



# Materia prima para potenciar la externalización de Álava

LA CÁMARA DE COMERCIO ACUMULA MÁS DE DOS DÉCADAS FORJANDO PROFESIONALES DESTINADOS A INCREMENTAR AÑO TRAS AÑO LAS EXPORTACIONES DEL TERRITORIO

Un reportaje de David Ortega Fotografías Jorge Muñoz

Corría el año 1992 cuando la Cámara de Comercio de Álava decidió poner en marcha la primera edición del Máster de Comercio Internacional, una herramienta para formar a quienes su presidente, Gregorio Rojo, definía ayer como "el principal activo de las empresas alavesas". "La clave ha estado siempre en las personas, en su formación", subrayaba después José

Miguel Munilla, presidente de la Comisión de Internacionalización de la Cámara y máximo responsable de Ramondin, a la hora de exponer los motivos por los que el tejido industrial alavés "es uno de los más activos internacionalmente".

Teniendo en cuenta que las firmas del territorio aportan el 2,5% de las exportaciones estatales, cincelar a los mejores especialistas en comer-

cio internacional era ya, hace dos décadas, la mejor forma de cimentar el futuro empresarial de una provincia en la que para las empresas, como aseveraba la teniente de diputado general y diputada foral de Desarrollo Económico, Pilar García de Salazar, "la mejor manera de salir al exterior es hacerlo de forma conjunta, recurriendo a la cooperación".

Con casi medio millar de personas

formadas durante 23 años, el Máster de Comercio Internacional cerró ayer su última edición –hasta el año que viene– otorgando el diploma a trece estudiantes, seis mujeres y siete hombres, en los que las empresas dispuestas a apostar por la materia prima local podrán confiar para desarrollar su estrategia de externalización. Algo, vender más allá de nuestras fronteras, que pasa por ser "no un capricho,



Mikel Elecalde,  
Maitane Aldea y  
Lander Madinabeitia, ayer en la  
Cámara.

**“Exportar sus productos a otros países es fundamental para cualquier empresa”**

**MIKEL ELECALDE**  
Estudiante del Máster de Comercio

**“El comercio internacional requiere especializarse y formarse continuamente”**

**MAITANE ALDEA**  
Estudiante del Máster de Comercio

**“En Álava las exportaciones son un sector en continuo crecimiento”**

**LANDER MADINABEITIA**  
Estudiante del Máster de Comercio

sino una necesidad”, como incidió Gregorio Rojo. Con el diploma recién cosechado, tres de los alumnos que ayer expusieron sus trabajos atendieron a DIARIO DE NOTICIAS DE ÁLAVA, despojados ya de los nervios de la exposición previa de sus proyectos ante un tribunal formado por, entre otros, representantes del Gobierno Vasco, la propia Cámara de Comercio y los cónsules de Irlanda y Sudáfrica.

“En nuestro caso el proyecto se ha basado en crear una marca propia dentro del ámbito textil y desarrollar todo el proceso de externalización, desde la logística hasta las fórmulas de marketing necesarias para acercar el producto al consumidor final”, relatan Maitane Aldea y Lander Madinabeitia, estudiante ella de Lenguas Modernas y Gestión de Empresas en la Universidad de Deusto y de Gestión comercial y Marketing en el caso de Madinabeitia. Ambos han compartido uno de los proyectos elaborados por los estudiantes del Máster, todos presentados íntegramente en inglés.

Junto al suyo, el resto han estado relacionados con la exportación de vino, de material contra incendios y de frutas, éste último a cargo de Mikel Elecalde, licenciado en Administración y Dirección de Empresas en la Facultad de Vitoria, que busca ahora encauzar su trayectoria profesional en un terreno, el comercio internacional, que como bien recuerda “hoy en día es fundamental para cualquier empresa”.

Desde sus inicios, más de cien empresas instaladas en Álava han colaborado para acoger a los alumnos como parte de su proceso de formación en el Máster. Algunos, como pone sobre la mesa José Miguel Munilla, “son ahora trabajadores de nuestra empresa con un contrato estable”. Aernnova, BTI, Mercedes, Idom, Araex y BH, entre otras, son algunas de las firmas implicadas durante los pasados 23 años para que los estudiantes palpén en la práctica la realidad que las clases les trasladan antes en la teoría. Entre las que han colaborado este curso se encuentra, por ejemplo, la gasteiztarra Uria Export, especializada en la venta de frutas y verduras, para la que Elecalde ha desarrollado, como parte de su trabajo, un proyecto de exportación de sus productos a la India. Ahora, para estos tres estudiantes y sus diez compañeros, el final del Máster marca el principio de su futuro laboral. Antes, eso sí, toca celebrar el título. ●

