

**GH** UNA INICIATIVA DE  
**CDO**  
**MATCHING**  
EL VALOR DE UN ENCUENTRO

**7**  
EDICIÓN  
2011

DEL  
21 AL 23  
DE NOVIEMBRE

43.000 ENCUENTROS  
22 SECTORES  
43 PAÍSES  
50 WORKSHOP  
6 SALONES TEMÁTICOS

## ¿QUÉ ES? (1/2)

---



El evento de negocios organizado por Compañía de las Obras.

Un *workshop* dirigido a empresas con el fin de desarrollar relaciones de negocio entre pymes basado en la red de las oficinas CDO italianas y extranjeras e en un sistema *on-line* para la gestión de contactos.

## ¿QUÉ ES? (2/2)

---

- Matching promueve el encuentro entre empresarios para promocionar oportunidades de conocimiento mutuo y de relaciones:
  - ✓ **Comerciales** (Compra, venta)
  - ✓ De **partnership**
  - ✓ Para el desarrollo de **relaciones**.
- El tema del **desarrollo de la empresa a través del desarrollo de relaciones** es el centro del trabajo de preparación y de desenvolvimiento del evento orientado a:
  - ✓ **Presentar** el propio negocio
  - ✓ **Encontrar** directamente las oportunidades que ofrece el mercado.
  - ✓ “**Hacer red**”

# TIPOLOGÍA DE PYMES QUE PARTICIPAN

---

Las empresas que participan tienen estas características y objetivos:

- Compras y ventas de cualquier tipo;
- Interesadas en un mercado extra-local;
- interesadas sólo en adquirir productos;
- busca partnership con otras empresas.





# A DISPOSICIÓN DEL PARTICIPANTE – el portal

Cada empresa que accede a la comunidad Matching tiene la oportunidad de utilizar:

CH MATCHING SÉPTIMA EDICIÓN 21/23 de noviembre 2011

Matching es una cita fundamental para entablar relaciones de negocios.

Matching Russia 28-29 giugno 2011

evento sesión de prensa comunicación dónde estamos patrocinadores

AWARD SOSTENIBILITÀ

BUSCAR

INSCRIPCIÓN

insíbete >

QUÉ ES MATCHING

Matching es una cita fundamental para entablar relaciones de negocios. La séptima edición de Matching se celebrará desde el 21 hasta el 23 de noviembre de 2011 en el marco tradicional de Forumilano en Rho (MI).

MATCHING 2011: Una iniciativa de CDO. Séptima edición: 21-23 Noviembre 2011, Milan/Rho (MI), Italy. Secretaría organizativa: email: info@matching.it - fax: +39 02 67 39 62 06. Via Legnano, 20 - 20135 Milan, Italy. Para inscripciones e información dirigirse a los socios locales de la Cámara de las Ciudades. El directorio está disponible en el portal [www.cdo.org](http://www.cdo.org).

NOVEDADES

MATCHING 2010 "CONÈXER PER CREIXER" - CÁMERA DE BARCELONA. Convocatòria Matching 2010. SIGUE...

ENCUENTRO EMPRESARIAL EN ITALIA (MILAN). Promover la internacionalización de las empresas medianas en el mercado italiano, facilitando el acceso a la prestación de sus productos/servicios. Proporcionar un marco de negocios en el que se programan encuentros y reuniones personalizadas con empresas italianas para generar oportunidades de negocios. Facilitaciones de la Cámara de Rho/MI. SIGUE...

SEMINARIO PRESENTACIÓN MATCHING 2010 - CÁMERA DE COMERCIO DE BARCELONA. 18 de Junio de 2010 - 09.00 a 11.30 hora. SIGUE...

PRESENTACIÓN MATCHING 2010. Presentación Matching 2010. SIGUE...

