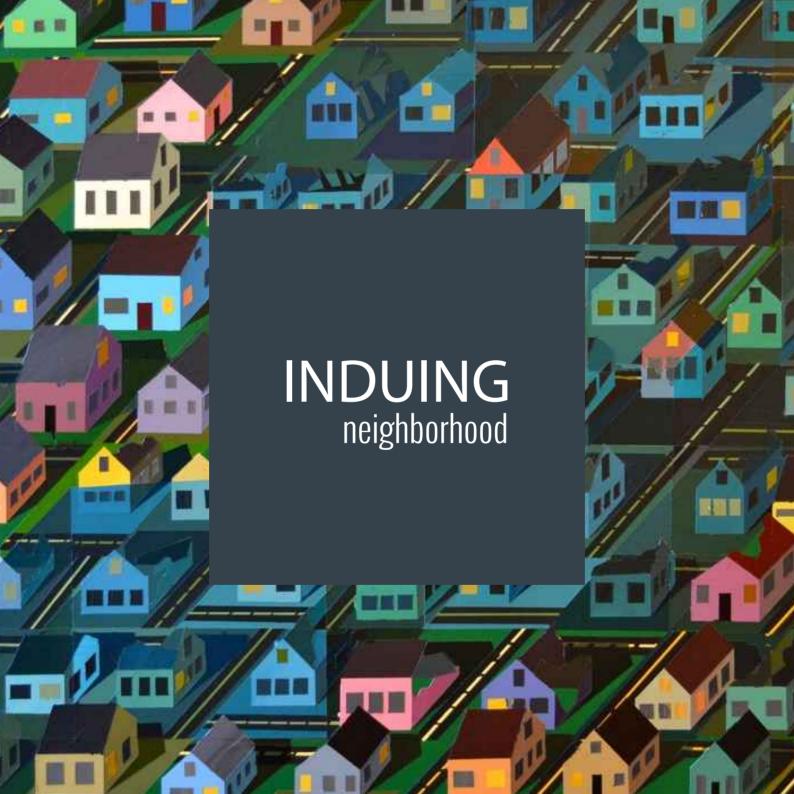
INDUING industry + networking



www.induing.com

INDUING

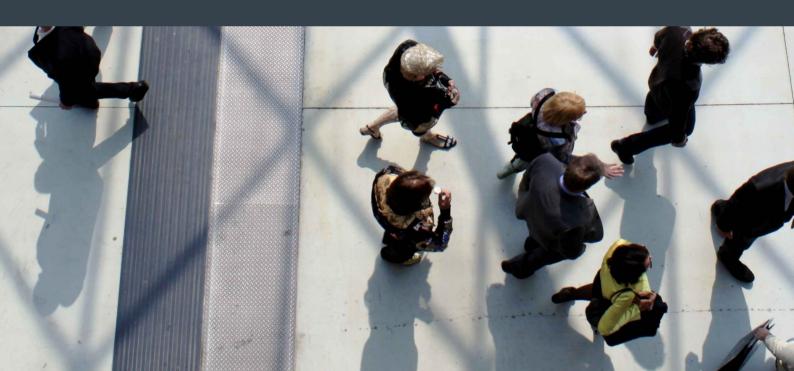
industry + networking



Sí, el reto es la internacionalización. Las relaciones entre nuestras empresas representan un valor que hemos de lograr aflorar. Nuestro objetivo es generar un ecosistema entre profesionales y superar las fronteras de la actividad de cada empresa.



Alianza entre profesionales



1. Quiénes somos

INDUING es una organización apoyada por profesionales de distintas empresas industriales y de servicios, que desean ampliar su campo de visión, compartiendo cuestiones de interés común.

Ante la pérdida de competitividad y la velocidad del mercado, los directivos de área, los que pisan el terreno día a día, son quienes realmente poseen la visión y conocimiento clave en organizaciones que necesitan transformarse.

- > ¿Cómo aprovechar la sinergia desde la cercanía de una comunidad industrial local que comparte en ocasiones los mismos mercados?
- ¿Cómo ampliar nuestro círculo para contrastar nuestras decisiones estratégicas con la mayor información posible?
- > ¿Cómo identificar las mejores prácticas o las soluciones existentes en el mercado?
- ¿Cómo abordar cuestiones desde una visión multidisciplinar del proceso?



