



# Errores comunes y soluciones

en la gestión y la dirección de empresas industriales internacionalizadas



En colaboración con nuestros asociados, hemos creado un completo kit de conocimientos diseñado para reforzar vuestra gestión y liderazgo empresarial.

Confiamos en que esta herramienta sea de gran utilidad y nos permita apoyaros en el camino hacia la consecución de vuestros éxitos más significativos.

## Anticipación internacional

- Error común: No anticiparse
- Error común: Planificación insuficiente de los viajes corporativos
- Error común: La improvisación en la internacionalización
- Error común: Enfoque a corto plazo en la toma de decisiones

## Estrategia empresarial

- Error común: El CEO no puede estar tomando todas las decisiones, incluso las menores
- Error común: Descuido de decisiones estratégicas por implicación operativa
- Error común: Falta de visión global en la gestión de grandes proyectos
- Error común: La resistencia al cambio y gestión financiera inadecuada frenan la expansión
- Error común: La resistencia al cambio individual y colectivo
- Error común: Pensar que el nombre de la empresa/producto/servicios o incluso las innovaciones realizadas dentro de la empresa queda protegida automáticamente

## Talento

- Error común: La definición inadecuada del perfil profesional
- Error común: Pensar que "lo digital no es para la industria"
- Error común: Descuido de la calidad lingüística y la seguridad de los datos

## Transformación digital

- Error común: Sistemas tecnológicos no integrados entre sí
- Error común: Descuido de la calidad lingüística y la seguridad de los datos
- Error común: La gestión por hype
- Error común: Falta de capacitación en ciberseguridad

## Rigor internacional

- Error común: Incomprensiones en la cotización de fletes marítimos
- Error común: Invertir tiempo en un mal cliente con problemas de solvencia o mal comportamiento en pagos
- Error común: Elección de transitarios no especializados
- Error común: Contratar a empresas de transporte convencionales
- Error común: Trabajar sin contratos
- Error común: Errores en negocios internacionales



**Contacto:**

Arturo Chavez  
Co-Founder & Business Development Manager  
+34 687874609  
arturo.chavez@3lglogistics.com  
3lglogistics.com



## Error común No anticiparse

El error más común de las empresas en temas de logística internacional es no anticiparse o preocuparse en los tiempos de entrega, en los aspectos aduanales o en el cumplimiento de normativas para que las mercancías puedan ser entregadas sin contratiempos.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** el mercado logístico ha cambiado como consecuencia de la tendencia hacia el stock cero, lo que provoca lotes de compra más pequeños y una mayor necesidad de urgencia. Es muy importante contar con la asesoría de expertos que permitan desarrollar una estrategia logística rápida y especializada.

**Tendencia detectada:** la descentralización de los centros de producción y de consumo, está obligando a las empresas a establecerse más cerca de sus clientes y de los mercados objetivo. Es por ello es muy importante desarrollar estrategias logísticas para ser más competitivos, más rápidos y eficaces.

## Solución Un partner centrado en la logística colaborativa

Nacimos con una idea muy clara. Hacer una logística colaborativa con nuestros clientes y nuestros socios estratégicos para poder ofrecer las mejores soluciones que les permita ser más competitivos, más rápidos y eficaces. Nos apoyamos en un modelo de gestión y operativo caracterizado por la calidad, la innovación y la especialización de mercados y servicios dentro del sector de la logística nacional e internacional.



**Contacto:**  
Josep Maria Montoro  
+34 625 38 52 52  
j.montoro@bmcglobal.net



## Error común **Planificación insuficiente de los viajes corporativos**

La falta de anticipación en la planificación de viajes es el error más común que observamos. Esto se debe a una percepción errónea sobre la disponibilidad y los costos que implica esperar hasta el último momento.

### **¿Por qué ocurre?**

Este error ocurre principalmente porque muchas empresas no consideran la planificación de viajes como una prioridad, hasta que se encuentran con tarifas elevadas y opciones limitadas.

**La oportunidad de los eventos corporativos.** Los eventos son un ámbito crucial que muchas empresas pasan por alto. Estos aportan beneficios significativos tanto para la empresa como para los empleados, mejorando la cohesión, la marca, la cultura corporativa, y las relaciones con los clientes.

**Tendencia detectada:** desde el año 2022, hemos visto un incremento considerable en los precios de los servicios debido a la dinámica de oferta y demanda. Se estima que este año los precios de vuelos, hoteles, alquiler de coches y eventos aumentarán en diferentes porcentajes.

## Solución **La oportunidad de colaborar con agencias especializadas**

Ante la tendencia de aumento en los precios de los servicios, contar con una agencia como la nuestra permite a las empresas industriales acceder a mejores tarifas negociadas. Además, mediante la implementación de políticas de viajes y el análisis de gastos con herramientas avanzadas, ayudamos a optimizar y reducir costos significativamente.

**Contacto:**

Montserrat Feliu  
Socia Directora de Feliu N&I  
mfeliu@feliu.biz  
(+34) 93 875 46 60 - Manresa  
(+34) 91 278 03 17 - Madrid  
feliu.biz | expatfeliu.com



## Error común La improvisación en la internacionalización

El error más común en proyectos de internacionalización es la improvisación. Esta práctica incrementa significativamente los costos en tiempo y recursos, ya que corregir errores es más costoso que planificar adecuadamente desde el principio. La improvisación afecta directamente a las personas involucradas, así como a la empresa a nivel de sanciones, retrasos, y reputación, e incluso al ámbito privado y familiar del personal desplazado.

**¿Por qué ocurre?**

A falta de una planificación adecuada y un enfoque estratégico integral en el proceso de internacionalización lleva a las empresas a enfrentar desafíos inesperados que podrían haberse mitigado o evitado.

**Internacionalización como estrategia esencial**

**Cambio Indispensable:** La internacionalización debe ser enfocada como una estrategia esencial para el crecimiento y consolidación de las empresas. Es crucial un enfoque transversal que involucre todas las áreas de la organización, preparándolas internamente para una internacionalización exitosa. En tiempos de cambio, es vital reanalizar y readaptar continuamente la estrategia.

**Tendencia detectada: necesidad de liderazgo y agilidad**

El entorno actual exige que las empresas cuenten con líderes y equipos capaces de tomar decisiones rápidas. La agilidad para actuar y adaptarse a los cambios es esencial, lo cual requiere una colaboración estrecha entre especialistas internos y externos.

## Solución Contactos, experiencia y agilidad en soluciones a la internacionalización

Las empresas industriales necesitan de nuestra experiencia y agilidad para abordar los desafíos que surgen en la internacionalización. Nuestra metodología, equipo y partners locales se movilizan con rapidez para implementar soluciones efectivas en la gestión de filiales, proyectos de implantación y movilidad global de trabajadores, asegurando una adaptación exitosa y eficiente a los requerimientos del mercado global.

