

Los empresarios de la provincia aprenden como vender fuera

La jornada ha estado organizada por CEOE-CEPYME Guadalajara en colaboración con la Diputación Provincial, el IPEX y La Caixa

M.S.M./Guadalajara

La semana pasada tuvo lugar una nueva jornada de comercio exterior organizada por el departamento de Comercio Exterior de CEOE-CEPYME Guadalajara, junto con el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX) y la colaboración de la Diputación Provincial de Guadalajara, en virtud al convenio de colaboración firmado entre ambas instituciones y por el cual acuden y apoyan todos los actos que la patronal alcarreña celebra, mostrando así su apoyo al empresariado de la provincia, pues la unión de estas dos instituciones anima a los empresarios a seguir trabajando por el desarrollo de la provincia de Guadalajara.

En esta ocasión ha sido bajo el epígrafe "Vender fuera: ¿oportunidad, conveniencia o necesidad?,

donde los empresarios y emprendedores de la provincia de Guadalajara pudieron ver cual es el escenario por el que se están moviendo las empresas alcarreñas fuera de nuestras fronteras, así como se pudo ver la balanza comercial de Guadalajara y de Castilla-La Mancha.

El ponente, Miguel Cayuela, director de Comercio Exterior de La Caixa, territorial de Castilla y León y Castilla-La Mancha, continuó su exposición mostrando cuáles son los mercados de la Unión Europea con los que compiten las empresas y los productos de la provincia de Guadalajara, centrándose, especialmente, en aquellos sectores más susceptibles de negocio para las empresas alcarreñas.

Como dar el paso para realizar la

primera venta en un mercado extranjero y como hacerla sin riesgos fue otro de los temas tratados por el ponente y que mantuvo la atención de los más de 60 asistentes a la jornada que, en esta ocasión se celebró en el Centro de Empresas de Guadalajara. Además de esto Cayuela mostró unas soluciones fáciles, innovadoras e inmediatas para la cadena comercial, de suministro y financiera de las empresas. Todo generó preguntas entre los asistentes que el ponente ha respondido en el turno del coloquio, todo, para dejar claras las dudas de los empresarios y emprendedores de la provincia de Guadalajara para que vean que exportar al exterior es un negocio seguro y una opción muy válida para superar la crisis y salir reforzados de la misma.

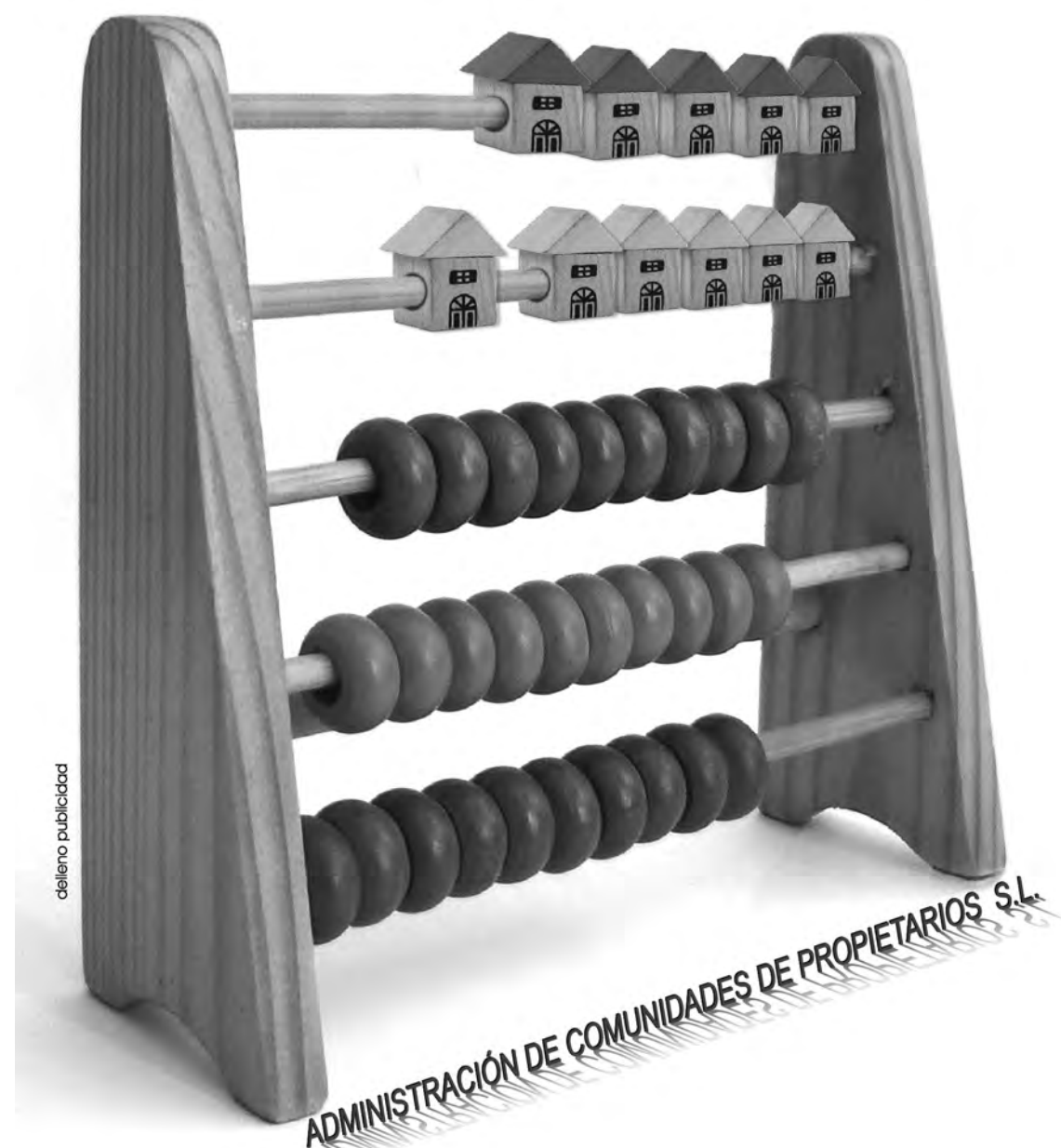
El mercado chino, una oportunidad para los alcarreños

En la reunión estuvo el consejero Económico y comercial de la Embajada de China en España

E. de G./Guadalajara

Recientemente ha tenido lugar una nueva jornada de comercio exterior organizada por el departamento de Comercio Exterior de CEOE-CEPYME Guadalajara, junto con el IPEX y la colaboración de la Diputación Provincial de Guadalajara. En esta ocasión ha sido el mercado chino el que centró la ponencia haciendo ver a los cerca de 15 empresarios presentes las oportunidades que hay en este país, sobre todo en lo que se refiere a los productos agroalimentarios. En esta ocasión se contó con la presencia de Yan Hui, consejero Económico y Comercial de la Embajada de China en España, quien mostró a los empresarios

presentes la actual situación económica del país, así como las oportunidades económicas que se están dando ahora para los productos españoles. Hay que recordar que China es un mercado muy interesante, más que en años anteriores, y se presupone que será uno de los países que primero salga, por lo que invertir en este país es apostar sobre seguro. Por su parte, Manuel Herranz, miembro del Consorcio de Exportadores de Castilla-La Mancha (CECAMA), explicó como ellos trabajan con este país desde 2003, donde el principal producto que exportan de la región es el aceite de oliva, además de vinagre, aceitunas y cava de otras regiones.



delieno publicidad

ACOPRO

WWW.ACOPRO.ES

949 213 240