

## Innguma, empresa de base tecnológica, logra abrir nuevos mercados en 6 países.

- *Innguma se internacionaliza gracias a un acertado modelo de comercialización y al exitoso plan de internacionalización desarrollado junto a la Cámara de Gipuzkoa.*
- *En un contexto particularmente desfavorable, Innguma inicia su proceso de internacionalización en el año 2020, logrando 7 referencias.*
- *Especializada en el software para la vigilancia de mercado e inteligencia competitiva, su propuesta se alinea completamente con el proceso de digitalización de la economía.*

**Donostia/San Sebastián - 12 de abril de 2021** – Innguma, empresa dedicada al desarrollo y explotación de software para la vigilancia de mercado e inteligencia competitiva, ha logrado sus primeras ventas en el mercado internacional. La utilización de un modelo de comercialización en donde se ha primado el modelo digital y on-line frente al contacto presencial, y una planificación acertada han sido las claves de este éxito, en donde se han logrado superar las barreras y obstáculos surgidos por la pandemia.

Innguma, de la mano de la Cámara de Gipuzkoa, ha desarrollado su plan de internacionalización a través del programa NEBTs, un programa financiado por el Departamento de Promoción Económica, Turismo y Desarrollo Rural de la Diputación Foral de Gipuzkoa que tiene como finalidad apoyar el desarrollo de la estrategia para la internacionalización de las NEBTs gipuzcoanas con menos de 5 años de antigüedad. Las empresas que participan en este programa destacan por trasladar la innovación y el conocimiento de alto valor añadido y generar diversificación, empleo de calidad y fomentar la cultura emprendedora en nuestro territorio.

Gracias al trabajo realizado Innguma ha podido expandirse a 6 distintos países de LATAM. En palabras de Alfonso Aguirre, consultor de desarrollo empresarial en la Cámara de Gipuzkoa: “Desde que comenzamos a trabajar en el plan con Innguma, han tenido un crecimiento exponencial y han podido expandir su estrategia en distintos países de Latinoamérica. Ha sido un placer ver cómo han crecido y extendido su cartera de clientes en países como Uruguay, Chile, México o República Dominicana durante estos meses una vez definida la estrategia”

A su vez, Eneko Arza, CEO de Innguma ha comentado que: “El plan ha sido de gran ayuda para llegar a un mercado en el que teníamos puesta la mira. A pesar de tener que adaptar la planificación y las dificultades presentadas a lo largo de este año debido a la pandemia, gracias al esfuerzo y dedicación de la cámara de comercio hemos podido ejecutar el plan obteniendo los primeros resultados con la llegada de nuevos clientes en nuevos países”.

Dentro de este marco, Cámara de Gipuzkoa ha tutorizado el diagnóstico, asesoramiento y definición de la estrategia de internacionalización de Innguma para el mercado latinoamericano. Asimismo, están acompañando a la empresa a concretar las acciones en materia de marketing y comercialización en dicho

mercado. Finalmente, orientarán los esfuerzos a cofinanciar e identificar otro tipo de ayudas en otras administraciones que resulten de interés para la empresa tecnológica con sede en Elgoibar.

Debido a la pandemia, el plan se ha ejecutado en formato online y los recursos ofrecidos por la Cámara de Gipuzkoa se han centrado en fortalecer el ámbito digital de la compañía, considerando que es la clave para tener éxito en los momentos que vivimos en la actualidad. Por tanto, la estrategia ha tenido una planificación y ejecución totalmente online.

### **Sobre Innguma**

El software Innguma permite estar alerta continuamente sobre los nuevos acontecimientos cambiantes, tales como normativas, patentes, tecnologías u otro tipo de tendencias de mercado o consumo. Asimismo, ayuda a sistematizar la búsqueda y análisis de la información para que este proceso sea más eficiente y la información llegue lo antes posible a las personas clave con el objetivo de aplicar nuevas estrategias y tomar decisiones. Además, facilita la anticipación a competidores con la implantación de operativas mucho más ágiles y alineadas con las necesidades y demandas de los clientes. La herramienta permite ampliar la visión sobre el entorno y establecer nuevas estrategias y focos de innovación reduciendo la incertidumbre y riesgo. Sistematizar este proceso es clave para conseguir ser una compañía que gestiona la información de forma eficiente



**Para más información:**  
Iñaki Ucin  
[ucin@camaragipuzkoa.com](mailto:ucin@camaragipuzkoa.com)  
943 000 310 / 688884347