# tu *COURIER* internacional

envíos express internacional  
mercancía peligrosa



Agente autorizado



## Contacto:

Pablo Antuña  
Asesor Comercial MBE Airport  
pablo.antuna@mbeairport.es  
mbeairport.es  
935 872 088



**MAIL BOXES ETC.**

**#PeoplePossible**

## Error común Enfoque a corto plazo en la toma de decisiones

El error más común es la tendencia a pensar a corto plazo en la toma de decisiones, impulsada por el miedo, lo cual lleva a querer alcanzar objetivos inmediatos sin una inversión adecuada en planificación y recursos financieros para logros a largo plazo.

### ¿Por qué ocurre?

Este error surge de la ansiedad por obtener resultados rápidos, subestimando la importancia de la planificación estratégica y la inversión a medio y largo plazo necesarias para el éxito sostenible.

### La Importancia de la Digitalización

Cambio Indispensable: La digitalización es clave para resolver muchos desafíos en el sector industrial. Mejorar la productividad a través de la digitalización es esencial para mantener la rentabilidad en un mercado global competitivo, facilitando adaptaciones rápidas a cambios y crisis.

### Tendencia detectada: adaptación rápida ante cambios y crisis

La aceleración del cambio global y la frecuencia de las crisis exigen que las empresas sean ágiles y capaces de tomar decisiones informadas rápidamente. La escasez y el aumento en los precios de las materias primas representan desafíos significativos que requieren una gestión eficaz y proactiva.

## Solución Un partner ágil y confiable

Las empresas industriales necesitan un socio que las escuche, se adapte a sus necesidades y les ayude a vender más y mejor. La rapidez y agilidad en el servicio, junto con la confianza y honestidad, son esenciales para proporcionar comodidad y resolver problemas eficientemente. Mostrar estos valores en cada interacción ayuda a fortalecer la relación y asegura que los proveedores sean vistos como aliados confiables en el camino hacia el éxito.

**Contacto:**

Albert Campi  
albertcampi.com  
albert@albertcampi.com  
+34 630 960 760  
Linkedin <https://www.linkedin.com/in/albertcampi/>

Albert  Campi

## Error común

### El CEO no puede estar tomando todas las decisiones, incluso las menores

Muchos empresario/as se quejan de que tienen que tomar todas las decisiones porque los jefes de departamento no asumen sus responsabilidades. Así, los CEOs son el cuello de botella para el crecimiento de la empresa. Y están cansados de tirar del carro.

**¿Por qué ocurre?**

Los directivos o responsables les cuesta tomar decisiones porque no entienden bien la globalidad de la empresa, metidos en sus departamentos. Con una visión más transversal se atreverán a decidir más y mejor.

**La clave: Crear un equipo directivo comprometido**

Cuando una empresa tiene un equipo directivo implicado, se arriesgan a tomar las decisiones que les corresponden y cada vez aciertan más. A partir de este momento que el CEO ya puede empezar a delegar en confianza para dedicar más tiempo a lo importante, incluido su tiempo personal.

**Definir e implementar la estrategia con el equipo directivo**

Una de las mejores maneras para implicar al equipo directivo, para que tomen buenas decisiones y el CEO pueda delegar en confianza, es haciendo un plan estratégico a tres años vista en la que participen activamente. El equipo sube su nivel de compromiso y el CEO empieza a respirar y disfrutar más de dirigir su empresa.

## Solución

### Hacer en equipo un Plan Estratégico en seis meses

Llevo más de 25 años implementando planes estratégicos en pymes industriales. Lo más importante: con todo el equipo directivo. Así se consiguen equipos de alto rendimiento para que tu empresa crezca en equipo, en orden y en rentabilidad. En un proceso práctico y ágil, compatible con el frenético día a día, que se realiza con poco esfuerzo en solo seis meses. Como empresario/a te aseguro que vivirás mejor.



**Contacto:**

Angels Roqueta  
aroqueta@compaspe.es  
+34 636 969 844  
compaspe.es

**COMPAS**  
PROFESSIONAL EXPERTISE

## Error común Descuido de decisiones estratégicas por implicación operativa

Un error frecuente es que los empresarios se involucren excesivamente en el día a día, descuidando decisiones estratégicas clave relacionadas con el relevo generacional, sucesión, cambios accionariales, o la venta de la compañía para adaptarse a nuevos entornos.

### ¿Por qué ocurre?

Este error suele darse porque la atención se centra en las operaciones cotidianas, postergando acciones cruciales para la sostenibilidad y el futuro de la empresa y la familia empresaria.

### Importancia de la planificación accionarial

La planificación de la estructura accionarial es fundamental, tanto a nivel familiar (incorporación de hijos, cambios en situaciones familiares, testamentos) como profesional (pactos de socios para entradas y salidas no traumáticas), asegurando la continuidad y adaptabilidad de la empresa.

### Tendencia detectada: crecimiento en dimensión como fortaleza

Una tendencia clara es que un mayor tamaño proporciona fortaleza para emprender proyectos internacionales, innovación, y captación de talento de alta calidad. Crecer en dimensión reduce costes fijos, mejorando los márgenes y ofreciendo grandes oportunidades a las empresas industriales.

## Solución Necesidad de acompañamiento en decisiones estratégicas

Las empresas industriales necesitan el acompañamiento en decisiones estratégicas de crecimiento y reestructuración. Es vital analizar estas decisiones en profundidad con el apoyo de profesionales experimentados desde perspectivas financiera, legal, y fiscal, garantizando decisiones informadas y sostenibles para el futuro de la empresa.

Deutsche Bank



Un banco  
global  
tan local  
como  
lo necesite



Bank for Entrepreneurs de Deutsche Bank España.

Descúbralo en [deutschebank.es](https://www.deutschebank.es)

Deutsche Bank, Sociedad Anónima Española Unipersonal. Pº de la Castellana, 18, 28046 Madrid. Registro Mercantil de Madrid, tomo 28100, libro 0, folio 1, sección 8, hoja M506294, Inscripción 2. NIF A-08000614.

**Contacto:**

Helena Barrio von Schilling  
Vice President | Trade Finance Sales  
+34 618 659 447  
helena.barrio@db.com



Deutsche Bank

## Error común: **Falta de visión global en la gestión de grandes proyectos**

Cuando las empresas se embarcan en grandes proyectos, tanto en el ámbito local como internacional, suelen acudir a sus colaboradores habituales para que cada uno de ellos les aporte soluciones en su especialidad. En muchos casos acuden a ellos cuando ya han tomado las decisiones estratégicas. Con ello pierden la oportunidad de nutrirse de la experiencia de sus colaboradores que podrían aportar información importante para la fase de la toma de decisiones en campos tan diversos como las inversiones tanto de la compañía como de la propiedad, los instrumentos financieros adaptados al tipo de proyecto y la planificación de tesorería, la gestión del riesgo asociado a las divisas, las regulaciones ESG, etc.

### **¿Por qué ocurre?**

Las empresas cuentan habitualmente con sus proveedores de servicios para solucionar problemas concretos del día a día sin valorar que éstos podrían ser sus partners estratégicos tanto en sus proyectos presentes como en sus planes a largo plazo. Con el aprovechamiento de éstas relaciones y recursos entendiéndolos como socios y no únicamente como proveedores podrían optimizar procesos de toma de decisión y mitigar riesgos.