Actuamos como punto de reunión y consulta, integrando el conocimiento desde una visión transversal de las distintas áreas de gestión de la empresa, generando un valor diferencial para nuestra industria.

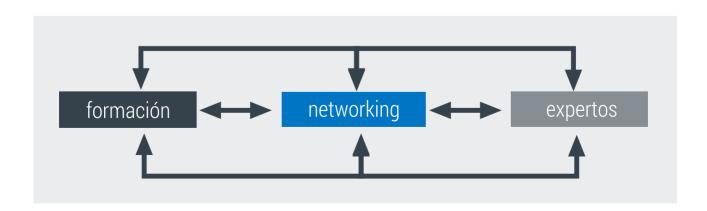


2. Objetivos

El acceso a los mercados internacionales requiere empresas previamente preparadas y armadas con los mejores profesionales. Aprovechémonos del potencial de colaboración presente en nuestra red local.

¿Cómo lograrlo?

- Con los mejores especialistas a tu disposición: EXPERTOS
- 2 Aprendiendo de los demás y compartiendo las mejores prácticas: FORMACIÓN
- **3** Compartiendo soluciones, experiencias y reflexiones: NETWORKING





3. Áreas de Actividad



Mercados

Área de inteligencia en mercados internacionales. Le permitirá abordar cada mercado tomando en cuenta todos los aspectos que intervienen: comerciales, legales, operativos..., haciendo especial hincapié en las claves culturales.

Comercio Internacional

Conocimiento transversal en cuestiones relacionadas con la EXPORTACIÓN e IMPORTACIÓN, y además teniendo en cuenta la gestión desde los centros productivos ubicados en TERCEROS PAÍSES.

- > Estrategia en internacionalización
- > Legislación por país
- > Negociación de contratos
- > Aduanas
- > Medios de cobro y pago internacionales

- > Cobertura del riesgo de cambio
- > Financiación
- > Canales de distribución
- > Comercio electrónico
- > Proyectos llave en mano

Compras

En esta área, compradores de distintos sectores industriales podrán conocer **aspectos operativos**, **novedades para la mejora de su gestión y cuestiones estratégicas**, con el fin de anticiparse en un mercado cada vez más complejo.

- > Análisis estratégico
- > Políticas y gestión de compras
- > Negociación de contratos
- > Compra de inversiones y productos estratégicos
- > Compra de commodities

- > Compra de servicios
- > Compra por proyecto
- > Centrales de compras y trading
- > Cadena de suministro o supply chain

Cadena de Valor

Área de trabajo que le permite encontrar soluciones a lo largo de todo el proceso de la cadena de valor buscando la optimización desde distintas disciplinas.

- > Innovación
- > Dirección de operaciones internacionales
- > Gestión de transporte marítimo y aéreo
- > Gestión de transporte por carretera y ferrocarril
- > Técnicas de estiba y trincaje
- > Ingeniería de distribución
- > Sistemas de información y comunicación

- > Etiquetados, envases, embalajes, cargas...
- > Ingeniería de proyectos industriales
- > Herramientas de mejora de procesos
- > Eficiencia energética
- > Sostenibilidad y ecoinnovación
- > Seguridad industrial en el trabajo

Legislación Internacional

El marco jurídico por el que fluye la cadena de valor de nuestros productos nos obliga a **entender** la norma como una herramienta de competitividad, pero también puede suponer una tela de araña.

- > Propiedad intelectual, patentes y marcas
- > Normas de aseguramiento de la calidad en productos y procesos
- > Legislación internacional: barreras jurídicas, comerciales, técnicas, fiscales y de seguridad
- > Normativas contratos, cláusulas, arbitraje, convenios internacionales, recursos y sanciones
- > Normativa aduanera y legislación fiscal
- > I.V.A e Impuesto de Sociedades
- > Normativas envases, embalajes, etiquetados, pruebas de ensayo, certificaciones, garantías postventa
- > Normativa de transporte terrestre
- > Normativa del transporte marítimo
- > Seguros
- > Prevención internacional de los riesgos laborales
- > Extranjería
- > Normativa medioambiental



4. Formación

Nuestras formaciones tienen las siguientes características:

- > Conocimiento práctico, con el fin de resolver cuestiones del puesto de trabajo.
- > De corta duración, ajustando los contenidos a las necesidades reales de los asistentes.
- > Participativa, permitiendo aprender de los asistentes.
- > Transversal, contribuyendo a enriquecer la visión de cualquier departamento.

