

# Guadalajara vende sus productos al exterior

La excesiva concentración geográfica sigue siendo la principal característica de las exportaciones de la provincia de Guadalajara.

Eva Podereux / Guadalajara

Como ya es conocido, nuestros principales compradores están concentrados en pocos países de la zona euro: casi el 60% de nuestras ventas en el exterior de Marzo 10 a febrero 11 se concentran en Portugal (28%), Francia (14%), Italia (10%) y Alemania (6%).

El criterio de proximidad geográfica y ser país miembro de la U.E. es crucial a la hora de elegir nuestros principales compradores. Por este motivo, las entregas intracomunitarias están desarrolladas en nuestra región. La tasa de crecimiento de las exportaciones a estos países es prácticamente nula o negativa (a excepción

del caso de Italia cuyas compras han aumentado un 108,09% en el periodo de referencia por un aumento puntual del epígrafe 84 en el mes de febrero).

En las siguientes posiciones destaca un grupo de países compradores con un peso poco significativo (en torno a un 3-4% cada uno) pero con una tasa de crecimiento en el volumen de compras muy significativo (por encima del 40%). Nos referimos al caso de países emergentes como China, Polonia y Marruecos. Por su elevada tasa de crecimiento, estos países presentan oportunidades de negocio para las empresas de Guadalajara.

China compra, principalmente, plásticos y sus manufacturas (epígr. 39) y pinturas y barnices (epígr. 32) en Guadalajara.

Polonia importa aparatos mecánicos en Guadalajara (epígr. 84), así como maquinaria y material eléctrico (epígr. 85) y vidrio y sus manufacturas (epígr. 70).

Bélgica, Finlandia, Suecia son países compradores con tasas de crecimiento muy significativas y que, a pesar de la coyuntura económica, siguen presentando oportunidades de crecimiento.

Bélgica es comprador de vehículos (epígr. 87), vidrio y sus manufacturas (epígr. 70) y maquinaria y material

eléctrico (epígr. 85)

Finlandia compra maquinaria y material eléctrico (epígr. 85) y calderas, máquinas y aparatos mecánicos en Guadalajara (epígr. 84).

Por último, Suecia compra maquinaria y material eléctrico (epígr. 85).

El caso de Reino Unido y Estados Unidos son países que están dentro de los 7 primeros destinos de las exportaciones de Castilla La Mancha, pero sin embargo ocupan puestos menos significativos en Guadalajara. El motivo es que estos destinos son prioritarios para sectores muy desarrollados en nuestra Comunidad Autónoma (vitivinícola, calzado, lácteos, etc.) y que

Posición	País	Peso (miles de kg)	Valor (miles de euros)	Operación	% Peso
1	Portugal	13.097,30	22.846,90	3.563	28%
2	Francia	13.068,80	11.300,30	1.155	14%
3	Italia	7.228,20	8.264	185	10%
4	Alemania	1.544,70	5.075,50	349	6%
5	China	932,7	2.915,20	75	4%
6	Polonia	1.474,90	2.562,90	41	3%
7	Bélgica	449,7	2.423,80	612	3%
8	Marruecos	1.511,50	2.340,20	105	3%
9	Finlandia	806,4	2.221,30	17	3%
10	Suecia	1.165,50	1.566,50	26	2%
11	Reino Unido	1.969,70	1.373,50	91	2%
14	EEUU	85,6	562	42	1%
n7a	Otros	12.135,50	17.715,50	1.742	22%
	Total	55.470,50	81.167,60	8.003	100%

Exportaciones de Guadalajara de marzo de 2010 a febrero de 2011.

Principales capítulos exportados por Guadalajara	Portugal	Francia	Italia	Alemania
Cap.04. Leche, productos lácteos, huevos de ave, miel...	X	X	X	
Cap.25. Sal azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos.			X	
Cap.82. Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa de metal común.	X			
Cap.84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y partes de estos.	X			X
Cap.85. Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de sonido e imagen...	X	X	X	X
Cap.87. Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres.		X		X
Cap.70. Vidrio y manufacturas	X	X	X	X

Principales productos (agrupados por capítulos) que Guadalajara ha exportado a estos países entre marzo de 2010 y febrero de 2011.

no lo están tanto en Guadalajara.

A modo de conclusión, nuestra región tiene una larga tradición exportadora a Francia, Portugal, Alemania e Italia. Sin embargo, existen otros países que no son tan próximos y que ofrecen oportunidades de crecimiento a las empresas de Guadalajara.

Con el objetivo de fortalecer la presencia internacional de las empresas de nuestra región, CECAM tiene un plan de misiones comerciales y visitas a ferias para este año 2011. Estas acciones son muy reco-

mendables para las empresas con que busquen socios, proveedores o clientes en el extranjero, independientemente de su experiencia exportadora y tamaño de la misma.

Todas las acciones están apoyadas por subvenciones a las que pueden acogerse las empresas participantes.

Desde CEOE CEPYME Guadalajara, podemos orientarle qué acción es la idónea para internacionalizar la actividad de su empresa y proporcionarle la información adicional que precise.

# BREZO

Cocina y Baño

**Flexibilidad:** Alternativas. Posibilidades. Posibilidades para elegir. Elegir soluciones y combinaciones. **Buenas elecciones**

[www.brezococina.net](http://www.brezococina.net)

C. Ferial, 2 - Guadalajara | Tel./Fax: 949 21 80 31 - 949 25 37 84



Distribuidor oficial **SANTOS**