**La importancia de obtener un asesoramiento de 360 grados y las relaciones a largo plazo.** La empresa industrial se enfrentan actualmente a innumerables desafíos y oportunidades como por ejemplo la aplicación de la inteligencia artificial y la transformación digital, las regulaciones ESG, la ciberseguridad y las subidas de tipos de interés. Es clave que la empresa seleccione a partners con presencia global y conocimiento local para abordar este tipo de desafíos conjuntamente. Al mismo tiempo es crucial que el partner pueda conocer en profundidad a la empresa para que puedan ofrecer soluciones que tengan el encaje óptimo.

### **Tendencia detectada: Relaciones de colaboración a largo plazo.**

En un mundo global y un entorno cambiante donde lo digital y la inteligencia artificial se va imponiendo en todos los ámbitos, las relaciones entre empresas y personas son la base para seguir construyendo espacios de colaboración y confianza.

## Solución: **Necesidad de asesoramiento integral**

Las empresas industriales requieren de un asesoramiento integral que abarque desde la financiación de proyectos de inversión hasta la gestión de necesidades del accionista. Para ello, es importante que cuenten con una entidad financiera con experiencia y presencia local e internacional que le pueda ofrecer soluciones de valor añadido como la inversión y financiación estructurada, servicios de Trade Finance y Gestión de Divisas.



## Error común

### Resistencia al cambio y gestión financiera inadecuada frenan la expansión

Observamos que la resistencia al cambio y la no adaptación a nuevas tecnologías, junto con una gestión financiera inadecuada y decisiones basadas en datos insuficientes, son errores comunes. Esto incluye no anticipar necesidades de capital, no diversificar financiación y confiar más en intuiciones que en datos reales.

#### ¿Por qué ocurre?

Estos errores se deben a una visión conservadora y al temor hacia lo desconocido, lo cual frena la innovación y el crecimiento sostenible, llevando a estrategias que pueden ser contraproducentes para la empresa.

#### Necesidad de Expansión y Sostenibilidad

Para cualquier empresa industrial, es crucial considerar el crecimiento mediante fusiones o adquisiciones, la diversificación del riesgo país a través de la expansión de exportaciones, la inversión en I+D, la protección de la propiedad intelectual y la cadena de suministro mediante la recentralización de procesos, y la reducción de la huella de carbono en respuesta a las demandas ambientales y de mercado.

#### Tendencia detectada: demandas de personalización en la producción

La demanda creciente de personalización por parte de los clientes está impactando al sector industrial. Esto exige la adopción de métodos de producción flexibles y sistemas de gestión de la cadena de suministro ágiles para ofrecer soluciones específicas sin comprometer la calidad o elevar los costos.

## Solución

### Soporte integral para la innovación y la eficiencia

Como firma de servicios profesionales, ofrecemos asesoramiento financiero, estratégico, fiscal y legal, además de apoyo en la mejora de la eficiencia de procesos y el cambio tecnológico necesario. Nuestros servicios se personalizan según los objetivos de cada empresa, enfocándonos en el fortalecimiento de su equipo humano y en facilitar su adaptación a los retos actuales y futuros.

**Contacto:**  
<https://www.grantthornton.es/>





**Contacto:**  
Àlex Grasas  
agrasas@iftl.eu  
607182238



**ifTL** | Institute for  
Transformational  
Leadership

## Error común La resistencia al cambio individual y colectivo

El error más frecuente es resistirse al cambio esperando que sea el entorno el que se adapte a nosotros. Tanto para individuos como para organizaciones cambiar supone retarse, salir de la zona de confort y ser capaz de desaprender y reinventarse

### ¿Por qué ocurre?

La resistencia surge del miedo a lo desconocido, de la comodidad de los hábitos adquiridos y de no saber cómo enfocar los procesos de transformación para conseguir resultados extraordinarios mientras cuidamos de nuestras personas cuyo talento es el activo más importante de las organizaciones.

### Fomentar la adaptabilidad y la sostenibilidad

Es crucial promover un cambio cultural hacia la flexibilidad, la agilidad y la adaptabilidad continua basado en la sostenibilidad. La estrategia y la cultura han de ir de la mano para generar innovación de abajo hacia arriba y liderazgo distribuido y convertirnos en una organización que aprende.

### Tendencia detectada: la necesidad de Ser Ágiles

Las empresas industriales enfrentan la necesidad de ser ágiles y adaptarse rápidamente. Agilidad no es velocidad, es flexibilidad, adaptabilidad y una aproximación iterativa e incremental a los problemas, con mentalidad de crecimiento, colocando al cliente en el centro y trabajando desde los equipos cross-funcionales y el liderazgo integral para generar valor sostenible en el tiempo.

## Solución Asociación para la transformación

Las empresas industriales requieren de un aliado que acompañe su transformación. Nuestro enfoque parte de una metodología propia y probada de transformación que permite a partir del liderazgo saludable y los equipos cross-funcionales mejorar procesos clave y abordar proyectos estratégicos consiguiendo resultados extraordinarios en plazos cortos de tiempo mientras las personas crecen y se adaptan a un entorno industrial dinámico.



## Error común

### **Pensar que el nombre de la empresa/producto/servicios o incluso las innovaciones realizadas dentro de la empresa queda protegida automáticamente**

Para obtener protección de un nombre es esencial registrarlo como marca y en el caso de las innovaciones estas deben ser registradas como patente incluso antes de mostrarlas públicamente.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** Las empresas Industriales deben ser conscientes de que los activos intangibles son los activos más importantes de una empresa y que deben ser protegidos. La inversión en investigación y desarrollo es inútil si la competencia puede aprovecharse de ella. Para evitarlo hay que proteger dicha innovación correctamente.

**Tendencia detectada:** cada vez es más habitual recibir requerimientos por infracción de patentes y otros registros de propiedad industrial. La infracción de patentes es un tema serio que puede implicar dejar de vender un producto y una indemnización importante. Antes de lanzar un producto al mercado es recomendable realizar un estudio Freedom to Operate.

## Solución

### **Contar con un partner agente europeo de patentes**

Los agentes europeos de patentes somos los profesionales acreditados para proteger correctamente las innovaciones. Trabajamos tanto en la estrategia de protección, como en el registro y su eventual defensa jurídica cuando la innovación es infringida.

#### **Contacto:**

93 318 24 40 / 602247784 (whatsapp)  
info@volartpons.com  
volartpons.com



## Error común

### La definición inadecuada del perfil profesional

Un error frecuente es publicar una oferta de trabajo sin antes analizar detenidamente qué requisitos definimos como necesarios para desempeñar el rol de la vacante. Esta falta de análisis previo puede resultar en no lograr encontrar el talento necesario dado que no existe ese perfil en el mercado.

