

que si hacemos una comparativa, la tasa interanual de las exportaciones ha ido creciendo. En septiembre de 2012 era del 9,7%, experimentando una subida en septiembre de 2013 del 20,9%, con un volumen de exportación de 653,3 millones de euros.

Refiriéndome a las importaciones, Guadalajara sigue siendo la provincia con mayor dinamismo importador, con un fuerte incremento de su volumen respecto al año anterior de un 36,6% y un volumen de importación de 1.923,3 millones de euros. Además, añadir que Guadalajara, en el total regional, importa el 46%. Según estos datos, para el 2014, las perspectivas para la provincia de Guadalajara, tanto en exportación como en importación, son muy positivas por su dinamismo empresarial.

P: Podría, desde su experiencia, compartir con nosotros algunas estrategias de éxito que puedan ser implementadas por las empresas castellano-manchegas, fomentando, de este modo, el crecimiento



Imagen de la última reunión del consejo, que tuvo lugar en Guadalajara. / M.S.M.

de compañías exportadoras de la provincia de Guadalajara.

R: Sin duda, lo primero que debe preguntarse una empresa que quiera internacionalizarse es: ¿cuál es mi propuesta de valor? ¿Qué aporta mi producto al mercado? Esto quiere decir, que cuando salgamos al exterior, tendremos que competir con empresas de todos los países que

pugnan por hacerse con una parte de ese mercado.

Una empresa que quiera empezar a exportar con éxito, debe analizar, objetivamente, qué ofrece su producto o servicio en relación a la demanda de su cliente y la oferta de su competencia. Esto es lo que llamamos la "propuesta valor".

Posteriormente hay que definir "qué es lo que se quiere conse-

guir y cómo se va a conseguir". Resulta imprescindible que la prioridad, antes de viajar, sea analizar todos los recursos informativos existentes en origen. Debemos de estudiar los mercados más interesantes. Para las empresas que quieran iniciarse en la exportación, éstos suelen ser los mercados en crecimiento. Identificar éstos y otros elementos, es importante para que cualquier empresa tenga éxito en su proceso de internacionalización.

P: ¿Qué papel juegan las organizaciones empresariales en el proceso exportador de las empresas de la región?

R: Las organizaciones empresariales juegan un papel muy importante en la internacionalización de las empresas. CECAM y sus organizaciones empresariales llevan más de quince años colaborando y coordinando las actividades de comercio exterior, realizando estudios de mercado, misiones comerciales, así como formando a las empresas en materia de comercio exterior. También con la realización de jornadas informativas sobre

mercados internacionales, contacto con las oficinas comerciales en el exterior, etc.

CECAM coordina estas y otras muchas actividades y procede a una reflexión adicional sobre el análisis geográfico de las acciones a llevar a cabo. CECAM trabaja y coordina todas las acciones llevadas a cabo con el IPEX y el ICEX en el apartado a la promoción comercial exterior.

Con carácter general, CECAM y sus organizaciones empresariales, debe continuar impulsando, más allá de la mera exportación, la internacionalización de las empresas, especialmente de las PYMES, lo que requiere reforzar todas las acciones que promueven las exportaciones, inversiones y la cooperación empresarial.

Como venimos señalando, las organizaciones empresariales juegan un papel de interlocución, no solo en el diseño y definición de la política comercial sectorial, sino en el conjunto de actividades de carácter horizontal del IPEX, particularmente en el caso de los foros y encuentros empresariales.

Condiciones especiales para asociados a CEOE CEPYME Guadalajara.

En Adeslas SegurCaixa sabemos que cada empresa tiene sus propias necesidades, por lo que te ofrecemos una **extensa gama de seguros de salud**. Así solo tienes que elegir la modalidad de cobertura que más se adapta a la tuya para empezar a disfrutar del mayor cuadro médico del país: más de 40.000 profesionales, 1.100 centros de atención médica asistencial y más de 300 clínicas concertadas, además de 130 Clínicas Dentales Adeslas a tu disposición. Con interesantes ventajas fiscales y laborales.

AdeslasPYMES + DENTAL ACTIVA Sin copagos

**CEOE
CEPYME
GUADALAJARA**

SegurSalud
en salud, tu vida, tu seguro

Av. Buendía, 11. Oficina, 21. 19005 Guadalajara.
Persona de contacto: Sara García Pérez
949 21 82 03 - asesora@segursalud.com

Para más información o contratación:

Adeslas Guadalajara
Juan Diges Antón, 21