CH MATCHING

Per més informació contacta amb la secretaria organitzativa: [info@matching.it](mailto:info@matching.it) - CDO del MI - P. IVA 01176260123

El portal

7 EDICIÓN 2011

CH MATCHING EL VALOR DE UN ENCUENTRO

# A DISPOSICIÓN DEL PARTICIPANTE – la relación personal

---



El soporte de la CDO



## A DISPOSICIÓN DEL PARTICIPANTE – el stand

---



El stand

# EL PORTAL

La web [www.e-matching.it](http://www.e-matching.it) permite gestionar y programar la participación de la propia empresa durante el evento:

- Cada empresa realiza su **propia vitrina on-line** en la cual presenta su *company profile* y su **oferta** de productos y servicios;
- Es posible conocer en tiempo real a las demás empresas de la comunidad;
- Buscar ofertas y necesidades efectuada por el resto de los participantes, y así seleccionar soluciones, oportunidades, contrapartes y **programar encuentros de negocios con anticipación.**

The screenshot displays the e-matching.it website interface. At the top, it features the 'MATCHING' logo, 'SEXTA EDICIÓN', and the event dates '22/24 de noviembre 2011' with the slogan 'CONCER PARA CRECER TO KNOW TO GROW'. Below this is a navigation bar with links for 'evento', 'sección de prensa', 'comunicación', 'dónde estamos', and 'patrocinadores'. The main content area includes a search bar with the text '+ BÚSQUEDA AVANZADA' and a 'BUSCAR' button. To the right, there are filter options for 'Áreas de Texto' with checkboxes for 'Empresa', 'Nombre empresa', 'Cabeza de la vitrina', 'Vitrina', 'Palabra clave', 'Oferta', 'Título de oferta', and 'Descripción de oferta'. The bottom of the page shows the 'MATCHING' logo and contact information for the organizing secretariat: 'info@e-matching.it - CDO, net Srl - P.IVA 03378080158'.

# LA RELACIÓN PERSONAL



- Los referentes del Matching de cada una de las sedes locales CDO en Italia y en su propio país apoyan a la empresa participante en todo el proceso de participación: presentación de ofertas, proyectos, análisis de las necesidades, ayuda para cruzar de ofertas y demandas, redacción de la agenda, encuentros durante los tres días;
- Estos referentes se encuentran durante todo el año, a través de videoconferencias, para asegurar y coordinar la labor de la red con la finalidad de intensificar las mejores respuestas a las necesidades recíprocas.

## MÉTODO DE TRABAJO

---

- Análisis de las necesidades de la empresa a corto y medio plazo;
- Identificación de las áreas en las cuales la empresa quiere llevar a cabo un cambio para mejorar y ser más competitiva;
- Cada empresa puede mostrar su proyecto de cambio a través del portal y decide si hacerla visible sólo para la CDO, para un grupo de empresas o para todos;
- Criterios de búsqueda de proveedores de calidad y de partners con quienes desarrollar proyectos de mejora.

# INSTRUMENTO DE AUTOANÁLISIS DE LA EMPRESA



- Cada empresa dispondrá de un cuestionario que se responde en 25 – 30 minutos;
- Las preguntas se refieren al producto, a los clientes, los procesos, la organización, los proveedores, la distribución;
- Tras el análisis se muestra un resumen gráfico sobre 12 parámetros que indican el estado de la empresa con respecto al área objeto de estudio.

