



JORNADA TÉCNICA

LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO ALTERNATIVA A LA CRISIS.

El pasado miércoles 28 de mayo se celebró la actividad prevista para el mes de mayo del Foro CyLoG, que bajo el título "**La Internacionalización como alternativa a la crisis. Casos de éxito**", reunió en la Escuela de Ingenierías Técnicas de Valladolid a los socios del Foro en una jornada en la que dieron a conocer las experiencias de dos empresas que se han abierto a los mercados internacionales por diferentes razones: **Toro Equipment**, y **Grupo Cascajares**.



La jornada fue inaugurada por D. Juan Carlos Merchán, Presidente del Foro CyLoG, que presentó los ponentes a los asistentes, destacando el perfil de ambos, y sus amplias experiencias en materia de internacionalización, y deseando que se viesen cumplidas las expectativas de todos los asistentes.

En primer lugar intervino **D. Santiago Salcedo**, Director Gerente de **Toro Equipment**, una de las principales compañías europeas especializada en el diseño y fabricación de equipos para el tratamiento de aguas residuales industriales y urbanas, aguas de proceso, aguas de abastecimiento, reutilización de aguas y tratamiento de lodos.



El Sr. Salcedo explicó los inicios de su empresa, y como el propio mercado, sin que él hubiera expresamente decidido hacerlo, le llevó a buscar mercados fuera de



España, incluso fuera de Europa, simplemente *“por qué fuera existían más oportunidades”*.



Santiago Salcedo fue desgranando los problemas con los que comenzó su aventura empresarial, y como fue encontrando las soluciones para cada caso, convirtiendo estos problemas en oportunidades que le daban un diferencial frente a su competencia. Su idea original de fabricar equipos que se adaptaran a las dimensiones de un camión, con el fin de

abaratarse costes en transporte y logística, le llevó a diseñar equipos que pudieran ser transportados en contenedores marítimos, para, en el siguiente paso, convertir estos contenedores en parte propia del equipamiento de los equipos, aportando un valor añadido a sus productos. Tiene abiertos mercados en todo el mundo, siendo especialmente relevante para ellos el mercado Chileno y Norte Americano.

En la actualidad han dado un paso al diseñar materiales para la fabricación de sus equipos, que aportan mayor seguridad, ligereza y resistencia, permitiendo reducir sus costes logísticos, y darse un diferencial con su competencia.



A continuación intervino **D. Alfonso Jiménez**, Fundador y Presidente de **Cascajares**, quién en una animada y fresca exposición fue desgranando los inicios de su empresa, las decisiones que les fueron llevando a crecer y buscar nuevos productos y mercados, siendo un hito importante en su historia empresarial

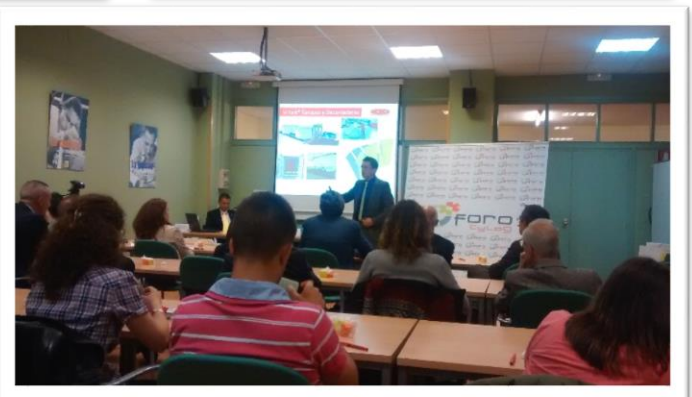


cuando consiguieron que su producto estrella "El capón de Cascajares" formara parte del menú de la boda de los Príncipes de España. Fue a partir de este momento cuando Cascajares dio un salto hacia adelante, abriéndose al mercado de venta directa a particulares, complementando el que habían tenido hasta ese momento de venta a restauración.

Cascajares abrió sus mercados internacionales de una forma definitiva con la puesta en marcha de una fábrica en Canadá desde la que vende sus productos en el elitista mercado norte americano, donde se ha especializado en un producto estrella, el pavo para el día de acción de gracias.



A continuación se abrió un turno de preguntas, en el que ambos ponentes dieron cumplida y amena respuesta a las dudas y cuestiones planteadas por los asistentes.





LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO ALTERNATIVA A LA CRISIS.

Casos de éxito.

Miércoles 28 de mayo de 2014. 18:00 horas.
Escuela de Ingenierías Industriales. Sede Fco. Mendizabal.
Aula Renault Consulting
C/ Francisco Mendizábal, 1. Valladolid

Ponentes:



D. Alfonso Jiménez Rodríguez-Vila.
Presidente y Fundador Cascajares.



D. Santiago Salcedo Serra.
Director Gerente Toro Equipment.

A la finalización del acto se servirá un vino español.

*Se ruega confirmación de asistencia
por limitación de aforo en la sala.*