**¿Por qué ocurre?** Este error se produce porque, ante la aparición de una vacante, se inicia un proceso de selección sin pensar previamente en el talento interno que tenemos en la compañía que pueda cubrir ese rol, así como la búsqueda del mismo perfil profesional que ya teníamos sin aprovechar la oportunidad de analizar qué otras áreas de conocimiento o expertise sería bueno que nos aportara la nueva incorporación.

**Situación común: la creciente rotación de personal:** afecta significativamente a las empresas del sector industrial, incrementando el tiempo y los recursos destinados a la selección y formación de nuevas incorporaciones.

**¿Por qué ocurre?** Una vez se incorpora una persona nueva a la compañía, damos por hecho que por sí sola sabrá acometer los objetivos que tiene establecidos para su posición sin tener en cuenta que, aunque tenga la experiencia necesaria para desempeñar correctamente su rol, cada compañía opera de una manera distinta. Por otro lado, es imprescindible implementar las evaluaciones de desempeño y planes de carrera personalizados a cada uno de los empleados de la empresa. Es fundamental realizar un proceso de onboarding adecuado para los nuevos empleados, que incluya la visión, misión, y valores de la empresa, así como una explicación detallada del área de negocio y los objetivos esperados del empleado. Además, recomendamos implementar entrevistas de salida para identificar y trabajar en los aspectos que contribuyen a la fuga de talento.

## Solución

Las empresas industriales necesitan de servicios especializados en la identificación y selección de perfiles profesionales, evaluación de candidatos, mapeo de talento y apoyo en los procesos de onboarding. Nuestro conocimiento especializado en procesos de selección, mercado laboral, evaluaciones profesionales, formaciones, planes de carrera y outplacements es fundamental para el fortalecimiento y desarrollo de los equipos corporativos.



#### Contacto:

Anna Pérez Bassons  
General Manager  
aperez@mur-partners.com  
+34 686 15 92 64

**MUR&**  
**PARTNERS**

# Error común

## Sistemas tecnológicos no integrados entre sí

El error más común que nos encontramos es, lo que en nuestro sector se le llama coloquialmente, tener un ecosistema digital "Frankenstein 4.0". No tener una estrategia tecnológica ligada a la estrategia empresarial a largo plazo y la política interna de tener muchos proveedores tecnológicos expertos cada uno en su campo.

### ¿Por qué ocurre?

Esto ocurre porque se han ido adquiriendo tecnologías de manera reactiva a los problemas que han ido surgiendo en ese momento, sin tener en cuenta cómo afectará a la organización a futuro o qué implicaciones tendrá en la estrategia corporativa. Este error conlleva a no poder extraer de manera eficiente el dato que permita entender de manera clara qué está sucediendo a las empresas a tiempo real.

### Gestión del dato único en toda la organización

Cambio indispensable: La idea es tener una única fuente de verdad para todos los datos relevantes en la organización industrial. Esto conduce a una toma de decisiones más informada y sin discrepancias, una mayor eficiencia operativa y una mejora en la capacidad de la empresa para adaptarse y competir en un entorno empresarial en constante cambio.

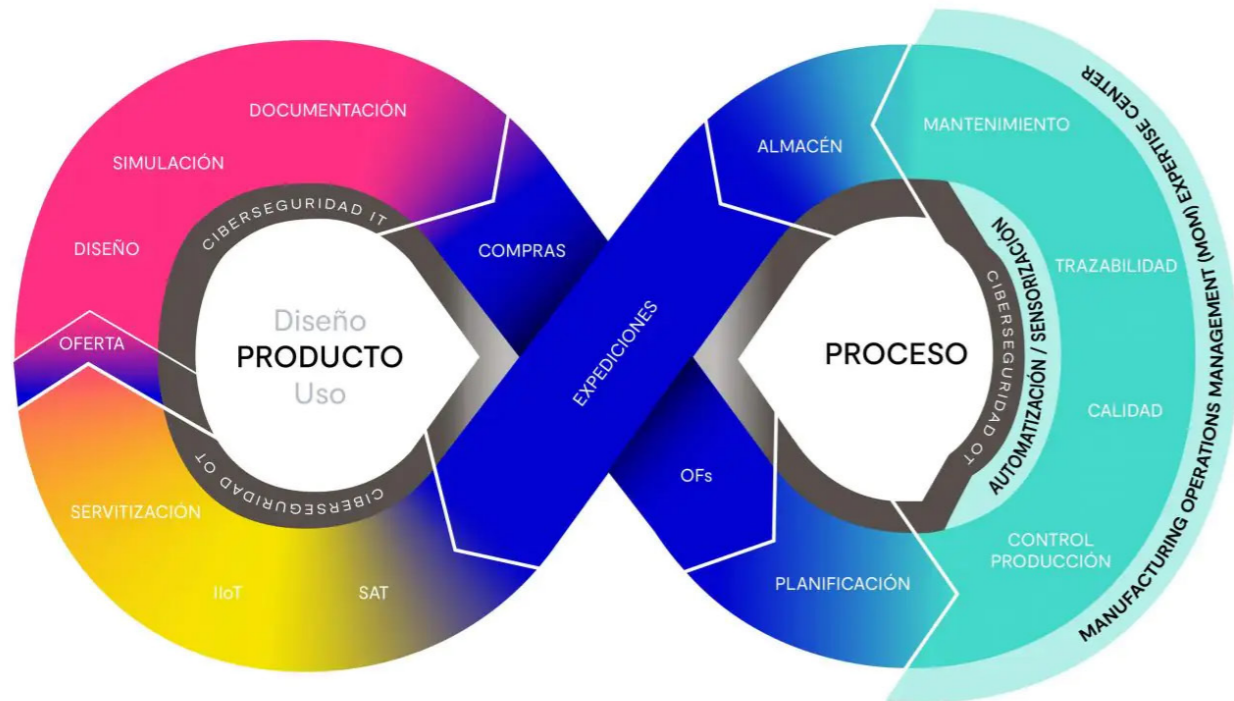
### Tendencia detectada: digitalizar la cadena de suministro con IOT

En un entorno tan cambiante, las empresas Industriales quieren poder tener una visión exacta de lo que está sucediendo en su procesos y a tiempo real. Con ello buscan una mayor visibilidad y coordinación en toda la cadena de valor, lo que mejora la eficiencia y reduce los costos.

## Solución

### Partner Tecnológico Especializado en Industria end to end

Todo proceso de mejora continua en el ámbito tecnológico se define como un camino a largo plazo. Este camino está condicionado por un entorno que trae consigo una serie de desafíos. Tener la tranquilidad de que tu compañero de viaje conoce previamente el camino y puede aportarte su conocimiento previo en todo el proceso, entiende tus necesidades para hacérselas suyas, tiene en su ADN ser proactivo para ayudarnos a posicionarnos mejor en el mercado, independientemente del entorno se amolda a los requisitos y nos permite crecer de manera natural; es fundamental para conseguir con éxito los retos marcados en la estrategia empresarial a largo plazo.



