

asesores de empresa

Emiratos Árabes, receptores de los productos alcarreños

Varias empresas asistentes a la misión comercial han vuelto con pedidos para empezar a trabajar

E. de G. / Guadalajara

CEOE-CEPYME

Guadalajara continúa con su apoyo a la internacionalización de las empresas como una de las vías para posicionarse, mejor, en esta situación de crisis. Donde se observa como varios países de nuestro entorno empiezan a ver la luz al final de túnel y, otros, no quieren perder este tren del desarrollo.

Un ejemplo de estos últimos se pueden encontrar en los países árabes, que disponen de gran cantidad de dinero que les permite realizar actividades económicas potentes.

Así, y como resultado de las anteriores misiones comerciales realizadas a los Emiratos Árabes, donde algunas de las empresas que ha participado en esta última expedición, celebrada recientemente, ya habían mantenido contactos con empresas y empresarios de la zona. Lo que les ha permitido recuperar y afianzar las relaciones anteriores y, mantener nuevos contactos por parte de las empresas que han acudido a estos mercados por primera vez.

La misión comercial ha resultado intensa y muy

bien planificada por parte de la oficina comercial de la Embajada de España en Dubai que fueron los encargados de organizar la agenda de reuniones y encuentros para las empresas castellano-manchegas y, con ello, las alcarreñas.

El nivel de satisfacción de los integrantes de la expedición ha sido muy alto, pues comprobaron como los contactos se materializaron y vieron gran interés en la recepción de la información que ellos ofrecían, además de la demanda de muestras de los productos alcarreños, para en un futuro, poder establecer líneas de trabajo.

La visita a estos países es de gran importancia, pues hay que tener en cuenta que, estos países, tanto Dubai como Qatar y Abu Dhabi, representan la puerta a otros estados cercanos.

Las reuniones con la Oficina Comercial y con los Embajadores de España en la zona, han abierto puertas, pues han sido una buena carta de presentación para las empresas de la región, además de una buena base para futuros contactos y el afianzamiento de los con-

tactos logrados en el transcurso de esta misión comercial. Contactos que, en muchos casos, ha fructificado, habiéndose ya, formalizado pedidos y estableciéndose líneas de negocio entre ambos países.

CEOE-CEPYME

Guadalajara, presente en esta expedición, expresó a los Embajadores, así como a los responsables de la Oficina Comercial, su satisfacción y agradecimiento por el trabajo realizado, para poder realizar las reuniones y conseguir así los contactos empresariales

LA PALABRA

Las misiones comerciales y visitas a ferias internacionales con un recurso más con el que cuentan las empresas de la provincia de Guadalajara para buscar otros nichos de mercado y potenciales clientes en el exterior



Parte de la expedición castellano-manchega en una de las reuniones mantenidas./ Economía de Guadalajara



Se tuvieron encuentros con los agregados comerciales de los diferentes países visitados./ Economía de Guadalajara



Una de las reuniones fue con el Embajador de España en Qatar./ Economía de Guadalajara



Alimentación a precios de mayorista

ESPECIALIDADES
lazamedi

Francisco Medina y Mendoza, parcela 28B - Naves 11, 12 y 14
Polígono Industrial Nº2, 19171 Cabanillas del Campo (Guadalajara)
teléfono: 949 20 87 35 - www.lazamedi.com

