

El Plan de Internacionalización 2006-2010 atiende todas las fases del proceso empresarial en el mercado exterior

2010, que está ejecutando el Instituto de Promoción Exterior y que contempla grandes líneas estratégicas para cuya ejecución se han presupuestado 41 millones de euros en este periodo.

Aprobado por el Consejo de Administración del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, en el que están representados las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de la Región, la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM) y la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (UCAMAN), además de la Consejería de Industria y Sociedad de la Información y la Consejería de Agricultura, el Plan atiende a las nuevas exigencias del mercado y a todas las fases del proceso de internacionalización, desde la iniciación a la consolidación, la implantación y la diversificación de mercados.

La primera línea de trabajo del Instituto, la promoción de la internacionalización, consiste en la puesta en marcha de programas de internacionalización para empresas entre los que resaltan los dirigidos a cooperativas, el sector servicios u otros que se vienen desarrollando como el de gestores de exportación a tiempo parcial.

El segundo campo de trabajo es la generación de imagen de Castilla-La Mancha en el exterior para lo que se ha elaborado un plan de comunicación e imagen.

En tercer lugar, la presencia exterior de Castilla-La Mancha se está estructurando poniendo a disposición de los exportadores una red propia de apoyo en el exterior.

El programa de Recursos Humanos del IPEX pretende dotar a la Región de una estructura propia de profesionales altamente cualificados, gracias a un programa integral de formación.

Otra línea de trabajo del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, es el estímulo de la captación de inversión extranjera en base a un plan integral que tiene en cuenta factores de atracción de Castilla-La Mancha y los potenciales inversores.



El IPEX facilita a los exportadores una red propia de apoyo en el exterior. En la imagen, calzados de una empresa regional.

China, un importante mercado para CLM

Las empresas de la Región muestran un interés creciente por los mercados exteriores, estando más interesadas sobre todo en los mercados más próximos, de hecho, precisa Javier Vega, más del 80% de las exportaciones están localizadas en la Unión Europea. Los lugares más habituales de exportación son, por orden de importancia, Portugal, Francia, Alemania, Italia e Inglaterra.

Bajo el punto de vista de Javier Vega, hay que buscar, sobre todo, mercados en los que las ventajas competitivas de nuestros productos y servicios sean defendibles y sostenibles a largo plazo: "El mundo está cambiando tan rápidamente que países como China, Rusia, India y Brasil (países BRIC) son mercados que ofrecen oportunidades", apunta, para matizar que esos mercados no son recomendables a cualquier empresa, aunque todas tienen que tener presente en su modelo de negocio lo

que está sucediendo en dichos países.

En este sentido, el IPEX ha puesto en marcha el "Observatorio de Mercados Exteriores. Observatorio China", una iniciativa cuyo principal objetivo es dar a conocer a empresas e instituciones de la Región qué está sucediendo en la economía China. Este Observatorio, de carácter bimensual, se envía por correo electrónico a todas las empresas exportadoras de Castilla-La Mancha, así como a otras empresas, instituciones, organiza-

Castilla-La Mancha ha elaborado un plan de comunicación e imagen para su promoción en el exterior. ➔