### Contacto:

Josep Maria Riera  
KAM / Smarttech Industry Software Solution  
685 035 855  
jmriera@ayesa.com



# b2b.studio

Marketing y Transformación Digital  
para el sector industrial y B2B

## Potenciamos tu presencia on-line

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA DIGITAL

CAPTACIÓN DE TRÁFICO DE CALIDAD

MARKETING DE CONTENIDOS

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

## Error común Pensar que “lo digital no es para la industria”

Seguramente ocurre por la poca inversión en marketing en general de la industria y a su vez por el desconocimiento de su adaptación digital al sector B2B.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** la transformación digital en la gestión. Desde el Marketing Digital, hasta la automatización de procesos, pasando por la implementación de la IA y la toma de decisiones en base al Business Intelligence.

**Tendencia detectada:** las empresas industriales invierten cada vez más en marketing digital porque todavía hay muchas oportunidades de captación de negocio.

## Solución Un partner especializado en marketing digital

Poder potenciar sus ventas y expansión internacional gracias al marketing digital, y con inversiones inferiores al marketing tradicional, aumentando así el ROI en marketing.

Contacto:  
[www.b2b.studio](http://www.b2b.studio)

# b2b.studio

# Lenguaje y Tecnología para impulsar tu **negocio**

www.idisc.com



**Contacto:**  
Xavier Maza  
Global Client Solutions Manager  
contact@idisc.com

**iDISC**  
making communication  
easy

## Error común Descuido de la calidad lingüística y de la revisión profesional

Un error frecuente en muchas empresas es descuidar la calidad lingüística de sus comunicaciones, lo cual puede dañar gravemente la imagen corporativa. Confiar solo en herramientas de traducción automática y en soluciones basadas en inteligencia artificial, sin la revisión de traductores nativos y especializados, conlleva un alto riesgo de errores graves.

### ¿Por qué ocurre?

Este problema suele surgir cuando se subestima la importancia de contar con traducciones y revisiones profesionales, y se opta por opciones automáticas que priorizan velocidad sobre precisión.

### Revisión y traducción especializadas como prioridades

Cambio indispensable: las empresas deben priorizar la calidad de sus comunicaciones para asegurar que sus mensajes sean precisos y culturalmente adecuados. Contar con traductores nativos especializados no solo garantiza la correcta interpretación del mensaje, sino que también permite adaptarlo al contexto específico del mercado objetivo, evitando malentendidos y errores que podrían impactar negativamente la imagen corporativa.

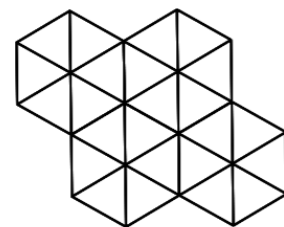
**Tendencia detectada:** auge de la Inteligencia Artificial y tecnologías generativas: En los últimos meses, la inteligencia artificial ha ganado popularidad y presencia en el ámbito de la traducción, pero su uso sin la supervisión de profesionales sigue siendo arriesgado. La IA es una herramienta poderosa, pero no reemplaza la experiencia y el criterio humano.

## Solución Servicios de traducción y revisión profesional con el servicio SmartTranslations

Nuestro servicio SmartTranslations está diseñado para adaptarse a plazos y costes flexibles, garantizando la precisión que cada texto necesita. Contamos con la confianza de gigantes como Amazon, Microsoft, Apple y Toyota. Nuestros servicios aseguran que las comunicaciones mantengan coherencia, precisión y relevancia, ofreciendo un valor inigualable frente al riesgo de errores que puedan afectar su imagen corporativa.



**Contacto:**  
Alex Net  
General Manager  
Infinitum Digital [Microblau Grup]  
(+34) 667 400 905



**infinitum**  
digital

## Error común La gestión por hype

El error más frecuente es la gestión por hype. Las empresas se dejan llevar por la última tendencia tecnológica y emprenden proyectos sin una visión clara de los resultados esperados. Tras meses de esfuerzo, la falta de resultados tangibles genera desilusión, y el ciclo se repite con el próximo hype.

### ¿Por qué ocurre?

Este error se debe a la fascinación por la novedad sin una estrategia o expectativas definidas, lo que lleva a una percepción de fracaso cuando los resultados no son inmediatamente visibles o impactantes.

### Estrategia Competitiva con Componente Digital

**Cambio Indispensable:** Para cualquier empresa industrial, es crucial generar una estrategia competitiva que incorpore el componente digital en su ADN. Esto debe hacerse mediante roadmaps realistas, planificados y priorizados, reconociendo la imposibilidad de abordar todos los aspectos de la digitalización simultáneamente.

### Tendencia detectada: Las expectativas de los clientes están transformando el sector.

Un alto porcentaje de compradores B2B prefieren gestionar pedidos y pagos en línea, con un notable aumento en los pedidos a través de dispositivos móviles, señalando la necesidad de adaptarse a estas preferencias para mantener la competitividad.

## Solución Un partner confiable en transformación digital

Infinitum Digital es el aliado confiable para las empresas industriales en su camino hacia la Transformación Digital. Facilitamos la búsqueda de su ruta hacia la madurez digital, diversificando y ampliando sus canales de venta con servicios que incluyen el desarrollo de marca y reconocimiento digital, creación de portales para clientes, implementación de ecommerce e integración y orquestación.

# Error común

## Falta de capacitación en ciberseguridad

Un error crítico es la insuficiente inversión en la capacitación y concienciación de los trabajadores en ciberseguridad. La efectividad de las medidas defensivas depende en gran medida del eslabón más débil, que suele ser el factor humano.

### ¿Por qué ocurre?

Este error ocurre porque muchas veces se subestima el impacto que el personal puede tener en la seguridad de la información, omitiendo que una adecuada formación puede prevenir numerosos incidentes de seguridad.

### Incorporación de Seguridad de la Información en la Gestión

Cambio Indispensable: Es vital para las empresas industriales integrar la seguridad de la información en sus sistemas de gestión. Normativas como la ISO 27001 y el IEC 62443 ofrecen un marco de trabajo para asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad continua de la información.

### Tendencia detectada: aumento de la conectividad y sus riesgos

La creciente conectividad en plantas productivas y productos manufacturados introduce nuevos riesgos de seguridad debido a configuraciones inseguras o vulnerabilidades que pueden ser explotadas por atacantes, comprometiendo tanto a los dispositivos individuales como a la seguridad corporativa en su conjunto.

