



## Vale la pena invertir en México: Club Catalán de Negocios

En entrevista con Revista Industria, David Martínez Iborra, presidente del Club Catalán de Negocios, expresó la disposición de empresas catalanas y mexicanas para hacer sinergia y concretar inversiones.



### ¿Cuál es la misión del Club Catalán de Negocios en México?

La misión del Club Catalán es juntar a las empresas catalanas, españolas y mexicanas que tenemos en México para hacer networking entre ellas y crear comunidad. Los que estamos lejos de nuestra tierra agradecemos poder encontrarnos con gente con quienes tenemos algún interés en común y ver cómo nos podemos apoyar.

### ¿Cuál es la historia del Club Catalán de Negocios en México?

En 2023, cumplimos 37 años ininterrumpidos, algo que nos enorgullece mucho ya que pese a muchas situaciones, por ejemplo la pandemia reciente, se ha encontrado la manera de que siga vigente y evolucionando.

Empezó como un lugar más pequeño, un punto de encuentro entre pocas personas y, poco a poco, fue teniendo más fuerza, institucionalizándose y haciéndonos un espacio de reconocimiento en la comunidad.

### ¿Cuáles han sido los retos más críticos del Club Catalán para mantenerse activos?

El principal ha sido cómo seguir creciendo la masa social, cómo darnos a conocer y cómo expandirnos, entendiendo las limitaciones que podemos tener: nivel de recursos, cómo hacer más y mejores cosas de las que hoy tenemos.

Hay mucha gente, incluso muchos catalanes que no saben aún del club y que pueden formar parte de él. Son varios temas en

los que venimos trabajando: más comunicación, más darse a conocer para llegar a más gente y, por lo tanto, eso nos permitirá hacer diferentes cosas, más actividades.

### ¿Cómo está integrado el Club Catalán de Negocios de México?

Está conformado por una mesa directiva de siete personas, incluyéndome. Tenemos un vicepresidente, Ramón Rabassa, un histórico del club, que me ayuda mucho; el resto son diferentes directivos empresarios, todos catalanes, con bastante capacidad de dar a conocer el club.

El club hoy cuenta con cerca de 80 socios que tienen el derecho a asistir a los eventos que hace el club. También puede participar gente externa, no tienes que ser socio, aunque el serlo te dará otros beneficios. Pueden venir a hacer *networking*.

### ¿Cuáles son las principales actividades del Club Catalán?

En el año organizamos 10 eventos fijos, comidas, en las que la asistencia promedio ronda las 70 personas, entre socios y no socios. En cada sesión hay un ponente con relevancia pública o empresarial de interés en común.

Este año hemos tenido al embajador de España, al CEO de Banco Sabadell, por mencionar un ejemplo; periodistas, muchas veces para hablar de temas político-económicos; asimismo, en alguna ocasión hemos contado con la presencia de gente de CONCAMIN. Vamos teniendo diferentes posibilidades para tocar temas que creemos que pueden ser de interés general para todos los socios.

Colaboramos con la Cámara Española y su presidente, Antonio Basagoiti, persona muy querida por el Club Catalán.

Por otra parte, en México existe una delegación del gobierno de Cataluña que está haciendo muchas actividades con el gobierno de México, en este caso, en diferentes instituciones.

### ¿Cuál ha sido la relación de Cataluña y México en los últimos años?

Tenemos una gran relación, histórica e importante.

En cada oportunidad destacamos el papel de México, un país que ha acogido mucho a los catalanes, a los españoles que han hecho cariño hacia México. Es algo que todos mencionamos de toda la vida. Hay empresas muy destacadas aquí que tienen su historia basada en familias catalanas.

Veo mucho de México hacia España y también de empresas catalanas que siguen llegando al país, por ejemplo, al Bajío con el tema del *nearshoring*. Lo que vemos es mucha inversión.

### ¿Qué oportunidades de negocio existen entre Cataluña y México? ¿Algún sector en particular que destaque más o que se esté fortaleciendo?

Un tema que yo creo que es obvio, es la parte turística. Si nos abrimos y pensamos en la república, tenemos muchas cadenas españolas y catalanas. El intercambio turístico que viene a visitar México y de este país que van a visitar, en este caso, Barcelona, Cataluña, España, es enorme; lo vemos con los vuelos de México a Barcelona que van llenos, eso nos habla mucho del vínculo que hay tanto turístico como laboral.

En cuanto a otros sectores, yo destacaría el sector financiero y la parte fabricante, pienso que es lo que vemos hoy que está con bastante fuerza.

Hay restaurantes catalanes, sin duda; se promueve mucho la parte gastronómica española en general, vasca, catalana, bastante diversificada. Hoy puedes encontrar muchos más productos de todo tipo, como vinos y aceites, entre muchos otros.

Ha sido un trabajo notable por parte de la Cámara Española, de la Generación de Cataluña, del Gobierno de España, de mucha

“Podría atreverme a decir que México se encuentra en un buen momento, el potencial del país es enorme para hacer negocios.”

**“ La idea nuestra es poder hacer y establecer lazos entre compañías que pueden tener interés en España y en empresas de Cataluña en México.”**



promoción del producto español en México. Considero que han hecho una buena labor para que tengamos más opciones de las que teníamos.

**Con los 11 años que tienes en México, ¿qué consejo les darías a las empresas catalanas que quieran establecer relaciones comerciales con México?**

Hoy es un lugar en el que se debe estar. Vemos un poco la economía global, y yo podría atreverme a decir que México se encuentra en un buen momento, el potencial del país es enorme para hacer negocios, casi diría de cualquier sector por un tema geográfico. Es un país con oportunidades, con talento y donde hoy vale la pena invertir cuando están pensando en expandirse a otros países.

Culturalmente hay mucha afinidad. México recibe bien al español, al extranjero en general. Eso también es muy valioso. Y del otro lado, tengo muchas charlas con los que llegan nuevos, sobre todo directivos.

Sí es fundamental saber el cómo, respetar mucho al mexicano, al talento local, al país en el que estamos. A través del respeto te ganas el respeto de ellos y luego vienen las grandes cosas. Es el mejor consejo que yo daría y que he aprendido en estos años.

**¿Qué mensaje te gustaría enviar a las empresas catalanas y mexicanas para estrechar la cooperación entre el Club Catalán y quienes desean establecer algún tipo de proyecto?**

Hacer saber que es un club abierto en el que cualquier persona que quiera puede formar parte.

La idea nuestra es poder hacer y establecer lazos entre compañías que pueden tener interés en España y en empresas de Cataluña en México.

El nivel que va agarrando el club cada vez es más interesante y más reconocido. Establecemos todos los puentes que podemos entre los socios, entre las personas con quienes podemos generar sinergias, igual con otras cámaras, con mucha apertura a colaborar y establecer lazos.

**Desde tu perspectiva, ¿cuál es el papel que juegan los organismos empresariales en México, como CONCAMIN?**

Es un papel clave. Siempre los escuchamos para estar informados. Hacen un gran trabajo. Nos comparten datos relevantes y esa información es clave y de gran ayuda para los empresarios.

**¿Algo que desees agregar, alguna invitación para que los industriales se acerquen al Club Catalán?**

En febrero retomaremos las actividades. Estamos preparándonos para seguir dando un alto nivel de ponencias, que al final también eso es lo que engancha a mucha gente, tener acceso a escuchar a personas que son influyentes en su ámbito.

Si a alguien le gustaría dar una ponencia en el club, que cree que tiene algo que aportar, a la gente, a los socios; estamos muy abiertos a escuchar, a dar la bienvenida, a hacer cosas interesantes.