# LA AGENDA DE LOS ENCUENTROS

MATCHING		22/24 novembre 2010		CONOSCERE PER CRESCERE TO KNOW TO GROW	
Agenda incontri Matching di CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER LA GERMANIA - Zona Azzurra N 201					
GIORNO	ORA	LUGO	APPUNTAMENTO	TIPOLOGIA	OFFERTA
22/11/10	10:00-11:00	Zona Azzurra N 201	LUGIA PRODOTTI TIPICI SICILIANI DI QUALITÀ (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	10:00-11:00	Zona Rossa F 207	SIPAL SPA (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	11:00-12:00	Sala Caravaggio	UN BUON AFFARE PARTE CON UN BUON CONTRATTO	Workshop	
22/11/10	11:00-12:00	Zona Azzurra N 201	MARMPEDIOTTI GRANITI SPA (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	12:00-13:00	Zona Azzurra N 201	LOTTI DOLCIARIA DI VANNA LOTTI (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	12:00-13:00	Zona Beige I 008	MEDITECK SRL - Assistenza Tecnica Ospedaliere (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	14:00-15:00	Zona Beige H 035	CIVIC SRL - SISTEMI DI ILLUMINAZIONE - LIGHTING SYSTEMS (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	14:00-15:00	Zona Azzurra N 201	GOCCE DI MODENA SRL (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	14:00-15:00	Zona Verde C 065	ISCOM E.R. - ISCOM GROUP (IT)	Richiesto da noi	
22/11/10	15:00-16:00	Sala Michelangelo	Aziende agroalimentari e distribuzione organizzata: consorzi per crescere insieme	Workshop	
22/11/10	15:00-16:00	Zona Verde B 080	MERONI COMUNICARE	Richiesto da noi	
22/11/10	16:00-17:00	Zona Azzurra N 201	COMUNICAZIONE INTEGRATA (IT)	A noi richiesto	- Servizi di ingresso al mercato
22/11/10	16:00-17:00	Zona Beige I 145	CALZATURIFICIO MONTEBOVE (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	16:00-17:00	Zona Beige I 145	SPAZIODESIGN SRL (IT)	Richiesto da noi	
22/11/10	17:00-18:00	Zona Azzurra N 201	BRICI Consulting - Internazionalizzazione PMI (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	17:00-18:00	FINMECCANICA (27)	HEN KINETICS TECHNOLOGY - DEPOSITA (IT)	A noi richiesto	
22/11/10	17:00-18:00	Zona Rossa E 020	FRADELLI GIANCARLO & C. SRL (IT)	A noi richiesto	
23/11/10	09:00-10:00	Zona Blu M 026	CEUR - NUOVO MONDO (IT)	Richiesto da noi	
23/11/10	09:00-10:00	Zona Rossa E 063	RL.M.A.C. SRL - PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE IMPIANTI (IT)	Richiesto da noi	

L'azienda, nella colonna "Lug" è formato da parentesi graffe indica il numero di incontri relativi all'evento.

- Es el corazón del Matching: permite programar las citas y una gestionarlas de forma ágil durante el evento;
- Se confecciona a través del portal permitiendo llegar a la feria con una serie de citas ya planificadas.

## EL STAND

---

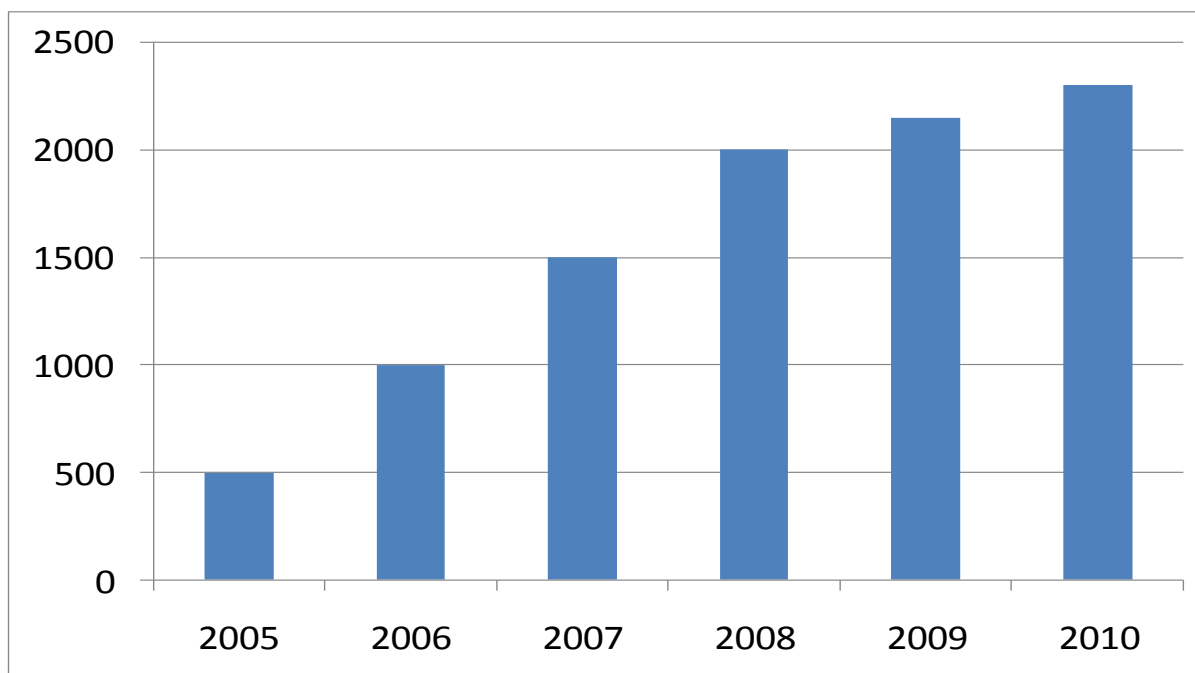
La empresa dispondrá de un stand de 6 m<sup>2</sup> a través del cual se podrá realizar la actividad de feria “tradicional”, por lo tanto, podrá aprovecharse del nacimiento de encuentros “espontáneos” durante el desarrollo de la feria.