## Solución

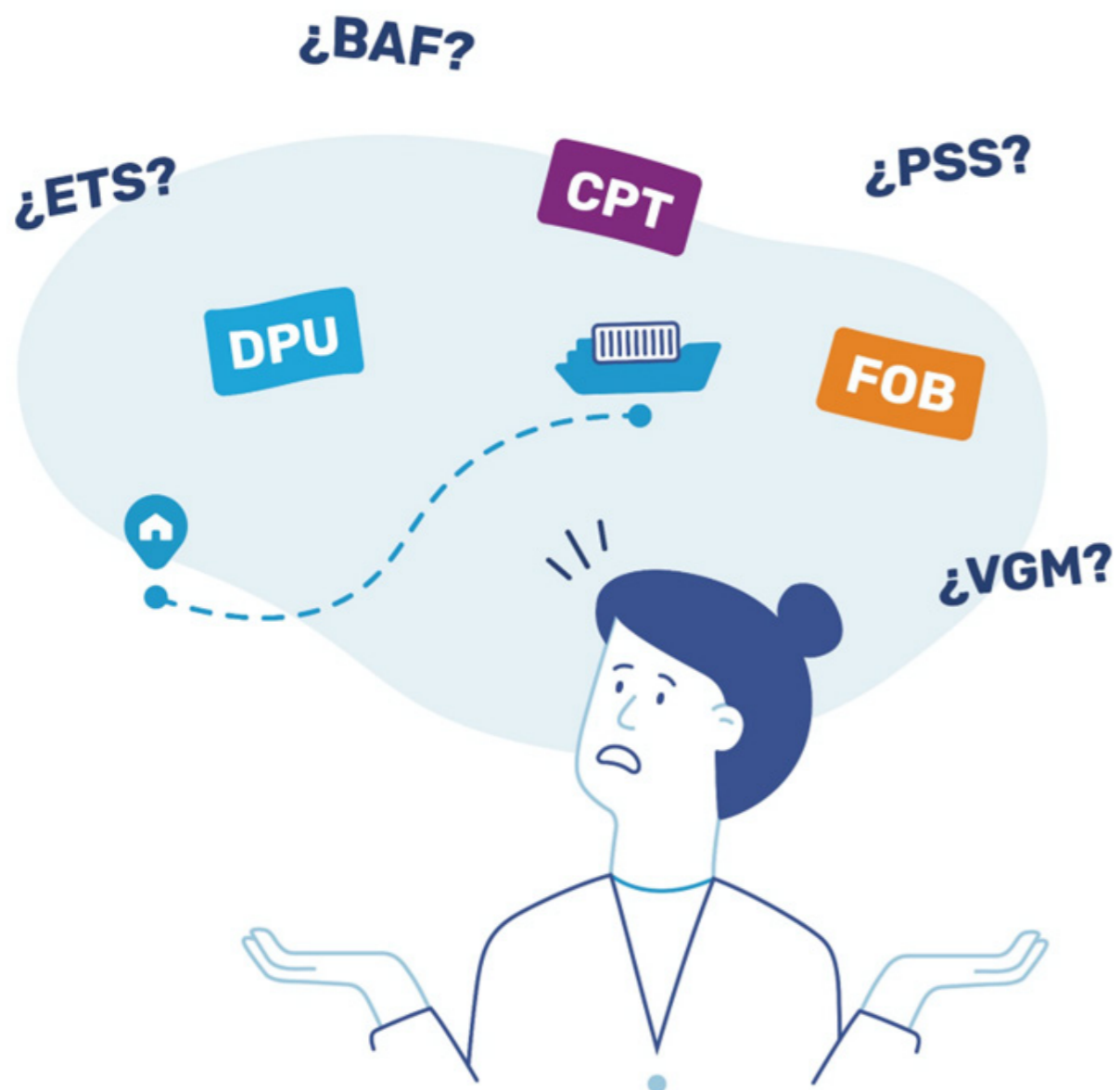
### Consultoría especializada en seguridad de la información

Las empresas industriales requieren la experiencia de consultores senior en seguridad de la información, complementados por equipos de profesionales con habilidades especializadas. Una gestión holística de la seguridad permite identificar vulnerabilidades, monitorear actividades sospechosas, cumplir con estándares y normativas, mitigar riesgos de incidentes y preparar al personal frente a ingeniería social, asegurando así una protección efectiva y adaptada a las necesidades específicas.



**Contacto:**  
info@jakincode.com





## Error común Incomprensiones en la cotización de fletes marítimos

Un error frecuente es no considerar todos los aspectos al solicitar una cotización de transporte marítimo, como la validez del flete, los recargos incluidos, el tipo de servicio (directo o con transbordo), los días libres en origen y destino, y la posibilidad de costes adicionales imprevistos.

### ¿Por qué ocurre?

Este error suele suceder por falta de experiencia o desconocimiento de los conceptos a contemplar en función del INCOTERM pactado entre comprador y vendedor, por el hecho de que cada naviera utiliza diferentes nombres para un mismo concepto o por no tener clara la responsabilidad que se tiene y el riesgo que se asume sobre un embarque.

### La Necesidad de Trazabilidad y Digitalización

Es crucial para cualquier empresa industrial considerar la trazabilidad, la digitalización de procesos, y el análisis de datos de valor que ofrezcan una visión clara del panorama de transporte marítimo para una mejor toma de decisiones, considerando retrasos, tiempos de tránsito, congestiones, y otros factores críticos.

**Tendencia detectada: simplicidad en los precios, adaptación y sostenibilidad.** La incertidumbre es cada vez más relevante y exige a las empresas tomar decisiones adaptándose a ritmos vertiginosos. El cuidado del medio ambiente y la combinación de digitalización con consultoría personalizada son clave para manejar con éxito los desafíos del transporte marítimo internacional.

## Solución La especialización en transporte marítimo

Solución Estratégica: En JCV, reconocemos la importancia del transporte marítimo para el sector industrial. Nos especializamos en adaptar nuestros servicios a las necesidades de cada cliente, facilitando procesos eficientes y ofreciendo consultoría gratuita para abordar sus problemáticas específicas. Nuestro objetivo es simplificar el transporte marítimo, permitiendo a las empresas concentrarse en su crecimiento.

**Contacto:**  
Yolanda Calvo  
Business Development Manager  
ycalvo@jcvshipping.com





**Contacto:**

Joaquím Montsant Montané  
Director Territorial Cataluña / Baleares  
Dirección Comercial Iberia  
900 115 000 Ext: 59300  
jmontsant@cesce.es



## Error común

### Invertir tiempo en un mal cliente con problemas de solvencia o mal comportamiento en pagos

Un error habitual es ilusionarse de un mal cliente con problemas de solvencia o mal comportamiento en pagos. Es imprescindible incorporar información financiera, de solvencia y de comportamiento de pagos en las fase iniciales de prospección. Una mala elección del cliente o del canal en fases iniciales nos avoca a procesos poco eficientes, costosos y ralentizadores de la internacionalización. Es imprescindible invertir recursos en las fase de prospección inicial incorporando información completa.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** identificar socios de larga duración con los que compartamos la visión, las oportunidades y retos. En entornos tan complejos y exigentes como los actuales consideramos relevante invertir en la construcción de relaciones duraderas con los stakeholders. Una de las ventajas competitivas del futuro para las empresas industriales será sin duda reforzar la cooperación con sus proveedores y clientes para el desarrollo de proyectos conjuntos en todos los frentes y retos: investigación, diseño, cofinanciar, inversión, actividad comercial, entre otros.

**Tendencia detectada:** la búsqueda de financiación estable puede convertirse es un reto estrategico para las empresas industriales que deben afrontar inversiones en todo su entorno de actividad. Aproximar las necesidades de inversion al mercado inversor tradicional y también no tradicional debería incorporarse a los programas de la alta dirección de las compañías.

