

Las exportaciones crecieron en Albacete y la región, por encima de la media nacional

A pesar de la crisis, Castilla-La Mancha consiguió los mejores resultados en 15 años

Exportaciones, en 2010 respecto a 2009

Comunidad autónoma	% 10/09
Sin determinar	61,40%
Asturias	36,10%
Navarra	35,90%
Andalucía	28,90%
Canarias	27,80%
Cantabria	24,70%
Albacete	24,10%
Aragón	23,00%
País Vasco	20,10%
Cataluña	18,10%
Castilla-La Mancha	17,60%
Murcia	14,80%
Comunidad Valenciana	13,50%
Castilla y León	12,40%
La Rioja	10,30%
Galicia	10,20%
Madrid	8,90%
Extremadura	7,60%
Baleares	-31,80%
Ceuta	-42,90%
Melilla	-47,30%
España	17,40%

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio

En 2010, las exportaciones de Castilla-La Mancha aumentaron un 17,6% respecto a 2009, por encima de lo que se incrementaron en el conjunto de España, un 17,4%, según los datos publicados por la Secretaría de Estado de Comercio. En total, Castilla-La Mancha realizó exportaciones por un importe de 3.407 millones de euros.

“En un contexto de crisis económica, Castilla-La Mancha ha conseguido sus mejores resultados en exportaciones de los últimos 15 años, y se están convirtiendo en el motor de la recuperación económica”, manifestó la vicepresidenta del Gobierno regional y consejera de Economía y Hacienda, **María Luisa Araújo**. “Este dato refleja, una vez más, que las medidas que aplicamos desde el Gobierno de Castilla-La



María Luisa Araújo.

Mancha están siendo eficaces y ayudando al tejido empresarial de al comunidad”, añadió.

Todas las provincias de Castilla-La Mancha experimentaron un crecimiento en sus exportaciones. Albacete lo hizo por encima de la media regional y, por tanto, nacional, con un 24,1% respecto a 2009.

“Gracias al trabajo de fomento de las exportaciones que entre todos estamos realizando los datos de las exportaciones en nues-

tra región son muy satisfactorios; las empresas han perdido el miedo a comercializar sus productos en el extranjero, porque hoy no hay fronteras”, afirmó la vicepresidenta.

En este sentido, señaló que “el Gobierno del presidente **José María Barreda** ha hecho especial hincapié en ayudar a las empresas a internacionalizarse, a cambiar su mentalidad, a confiar en las posibilidades y a aportar por un nuevo modelo productivo”.

Globalcaja, premio “Empresa” de la revista Mundo Empresarial

Destaca que la mayor dimensión de la entidad redundará de forma decisiva en el progreso y avance socioeconómicos de las zonas de actuación

de sus empleados; y, fieles a los principios inspiradores del cooperativismo, pretenden dar respuesta a las exigencias de un entorno cada vez más competitivo, exigente y unitario”.

Asimismo, la publicación destaca que “la nueva dimensión de Globalcaja permitirá ampliar los campos de actuación y acceder a proyectos y servicios de escala superior, dada la mayor dimensión que se deriva de la integración. Esta mayor dimensión redundará de

forma decisiva en el progreso y avances socioeconómicos de las zonas de actuación”.

Por último, subraya que “con esta fusión entre iguales, se garantiza la permanencia, fortalecimiento y perdurabilidad de una Caja de referencia en Castilla-La Mancha, con dimensión suficiente para abordar su vocación nacional e internacional, con suficiente capacidad y solvencia financiera para afrontar con éxito los retos y oportuni-

des de futuro, así como las nuevas exigencias y creciente competitividad del mercado financiero”.

Mayo de 2011

Globalcaja, presidida por el presidente de Caja Rural de Ciudad Real, **Luis Díaz Zarco**; y vicepresidada por los presidentes de Caja Rural de Albacete, **Higinio Olivares**; y de Cuenca, **Carlos de la Sierra**, prevé comenzar a funcionar en el mayo de este año.



Luis Díaz Zarco, Higinio Olivares y Carlos de la Sierra.

Globalcaja, la entidad resultante de la fusión de las **Cajas Rurales de Albacete, Ciudad Real y Cuenca**, recibió el premio “Empresa” de la revista **Mundo Empresarial**.

La edición resalta que “las Cajas Rurales de Albacete, Ciudad Real y Cuenca,

al formalizar su proyecto de fusión en Globalcaja, tienen como objetivo ofrecer el mejor servicio a sus socios y clientes actuales y futuros; se anticipan a las necesidades futuras de las zonas rurales y urbanas en las que tienen implantación; garantizan los intereses legítimos