el acceso competitivo a otros escenarios internacionales.

Para posicionarse en el exterior no basta con tener una buena materia prima. Hace falta dotar al producto de un valor añadido y la I+D es una de las claves para lograrlo, además de ser fundamental para asegurar la sostenibilidad del sector. Pero esto es sólo el primer paso, porque después de lograr un buen producto tenemos que invertir en darlo a conocer.

Las empresas de la piedra natural recurren al marketing para comercializar sus productos y desarrollan su marca para identificarlos de manera clara y ponerlos en valor. Así la marca y el marketing se aúnan para convertirse en una ventaja competitiva que ayuda a aumentar la percepción del producto en toda la cadena de valor. La marca impulsa su imagen, su consideración y fomenta el conocimiento del producto entre los prescriptores. El marketing juega un papel clave en el desarrollo de la relación favoreciendo un espacio de inspiración para los profesionales arquitectos, diseñadores y también para los consumidores finales.

La profesionalización empresarial del sector está resultando determinante en la mayor rentabilidad de las empresas de la piedra natural y el incremento del consumo per cápita desde hace años alienta a un sector que ha identificado claramente sus debilidades.

Este taller tiene por objetivos

- Contribuir a definir la estrategia de internacionalización y el plan de marketing que impulse y mejore el posicionamiento de las empresas de piedra natural, sus marcas y sus productos en los mercados internacionales.
- Dar a conocer los fundamentos y mejores prácticas utilizadas por las empresas de referencia del sector en su proceso de internacionalización.
- Referir e incardinar esas mejores prácticas a los fundamentos y herramientas más avanzados en estrategia de internacionalización.
- Ofrecer un marco estratégico que guíe el proceso de salida a los mercados exteriores de sus respectivas empresas.

La actividad descrita puede ser susceptible de ser financiada por la UE a través del [Fondo Europeo de Desarrollo Regional \(FEDER\)](#) y está dirigida a las empresas españolas del sector de la piedra natural interesadas en la internacionalización de su actividad. La inscripción de las empresas se realizará exclusivamente a través del portal de [ICEX www.icex.es](http://www.icex.es), por riguroso orden hasta completar el aforo.

**AGENDA:**

<b>9:30-9:45</b>	Recepción de las empresas asistentes
<b>9:45-10.00</b>	Bienvenida
<b>10.00-11.30</b>	La decisión de exportar y el Plan de Internacionalización
<b>11.30-12.00</b>	Pausa Café
<b>12.00-13:30</b>	El acceso a los mercados exteriores y el Plan de Marketing
<b>13:30-13:40</b>	Caso de éxito empresarial
<b>13.40-13.50</b>	Los servicios y apoyos de Icx para la internacionalización
<b>13.50-14.00</b>	Coloquio y vino español
<b>Modera</b>	<i>Rafael Ortega Ripoll</i> Director Territorial de Comercio de Murcia
<b>Intervienen</b>	<i>Vicente Albaladejo Tello</i> Consultor especialista en la internacionalización de PYMES
	<i>Contacto por determinar</i> <i>Empresa por determinar</i>
	<i>Rafael Ortega Ripoll</i> Director Territorial de Comercio e ICEX en Murcia

Con la colaboración del Clúster de la Piedra Natural



<b>Donde</b>	<b>Dirección Territorial de Comercio en Murcia, Secretaría de Estado de Comercio</b> Avda. Alfonso X El Sabio, 6. 1ª Planta. 30008 Murcia.
<b>Inscripciones</b>	La inscripción de las empresas se realizará exclusivamente a través de <a href="http://www.icex.es">www.icex.es</a> por riguroso orden hasta completar aforo. <b>Asistencia gratuita.</b>
<b>Contacto</b>	VENTANA GLOBAL Tel.: 900.349.000 (de L a V, de 09:00 a 18:00 horas) E-mail: <a href="mailto:informacion@icex.es">informacion@icex.es</a>



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

*Esta actividad es susceptible de ser cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)*