## Solución

Cesce con más de 50 años de experiencia apoyando la internacionalización de la empresa española aporta cada día su conocimiento adquirido en la gestión de multitud de proyectos en la mayoría de los mercados de destino de las exportaciones españolas. Un equipo multidisciplinar formado por consultores especialistas en mercados, analistas de riesgos por sectores y también recobradores asesoran y participan en el diseño e implementación de las mejores prácticas para dar cobertura en el ámbito del riesgo de crédito comercial y también político en algunos mercados. Aportando robustez y rigor al proyecto para minimizar los riesgos siempre existentes.

Todas las soluciones de las diferentes áreas de actividad de CESCE tienen como objetivo reducir la incertidumbre y dar seguridad a la empresa exportadora y los posibles financiadores.



**Contacto:**  
Pedro Coma Perez  
pcoma@comarfex.com

**COMARFEX**  
LOGISTICA DE FERIAS S.L.

## Error común Elección de transitarios no especializados

El error más frecuente es solicitar presupuestos de transporte ferial a transitarios no especializados. Esto ocurre por desconocimiento de los costes adicionales específicos del transporte ferial y la necesidad de comparar precios.

### ¿Por qué ocurre?

Muchos clientes no comprenden que el transporte a ferias implica requisitos y costos diferentes a los de un transporte regular, lo que lleva a decisiones basadas únicamente en la comparación de precios sin considerar la especialización necesaria.

### La importancia de internacionalizarse y participar en ferias

Para las empresas industriales fabricantes de bienes de equipo, es fundamental internacionalizarse y exportar. El primer paso en este proceso debe ser participar en las ferias internacionales más relevantes de su sector, idealmente exponiendo sus equipos.

### Tendencia detectada

Actualmente, la digitalización y la sostenibilidad están redefiniendo la industria. Estas tendencias no solo afectan la producción, sino también cómo se presentan las empresas en ferias internacionales, impulsando la necesidad de logísticas más eficientes y ecológicas.

## Solución Asesoramiento especializado en logística ferial

Las empresas industriales que buscan exponer en ferias internacionales requieren del asesoramiento y profesionalidad de transitarios especializados como Comarfex. Nuestra experiencia asegura el conocimiento profundo sobre la manipulación y requisitos aduaneros en distintos recintos feriales, facilitando la importación temporal de equipos en terceros países con eficiencia y cumplimiento.



**Contacto:**  
Eduard Mir  
Fairs & Events Business Development Manager  
eduard.mir.castella@dsv.com



Global Transport and Logistics

## Error común Contratar a empresas de transporte convencionales

Uno de los errores más comunes que cometen las empresas es dirigir su consulta a empresas de transporte convencionales. Hay cierto desconocimiento, y es determinante contar con un partner estratégico como DSV para que la mercancía llegue a tiempo y en las condiciones óptimas para poder ser expuestas.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** una empresa debe tener su calendario ferial para asegurarse de que la mercancía llegue a tiempo, minimizar los costes de transporte y manipulación en la feria. Estamos en un mundo globalizado y donde existe incertidumbre geopolítica, cualquier cambio afecta al transporte y la logística, y consecuentemente al tiempo de tráfico ya los costes finales.

**Tendencia detectada:** sin duda la sostenibilidad. DSV ofrece a sus clientes la capacidad de realizar sus negocios de la forma más sostenible posible sin comprometer los niveles de servicio y la excelencia operativa, ayudando así a reducir la huella de carbono. El objetivo de DSV es llegar a cero emisiones limpias en todas sus operaciones por 2050.

## Solución Soluciones inteligentes a los problemas de transporte y logística

DSV aporta soluciones inteligentes a los problemas de transporte y logística de nuestros clientes, especialmente si participan en una feria. Entendemos los retos de entregar la mercancía a tiempo en la feria, la presión de nuestros clientes ante la gran multitud de visitantes esperados y los requisitos logísticos, que a veces pueden llegar a ser altamente complejos. En DSV trabajamos estrechamente con las multitudes y necesidades de nuestros clientes para garantizar un transporte fiable, eficiente y sostenible de los materiales a exponer.



**Contacto:**

Irene Guardiola Lapunete  
Abogada  
+34 93 200 02 88  
guardiolalawyers.com



## Error común Trabajar sin contratos

El error más común en materia contractual es trabajar sin contratos porque se basan en la confianza y no tienen en cuenta que los mismos precisamente son necesarios para cuando se produce un problema o la situación se complica. A nivel operativo otro de los grandes errores es no planificar bien las operativas de comercio exterior (identificar qué exigencias se tienen que cumplir en terceros países, costes, etc..) que lleva muchas veces a que las mercancías no puedan importarse o se generen costes innecesarios.

**Tema o ámbito indispensable a tener en cuenta en la estrategia de cualquier empresa industrial:** es importante que las empresas que están enfocadas en el ámbito de la internacionalización hagan los deberes y se sienten a definir bien su estrategia de comercio exterior y analicen y revisen los aspectos importantes para tener en cuenta, tanto a nivel contractual como operativo, porque ello les va a permitir adaptarse a cualquier cambio que se produzca e imprevisto que pueda generarse.

**Tendencia detectada:** la situación geopolítica está impactando de lleno en mis clientes y les está llevando a tener que adaptarse a las nuevas normativas y circunstancias del momento de forma rápida y segura, tales como las sanciones contra Rusia, las nuevas normativas medioambientales, de control, etc...

## Solución Asesoramiento y ayuda de una empresa especializada

Asesoramiento y ayuda en cómo hacer mejor las cosas en el ámbito del comercio exterior para ser más competitivos, reducir costes y aportarles seguridad jurídica y confianza en sus operativas.



**Sabadell**

### Te acompañamos en la internacionalización de tu empresa

Nuestros expertos estarán a tu lado y te ayudarán a localizar nuevos mercados y Nuevas oportunidades de negocio



**Contacto:**  
internacional@bancsabadell.com



**Sabadell**

## Error común

### Errores en negocios internacionales

Los errores más frecuentes en el negocio internacional incluyen el desconocimiento o la aplicación errónea de los Incoterms, la omisión de verificar las barreras no arancelarias en mercados de destino, y la tendencia a confiar en negocios demasiado buenos para ser ciertos, lo que puede llevar a fraudes.

#### ¿Por qué ocurre?

Estos errores derivan de una falta de conocimiento especializado en comercio exterior, una preparación insuficiente para enfrentar las regulaciones específicas de cada mercado y un exceso de confianza sin la debida verificación de la seguridad de las transacciones.

#### Importancia de una política de precios correcta

**Cambio Indispensable:** Establecer una política de fijación de precios adecuada es crucial para el éxito en mercados internacionales. Esto requiere un estudio detallado del mercado de destino para comprender los sistemas de distribución y hábitos de consumo.

#### Tendencia detectada: innovación y digitalización como factores clave

La innovación y digitalización han transformado el sector industrial en la última década, principalmente por el uso creciente de internet. Estos cambios han mejorado la comunicación con clientes y la oferta de nuevos productos y servicios digitales.

