

Los empresarios alcarreños podrán ir a Bélgica y Holanda

Una voluntad de largo plazo, un buen producto y recursos financieros son las claves para entrar en estos mercados. Bélgica y Holanda son mercados muy atractivos, exigentes y maduros. El total de las exportaciones de C-LM no llegó a un 5% del total



Holanda es un gran destino de las exportaciones de la región. / Economía de Guadalajara

Eva Poudereux. / Guadalajara

Castilla-La Mancha exportó de enero a junio de este año 1.346 millones de euros. Como en periodos anteriores, la mayor parte correspondió a Ciudad Real (un 38%, 421,7 millones de euros), a continuación está Toledo con 302,6 seguida muy de cerca de Guadalajara con 298,1 millones. A continuación está Albacete con 240,4 y Cuenca con 75,1 millones.

Estas cifras son de media un 14% menos que el año pasado.

Guadalajara fue una de las provincias cuya disminución ha sido menos acusada, con un -9%.

Ya hemos comentado en otras ocasiones que las ventas en el exterior de la región están excesivamente concentradas entre Francia y Portugal, lo cual no es positivo. En el primer semestre, el peso fue de un 43%.

Diversificar mercados reduce riesgos y diluye el riesgo en situaciones económicas adversas. Las empresas que tienen una cartera de clientes diversificada en varios

países y continentes sufren menos en crisis como las actuales. América, Asia o África pueden ser mercados muy atractivos, dependiendo del producto del que se trate. Pero existen países en la U.E. en los que Castilla-La Mancha tiene mucho que hacer. Son países relativamente próximos, con una moneda única, las mercancías, los servicios y los capitales circulan sin restricciones. Todo son ventajas.

Bélgica y Holanda son mercados muy atractivos, exigentes y maduros donde a penas exportamos un 5% del total de la región: 35 millones a Países Bajos y 24,3 a Bélgica a nivel regional. En el caso de Guadalajara, las cifras fueron: 6,3 y 3,8 millones de euros, tan sólo un 3,4% del total exportado.

Holanda es un país de reducida dimensión y con una ubicación estratégica cuya economía ha estado siempre orientada al exterior; el puerto de Róterdam es el principal punto de intercambio de mercancías entre Europa y el resto del mundo.

Los sectores más significativos en las exportaciones castellano-manchegas a los Países Bajos fueron los siguientes: preparaciones de hortalizas y frutas 5,6 millones de euros, bebidas alcohólicas y vinagre (5,5) y 4,1 calzado. Estos tres sectores explican el 43% del total.

Sectores más activos

En el caso de Guadalajara, los sectores más activos fueron los siguientes: 1,7 millones de manufacturas de fundición, 1,4 de máquinas y aparatos eléctricos.

Bélgica es la capital europea, sede de las principales instituciones de la UE y de la OTAN. Y cuenta también con el segundo puerto más importante de Europa, Amberes.

Los sectores que más exportaron a Bélgica fueron: bebidas alcohólicas y vinagre (3,4), hortalizas, plantas y tubérculos (3,2), máquinas y aparatos eléctricos (1,8) y 1,6 de calzado. Al igual que en el caso de Holanda, los sectores más importantes para Castilla-La Mancha no coinciden con lo que

más exportaron en Guadalajara; por este orden, máquinas y aparatos eléctricos, instrumentos y aparatos de óptica y muebles sumaron 2,1 millones de euros, un 56% del total exportado.

Por el lado de las importaciones, la región importó 156,5 millones de euros (un 8% del total) de estos dos países, dejando un saldo negativo en la balanza comercial de 97,2 millones.

En el caso de Guadalajara, las importaciones ascendieron a 83,1 millones. El saldo fue de -73 millones de euros.

Estas cifras demuestran que Castilla-La Mancha, y concretamente Guadalajara, tiene mucho que hacer en estos países, donde la clave para entrar son voluntad de largo plazo, un buen producto y recursos financieros.

CEOE-CEPYME Guadalajara, con el apoyo del IPEX, organiza una misión comercial a estos países la semana del 26 al 30 de octubre. Las empresas de la región que quieran ampliar su actividad exportadora tendrán la oportunidad de tener una agenda de entrevistas con empresas belgas y holandesas que estén interesadas en su actividad.

Recordamos que las misiones comerciales son una excelente forma de establecer un primer contacto con clientes potenciales en países extranjeros.

Ésta es una de las acciones comerciales previstas para esta segunda mitad de año. Para informarse sobre otras misiones comerciales, visitas feria y jornadas de comercio exterior, no duden en ponerse en contacto con CEOE CEPYME Guadalajara.

Contratación e información de las pólizas y acuerdos con:

CEOE
CEPYME
GUADALAJARA

SegurSalud
Especialistas en Salud

adeslas

Sanitas

Información

C/ Virgen de la Soledad, 3A 1º - Guadalajara
Telf.: 949 21 82 03 / Fax: 949 21 88 59
info@segursalud.com - www.segursalud.com

PHB
Seguros

AXA

reinventando / los seguros

Solicite auditoría sin compromiso

Información

C/ Francisco Medina y Mendoza, Parcela 10, local 3
19171 - Cabanillas del Campo
Telf.: 949 100 939 - phb@agencia.axa-seguros.es