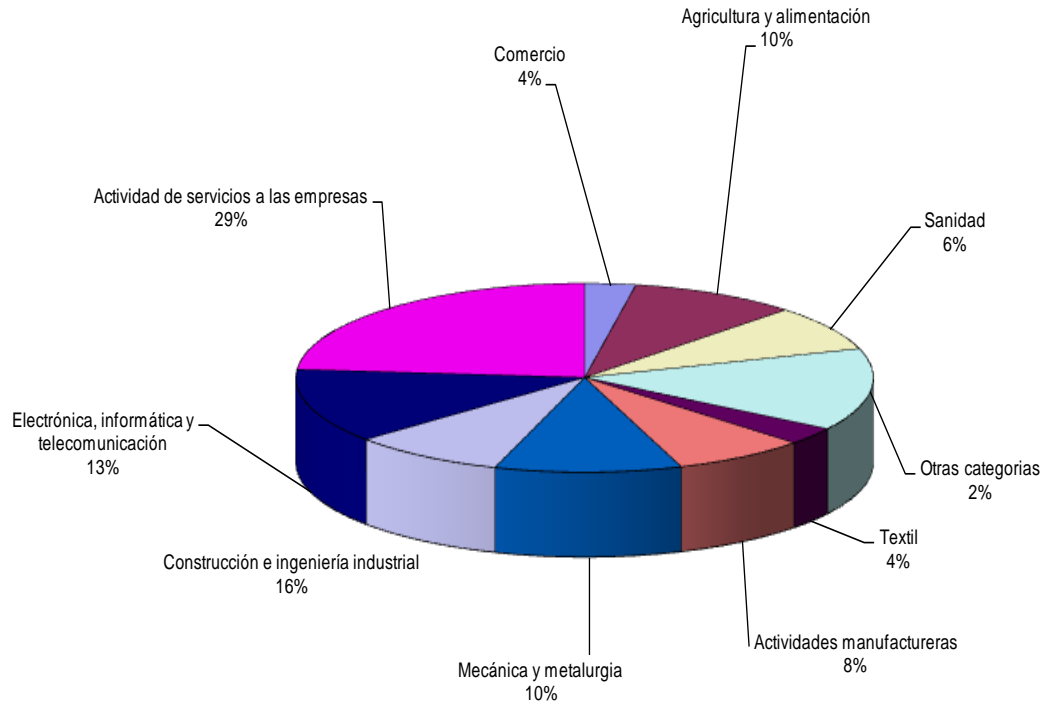
## CRECIMIENTO DE LOS PARTICIPANTES

---

La participación en Matching crece año por año porque la satisfacción de las empresas participantes es muy elevada.



# ¿QUIÉN ASISTIÓ A MATCHING 2010?



## SECTORES DE MERCADO

---

La presencia en el Matching de numerosos sectores de mercado permite a las empresas beneficiarse del potencial de las relaciones ofrecidas por la iniciativa. Al mismo tiempo el carácter transversal del Matching encuentra una articulación particular a través de la profundización en temas de sectores específicos. Entre las presencias más significativas en la edición de 2010, citaremos los siguientes sectores:

<b>SECTORES</b>	<b>N°</b>
Agroalimentario	219
Construcción, ingeniería industrial	307
Energía, ingeniería térmica y medio ambiente	163
Informática e telecomunicaciones	177
Mecánica, metalurgia y siderurgia	177
Sanidad	126
Servicios	249

# INTERNACIONALIZACIÓN

Permite un fuerte crecimiento de la dimensión internacional y de la visibilidad de cada empresa.