## Solución

### Apoyo en Comercio Exterior

Banco Sabadell ofrece un soporte integral en operaciones de comercio exterior, incluyendo acompañamiento experto personalizado por especialistas, la garantía de un banco de primer nivel con amplia cobertura internacional, y facilidades de financiación para la internacionalización. Ejemplificando con la compra en condiciones FCA/FOB y la venta en CIP/CIF, destacamos la importancia del control sobre transporte y seguro, mejorando la seguridad y éxito de las transacciones comerciales.



*Where you need us,  
when you need us*

**120**  
YEARS

**30+**  
OFFICES

**50+**  
COUNTRIES OPERATED IN

**500+**  
EXPERTS

## The Global Asset Experts

[WWW.GORDONBROTHERS.COM](http://WWW.GORDONBROTHERS.COM)



**Contacto:**  
David Holtappels  
Manager, Industrial  
dholtappels@gordonbrothers.com  
672 197 540  
gordonbrothers.com



**Gordon  
Brothers®**

## Error común No utilización de los activos para la obtención de financiación.

Las compañías industriales a menudo cuentan con activos – inmuebles, maquinaria, stocks, propiedad intelectual – que pueden utilizar para la obtención de liquidez o financiación no bancaria, especialmente en situaciones complejas o de reestructuración.

**Cambio indispensable:** la estrategia de una empresa industrial debería incorporar la gestión del valor de sus activos, ya que normalmente son negocios intensivos en capital. Históricamente ha habido un foco en el valor de los activos inmobiliarios, pero hay una evolución creciente hacia la gestión del valor de otras clases de activos, como la maquinaria y el equipamiento en general.

**Tendencia detectada:** existen muchos sectores industriales que están experimentando una fuerte transformación tecnológica y de procesos de producción, fruto de la cual las empresas sufren procesos de reestructuración de su base activos – compras y ventas – y tienen dificultades para la obtención de financiación bancaria. Hay una creciente tendencia a la utilización de proveedores de liquidez no bancaria.

## Solución Asesoramiento y ayuda de una empresa especializada

Valoración, compraventa y financiación de activos. Gordon Brothers es la empresa multinacional líder en proveer soluciones integrales para la gestión de activos industriales: valoramos, compramos, vendemos y financiamos activos de empresas en situaciones especiales. En el sector industrial realizamos operaciones con plantas completas en donde aportamos nuestros servicios y nuestro capital para maximizar la obtención de liquidez tanto con activos en uso como fuera de uso. Operamos en todo el mundo y todos los sectores industriales.



## Error común

### Priorizar lo urgente ante lo importante

Dejan de hacer cosas que a largo plazo generan facturación, como crear un manual de ventas, un CRM o hacer marketing industrial estratégico. Deberían cambiar su enfoque en el área comercial y distribución, pero priorizan lo urgente en lugar de lo importante.

**Cambio indispensable:** el cambio más radical es invertir a medio-largo plazo en distribución y promoción, ya que los asiáticos no pueden ser superados en producto y precio. Comunicar valor al cliente final es clave, y por eso es estratégico integrar IA y nuevas tecnologías en la estrategia comercial.

**Tendencia detectada:** la pérdida de competitividad frente a proveedores asiáticos, que ahora fabrican con los mismos medios a menor coste, y no enfrentan problemas de contratación como aquí. La tendencia es la falta de talento y compromiso.

## Solución

### Consultoría experta

- Reestructurar ventas con nuevos instrumentos.
- Integrar realmente la digitalización y la IA en el proceso comercial.
- Capacitar a vendedores y distribuidores para mayor eficacia.

Con el Método FDM™ ofrecemos la hoja de ruta para dominar el mercado y expandir ventas, aumentando márgenes comerciales. Solo necesitamos un cambio mental: que lo importante, aunque no urgente, se convierta en prioridad.





## Error común

### Falta de alineación entre tecnología y adopción cultural

No definir claramente los requisitos del negocio antes de empezar, subestimar la gestión del cambio y la formación de los usuarios. Esto ocurre porque quieren adaptarse rápidamente sin analizar sus procesos/necesidades, se centran en la tecnología y olvidan que el éxito depende de que los empleados adopten el nuevo sistema y adaptación cultural.

**Cambio indispensable:** un ámbito esencial de una empresa industrial es la integración de la tecnología con la optimización de los procesos productivos. Esto incluye el uso de datos en tiempo real para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones, asegurando que la tecnología no sólo modernice, sino que aporte valor operativo tangible.

**Tendencia detectada:** la adopción de la inteligencia artificial y el análisis avanzado de datos. Esto permite optimizar procesos, anticipar mantenimientos y reducir tiempos de inactividad, mejorando la competitividad. Las empresas buscan así mayor eficiencia y capacidad de respuesta.

## Solución

### Guía de optimización de procesos

Las empresas industriales necesitan una guía experta para implementar soluciones digitales que optimicen procesos e integren datos en tiempo real. Requieren apoyo en la personalización de tecnologías, para adaptarse a necesidades específicas, formación para maximizar su uso y asesoramiento estratégico para asegurar la productividad y competitividad empresarial.

**Contacto:**  
contacto@cosmoconsult.com  
cosmoconsult.com





**Contacto:**  
hello@worsley.ac  
+34 670 206 754



## Error común

### Falta de sistematización interna para alinearnos con los ODS

Para poder realizar estrategia de sostenibilidad para las empresas, o dotarlas de unos mínimos como el alineamiento con los ODS, es básico poder identificar qué es y qué hace la empresa. Sobre todo en esta segunda parte, las empresas suelen no tener recogida o sistematizada la información de todo lo que hacen y en algunos casos se devuelve un nudo del proyecto.

**Cambio indispensable:** tener estrategia de sostenibilidad basada en el alineamiento real con los ODS. Está dejando de ser un tema no sólo moral sino tema de obligación legal, a la vez que la cadena de valor nos lo va a pedir cada vez más porque la legislación les obliga a hacerlo. Es necesario ver la sostenibilidad como una oportunidad y un beneficio, no como un gasto.

**Tendencia detectada:** la modernización. En muchos casos se trata de empresas familiares tradicionales, que poco a poco actualizan su gestión y estructura, y entran en temáticas hasta ahora nuevas por ellas como puede ser la innovación o la sostenibilidad, descubriendo nuevos caminos y posibilidades que les permiten rendir y incluso ampliar el negocio.

## Solución

### Metodología integral de sostenibilidad alineada con los ODS

Por un lado, podemos dotarlas de esta necesaria estrategia de sostenibilidad basada en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que son la guía universal que marca la ONU para la lucha contra el cambio climático.

Tenemos definida una metodología única, de la mano de la organización internacional IFGICT, que permite un alineamiento real con los ODS, identificando las fortalezas, debilidades y carencias de la empresa, donde, a partir de toda esta información hacemos estrategia de sostenibilidad desde de todos los puntos de vista.



**amec**  
*Positive Industry*