

ENERO Y AGOSTO SE HAN VENDIDO CERCA DE 300 MILLONES DE EUROS A ITALIA

La crisis italiana pasa inadvertida por el mercado exportador

Las ventas de nuestra Región al país transalpino no se están viendo afectadas por los movimientos de cambios de gobierno, y están creciendo por encima de lo alcanzado en años anteriores

M. Moreno
C-LM

Italia está entre los tres primeros mercados exportadores de Castilla-La Mancha, por lo que a priori la crisis del Gobierno italiano puede afectar al comercio exterior de nuestras empresas en este país. Sin embargo, según explica a *Economía y Empresas de Castilla-La Mancha* el director territorial del Instituto de Comercio Exterior en la Región, Pedro Antonio Morejón, "la situación de acoso que están sufriendo los países en estos momentos está al margen de los flujos comerciales, y aunque parezca que la crisis italiana pueda afectar a nuestro comercio exterior, lo cierto es que el efecto sobre el comercio es mínimo".

En este sentido Morejón puntualizaba que Italia debe el doble de deuda pública que España pero la deuda privada es la mitad que la española, por lo que los empresarios de Castilla-La Mancha siguen confiando en este mercado,

tanto para importar como para exportar.

Entre enero y agosto (últimos datos cerrados) las exportaciones a Italia de productos de nuestra Región, tal y como indican los datos facilitados por el ICEX, se acercan a los 300 millones de euros, "y se espera que al cierre de 2011 el crecimiento total sea muy significativo", apuntaba el director territorial del

AUMENTO
En 2010 las exportaciones a Italia crecieron un 62%

ICEX.

En 2010 las ventas al país transalpino se incrementaron un 62%, pasando de los 402 millones el ejercicio pasado a los casi 250 millones de 2009. El crecimiento fue inferior a la media nacional que lo hizo en el 25%.

Por lo que respecta a los



El vino es uno de los productos más vendidos en Italia.

productos más vendidos, fundamentalmente nuestras empresas comercializan equipamiento eléctrico, seguido de productos agroalimentarios, como aceite y bebidas, así como productos químicos.

Asimismo Morejón explicaba que según los estudios realizados por el Instituto, Italia es uno de los países solventes, el riesgo de impago privado "de mo-

mento no plantea problemas por lo que las empresas siguen apostando por este país que a nosotros nos va muy bien".

En un futuro próximo las compañías de nuestra Región seguirán comercializando sus productos en este país, "porque normalmente el comercio exterior está libre de las tensiones políticas que se producen".

Pymes

El motor de la recuperación

■ ■ En los primeros ocho meses del año, las exportaciones en Castilla-La Mancha han crecido un 25,6 por ciento, respecto al mismo período del pasado 2010 lo que ha permitido alcanzar los 2.554 millones de euros.

Este es sólo uno de los datos que pone de manifiesto la importancia que tiene la internacionalización en la recuperación de nuestra economía, cada vez más abierta e integrada en el mercado glo-

bal. El comercio exterior es el destino donde debemos dirigir esfuerzos para poder mantener los negocios en algunos casos y hacerlos crecer en otros. Con el objetivo de aportar ideas y posibles soluciones en materia de internacionalización, la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha celebra el próximo 23 de noviembre el IV Foro Regional de Internacionalización.

Ofertas COLABORACIÓN

Turquía

Ref. 20111101021

Alimentos no perecederos. Productor turco de alimentos no perecederos busca cooperación técnica, distribuidores, agentes comerciales y oportunidades de producción recíproca o joint venture.

Rumanía

Ref. 20111101017

Equipos electrónicos y sistemas de generación de energía verde. Empresa rumana especializada

en distribución de equipos electrónicos y servicios postventa se ofrece como intermediario comercial a empresas que fabriquen y vendan equipos electrónicos y sistemas de generación de energía verde de uso doméstico, incluyendo instalación y servicios de garantía y postgarantía).

Escocia

Ref. 20111103063

Servicios de marketing y Relaciones Públicas. Empresa escocesa especializada en servicios de marketing y Relaciones Públicas busca oportunidades de joint venture y cooperación para organizar campañas promocionales y ofrece recursos a socios potenciales (subcontratación y externalización) y representación.

Italia

Ref. 20111102016

Pasta italiana.

Empresa italiana dedicada a la producción de pasta de sémola de trigo duro y pasta fresca busca cooperación comercial con tiendas y pequeños comerciantes o intermediarios comerciales en Europa, Norteamérica y China.

Israel

Ref. 20111102006

Productos de plástico desechables para laboratorio. Fabricante israelí de productos de plástico desechables para laboratorio (tubos de ensayo, placas de Petri, bucles de inoculación, pipetas serológicas, recipientes estériles, etc.) busca distribuidores, agentes comerciales y oportunidades de producción recíproca.

Polonia

Ref. 20111102005

Traducción e interpretación, marketing, contabilidad y centros de llamadas. Empresa polaca especializada en

servicios de traducción e interpretación, marketing, contabilidad y centros de llamadas busca intermediarios comerciales y se ofrece como subcontratista a empresas de la UE.

Armenia

Ref. 20111103026

Sistemas HVAC para agricultura ecológica y ganadería. Empresa armenia especializada en sistemas HVAC (calefacción, ventilación, aire acondicionado y refrigeración) para los sectores de agricultura ecológica, agronomía y ganadería busca oportunidades de producción recíproca con fabricantes de estos sectores.

Chipre

Ref. 20111103025

Productos alimenticios ecológicos. Empresa chipriota dedicada a la producción y venta de productos ecológicos (frutas y hortalizas, pa-

sas sultanas, vino, aceite de oliva, mermelada, arrope, etc.) busca empresas para promocionar y distribuir sus productos, así como oportunidades de joint venture con socios comerciales interesados en invertir con la empresa para expandir su negocio.

República Checa

Ref. 20111105006

Cosméticos basados en hierbas. Productor checo de cosméticos basados en hierbas (champús, lociones corporales, crema para manos y pies, aceites de baño, bálsamos labiales, jabón líquido, detergentes y otros productos exclusivos) busca distribuidores y se ofrece para fabricar productos de marcas blancas.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Las empresas interesadas pueden ponerse en contacto con la Cámara de Comercio de Toledo, socio de la Red ACTIS, que pertenece a la Red Europea de Empresas.