A través de la colaboración con CDO.Network la presencia prevista es de aproximadamente 300 operadores internacionales:

- ✓ 120 buyers de todo el mundo
- ✓ Empresas de todo el mundo
- ✓ 17 de la sedes de la CDO en todo el mundo
- ✓ País anfitrión: Brasil

## BUYERS INTERNACIONALES (1/2)

---

A través de la contribución y el apoyo del Istituto Nazionale del Commercio Estero (ICE) se garantiza la participación de 120 buyers:

### SECTORES:

- Agroalimentario (Foco en productos biológicos);
- Metalmecánico (Foco: Green & Sustainable Technology, Sub producción de Maquinas utilitarias);
- Decoración/construcción (Foco: Bio-Construcción/ Arquitectura Interior/ Domótica);
- Energía y Medio Ambiente;
- Sanidad.

## BUYERS INTERNACIONALES (2/2)



### AREAS GEOGRAFICAS:

- Europa: España, Francia, Alemania, Rusia, Rumania, Bulgaria, Lituania, Letonia;
- Norteamérica: Estados Unidos, Canadá;
- América Central y del Sur: Brasil, Chile, Colombia, Venezuela, Perú;
- África y Oriente Medio : Egipto, Marruecos, Israel, Sudáfrica, Kenia;
- Asia: China, Kazajistán.

## SEDES CDO EN EL MUNDO

---



- Esta prevista la participación de las 17 sedes internacionales de la CDO con al menos un representante por cada sede;
- Están previstos stand colectivos dedicados a los países en los cuales estarán presentes las instituciones, las empresas participantes y las sedes. Las otras sedes estarán agrupadas en una zona específica;
- Cada una de las Sedes Internacionales tendrá una agenda de citas como cualquier otro operador participante.

# GRANDES EMPRESAS

Se prevé la presencia de 150 **grandes empresas**, cuya participación se manifestará a través de diferentes oportunidades :



- Charla de presentación de productos o servicios específicos para la pequeñas empresas;
- Workshop:
  - ✓ Cómo se llega a ser proveedor de grandes empresas (estándares, calidad, tiempos, criterios de selección...);
  - ✓ Programas de inversiones y proyectos;
- Encuentros B2B con las pequeñas empresas.

## INNOVACIÓN

---



- Áreas específicas que responden a una necesidad importante para mantener la capacidad competitiva de las empresas. Se fijan encuentros de “*speed dating*” one-to-one entre las empresas participantes y expertos de innovación;
- Invitación dirigida a centros de investigación y empresas de pequeño, mediano y gran tamaño que han hecho de la innovación su característica de desarrollo;
- Presentación de “tendencias futuras” bajo la dirección de expertos de mercado;
- Workshop de profundización, momentos de comparación.

# WORKSHOP



- Durante el evento será posible participar en **momentos de debate e informativos** (en el 2010 fueron 58 y 41 sobre la internacionalización; y 1989 las empresas participantes en los workshop) ;
- Temáticas específicas tratadas por empresas, instituciones y otros entes participantes;
- Las “filieras” organizan mesas redondas en las cuales los empresarios participantes pueden intervenir y confrontarse.

## “AWARD SOSTENIBILIDAD”

---

- Tercera edición del premio para las empresas que ven la sostenibilidad de la empresa como una oportunidad de desarrollo y que alcanzan una excelencia significativa;



- Award Sostenibilità está abierto, a título gratuito, a todas las empresas profit y sin animo de lucro participantes en el Matching;

- En el sitio web [www.awardsostenibilita.it](http://www.awardsostenibilita.it):
  - ✓ se presenta la iniciativa y se recogen las inscripciones
  - ✓ los participantes pueden descargar un cuestionario donde se recoge la información necesaria para valorar la empresa.

