

## COMUNICADO DE PRENSA

### RUEDA DE NEGOCIOS PARA PYMES

## CCS Realiza X Versión del Encuentro Empresarial Enlaces Comerciales

- *Durante todo un día 57 grandes empresas se reunieron con más de 300 potenciales proveedores PYMEs, quienes tuvieron la oportunidad de presentar su oferta para ampliar su red de negocios.*
- *En los 10 años de trayectoria que lleva Enlaces Comerciales, se han concretado más de 37.000 reuniones de negocios entre grandes empresas adquirentes y proveedores de menor tamaño.*

Con el objetivo de promover el desarrollo comercial de las empresas de menor tamaño e incentivar una relación constructiva con grandes empresas, la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) realizó el martes 13 de junio, en Centro Parque, la X Versión de la Rueda de Negocios: “Enlaces Comerciales”.

Durante la jornada, los ejecutivos de compra y adquisiciones de 57 grandes empresas se reunieron con cerca de 300 potenciales proveedores, para conocer su oferta y explorar una eventual adquisición de productos o servicios, generando una red de contactos y la posibilidad de desarrollar nuevos negocios.

La inauguración del evento contó con la presencia de la embajadora de la Unión Europea, Stella Zervoudaki quien recordó que “cuando Europa estaba ampliándose, una de las más grandes iniciativas para integrar las economías fue impulsar ruedas de negocios, para crear cadenas de valor y conocernos mejor. Se ponía en contacto a los grandes con pequeños y a los pequeños entre sí. Quedamos tan contentos que exportamos la iniciativa en América Latina con Al Invest”. La presencia de la embajadora obedeció a que, en esta ocasión, el evento contó con el apoyo del Programa AL-Invest 5.0, proyecto de la Unión Europea que busca impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS), Peter Hill, señaló que cuando Enlaces Comerciales se realizó por primera vez, era uno entre varios encuentros del mismo tipo “pero -con el paso del tiempo- es el único que se ha mantenido, transformándose en la principal rueda de negocios del país”. Hill atribuyó este hecho a que “la CCS agrupa a más de dos mil empresas, grandes, medianas y pequeñas,



## COMUNICADO DE PRENSA

por lo tanto es natural para nosotros poder organizar instancias en que nuestros socios se reúnan en un gran evento de networking”.

Para generar las reuniones entre las grandes empresas y sus pymes proveedoras se construyó una agenda en base a un “match” de oferta y demanda de más de 500 bienes y servicios, que comprenden categorías tales como, agricultura y alimentos, alternativas financieras, artesanía, joyas, calzado, confección, accesorios, construcción, ferretería, electrónica, climatización, envases, embalajes, logística, hogar, salud y belleza, insumos y servicios de oficina, maquinaria y equipos, minería, metalmecánica, muebles, productos de madera, papelería, imprenta y servicios publicitarios, químicos, plásticos, caucho, servicios de recursos humanos y servicios de TI (software, hardware y comunicaciones e Internet).

Previamente, las Pymes inscritas participaron en un taller preparatorio que les entregó herramientas para llevar a cabo una presentación efectiva y pautas de trabajo para exponer sus productos y servicios en aproximadamente 20 minutos, a través de técnicas de “elevator pitch”.

Enlaces Comerciales contó -además- con 3 zonas para promover el intercambio de información y networking: zona Internacional, con representantes de embajadas y oficinas comerciales de 15 países; zona de reuniones entre Pymes y zona de financiamiento.

En los 10 años de trayectoria que lleva Enlaces Comerciales, se han concretado más de 37.000 reuniones de negocios entre grandes empresas adquirentes y proveedores de menor tamaño.