Slutet av maj var verkligen intensivt på Alfombra Roja berättar Maribel Álvarez. Först kom Madrids Handelskammare till Helsingfors med en lång rad företag intresserade av att hitta distributörer, importerare och affärskontakter i Finland. De företag som var med var allt från Cepsa, ett ledande spanskt företag på det petrokemiska området med över 11 000 anställda, som är intresserade av den nordiska marknaden till Stayer Iberico med bland annat sina fina elektriska verktyg. Andra som var med på resan till det vårvackra Norden och ett något blåsigt Helsingfors var Acuaflow Valves, Farmasierra, Duran Electronica och Kool Sport.

 Efter dagarna i Helsingfors med många produktiva möten åkte gruppen hem till Madrid medan Maribel snabbt tog sig tillbaka till Stockholm för att möta nästa grupp. Den 25:e maj var det bara att bege sig ut till Arlanda för att möta Handelskommaren från La Rioja som denna gång kom med helt andra företag än de i Sverige så välkända och omtyckta bodegorna. Regionen La Rioja har annat än vin och med på resan fanns bland andra Garnica Plywood som är ett av världens största företag på sitt område med tillverkning av bland annat material av tillräckligt hög kvalitet för båtbygge – något som borde intressera de skickliga finska tillverkarna av lyxbåtar och yachter. Några av de andra som var representerade var Mantas Ezcary välkända för sina fina filtar som levereras bland annat till Loewe och som kommer att kunna värma många nordiska hjärtan under kalla vintrar. Foncasal är intresserade av att exportera bland annat sina högkvalitativa charkuterier. Det blev intensiva dagar i Stockholm men det var verkligen värt mödan, säger Maribel Alvarez.

 Vid bägge dessa besök visades stort intresse för de presenterade produkterna och redan har flera offerter efterfrågats. Det är viktigt för det spanska företagen att etablera på den nordiska marknaden, inte minst med tanke på att Sverige exporterar mer till Spanien än vad vi importerar. ”Vi tror på en stark utveckling av handeln mellan Spanien och Norden och vi är väldigt glada över att medverka till nya kontakter och affärsmöjligheter”, säger Maribel. ”Många spanska produkter finns ännu inte på den nordiska marknaden och har en framtid här.”

 Det lyckade besöket av Handelskammaren från Madrid och från La Rioja kommer att följas av fler. Maribels leende slocknar plötsligt och hon säger med emfas: ”Samtidigt vill jag uppmana de nordiska företagen att bli aktivare på den iberiska halvön och i Latinamerika. Norden har mycket som är värt att exportera som ännu inte synts till i den spansktalande världen och där finns en enorm potential! Vi på Alfombra Roja hjälper gärna till.”

PB