## RELACIONES CON OTRAS INSTITUCIONES (1/2)



Están involucrados en el proyecto:

- 33 Cámaras de Comercio italianas (el titular del proyecto es Unioncamere, responsable del proyecto es Milan a través Promos) con ayudas económicos a las pymes del territorio;
- El Istituto Nazionale del Commercio Estero (ICE) garantiza la participación de los buyer extranjeros;
- Otras Instituciones italianas como las Regiones (Lombardia, Lazio, Veneto, Emilia Romagna, Liguria);
- Otras asociaciones a nivel nacional y local (Confcooperative, confartigianato, Anima, API, CNA, ...).



Regione Lombardia



REGIONE LIGURIA



REGIONE DEL VENETO



## RELACIONES CON OTRAS INSTITUCIONES (2/2)



**AL-INVEST III Consortium**  
Executive Office Eurochambres  
Avenue des Arts, 19 A/D  
B-1000 Brussels  
<http://www.al-invest3.org>



- Instituciones internacionales para facilitar los intercambios entre pymes extranjeras y pymes italianas, como:
  - ✓ Union Europea (Commissione Europea, Al-Invest III, Al-Invest IV, Eco4Business);
  - ✓ Ministerios (Albania por el sector agroalimentario, Chile por el sector madera y muebles);
  - ✓ Consulados (Kenya, Letonia, México);
  - ✓ Regiones (Rusia: Moscú, Ivanovo, Penza).



## PRECIOS MATCHING 2011

---

Para las empresas no italianas es posible participar de diferentes maneras :

- Stand “Basic”: stand individual 3x2 m<sup>2</sup>
  - ✓ 2.500 € + IVA 20%
  - ✓ 1.300 € + IVA 20% socios CDO
  - ✓ Stand “Open Pool”: stand colectivo con un espacio 2x2 m<sup>2</sup> para cada empresa
    - ✓ 1.850 € + IVA 20%
    - ✓ 1.000 € + IVA 20% socios CDO
- Stand “Plus”: stand insitucional en el area central
  - ✓ 8.000 € + IVA 20%
- Stand “Sponsor”: soluciones a definir en base a las exigencias de cada empresa

# APOYO ESPECÍFICO A EMPRESAS ESPAÑOLAS(1/2)

---



Para facilitar la participación de pymes españolas hemos definido estos nuevos pasos:

- Implementación del castellano:
  - ✓ En el portal [www.e-matching.it](http://www.e-matching.it);
  - ✓ En la documentación administrativa estándar (contratos, folletos, catálogos, etc.);
- Empleo durante de las citas del servicio de traducción ofrecido por la organización (1 intérprete cada 3 empresas);
- Posibilidad de workshops institucionales para la presentación de las oportunidades de negocios ofrecidas por el país;

## APOYO ESPECÍFICO A EMPRESAS ESPAÑOLAS(2/2)

---



- La constitución de una secretaría hispanohablante para el apoyo en el proceso de inscripción, grabación de datos y consultas en [www.e-matching.it](http://www.e-matching.it) ;
- Particular visibilidad sobre los medios nacionales y locales y en el recinto de la feria con stand en posición muy visible;
- Las sedes de CDO harán un esfuerzo especial con sus socios para informarles de la presencia de las empresas españolas y que se programen encuentros.

## PLAZO Y AGENDA OPERATIVA

---



- Hasta 31 de agosto de 2011 inscripción y carga de datos en el portal;
- 4 de Noviembre de 2011, cierre de las reservaciones de citas entre empresas;
- 14 de Noviembre de 2011 entrega a todos los participantes de las agendas personalizadas con citas.

# CONTACTO

---

José L. Linares  
matching@cdo.es

C/ Raimundo Lulio, 3; planta 3ª  
28010 Madrid  
Tel: +34 91 732 07 07  
+34 91 447 30 00  
Fax: +34 917 32 07 07  
Skype: madrid.cdo.es  
www.cdo.es

Pon tu empresa en red

Participa en  
**MATCHING 2011**

7  
EDICIÓN  
2011

CH  
MAYOR RECURSOS  
CBO  
**MATCHING**  
EL VALOR DE UN ENCUENTRO