Formación In Company

La formación se ha convertido en un elemento estratégico para cualquier empresa. La creciente competencia del mercado, la especialización y la necesidad de economizar el tiempo de los trabajadores, está obligando a las compañías a prestar una mayor atención a la formación de sus empleados.

Esta opción es conveniente cuando:

- > Las formaciones son de interés para 6 o más personas de un centro de trabajo.
- > Es necesario el desplazamiento de personal desde varios centros productivos y el punto de reunión más idóneo difiere del nuestro.
- > Permite a la empresa adaptar el programa a su problemática y aprovechar así el 100% del tiempo que dure la formación.
- > Permite combinar la formación con la visita in situ a la cadena de montaje o proceso de su empresa.
- > Es necesario ofrecer la formación en otro idioma distinto al español.















La mayor red de expertos en comercio internacional















































5. Expertos

El conocimiento radica en las personas, no en las organizaciones. Sin embargo el mercado esta lleno de soluciones, sin que usted pueda conocer a priori quiénes son los que realmente dan soporte a dichos servicios.

Nuestra selección de expertos le permite disponer de profesionales con un elevado grado de experiencia y especialización para que usted pueda a acometer proyectos concretos, acierte en sus decisiones y mejore sus resultados. Los expertos son seleccionados atendiendo a la experiencia profesional, sus referencias en proyectos similares y el feedback recibido de empresas en las que han prestado sus servicios. Esto le permite identificar de inmediato a quién dirigirse y en qué cuestiones le podemos ayudar.

¿Qué nos Diferencia?

- > Somos especialistas en áreas muy concretas y la práctica nos ha aportado el conocimiento que hoy queremos ofrecerle.
- > Somos una alianza de profesionales independientes. Nuestro compromiso es que todo el equipo de expertos sea de alta calidad.
- > Usted habla con el experto directamente, la persona que posee el conocimiento.
- > Flexibilidad, una vez conozcamos el alcance del proyecto, usted negociará las condiciones con cada experto.
- > **Agilidad**, para responder**l**e sin demoras ya que no incurrimos en procedimientos rígidos o centralización de decisiones.
- > Transversalidad. Muchos de los problemas están relacionados con otras áreas y nosotros podremos analizar y darle una respuesta desde varias disciplinas.



Generamos alianzas entre la comunidad industrial

6. Networking

Difusión y promoción de actividades en conocimiento cruzado, a través del intercambio de ideas y la creación de valor compartido.

Los participantes tendrán la oportunidad de conocer y darse a conocer, contactar con potenciales socios comerciales, clientes o proveedores, tener conocimiento de las propuestas de otras empresas, identificar oportunidades de negocio y compartir su visión estratégica sobre cuestiones de interés común.

Servicios

- > JORNADAS: Sesiones de análisis estratégico en cuestiones de interés común.
- > SHOWROOM-SOLUTIONS: Escaparate que permite dar a conocer aquellos productos y servicios que están avalados por algún miembro de nuestra comunidad industrial. La ventaja de una presentación en común permite a los proveedores dotar de mayores recursos y valor expositivo a cambio de una difusión y convocatoria más concentrada.
- > **NETWORKING AD-HOC**: Usted nos fija unos objetivos, el tipo perfil de participantes y su presupuesto. Lo estudiamos y le diseñamos una reunión de trabajo según las condiciones acordadas previamente y en estricta confidencialidad.
- > IDEAS Y OPORTUNIDADES: Muchos profesionales poseen excelentes ideas que por de falta de tiempo o recursos, no las han desarrollado e implementado. EN INDUING PODEMOS AYUDARTE A PONER EN MARCHA TU PROYECTO.
 - Rodéate de profesionales que te ayuden con la estrategia adecuada, los conocimientos técnicos que puedan apuntalar la parte más débil de tu proyecto, una red de contactos comerciales que acelere tu expansión y un equipo en que descargar tareas y reducir costes.



INDUING

C/ Gran Via 2, 6° D 48001 Bilbao Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45 1ª planta, 28010 Madrid Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com