

TEMA DEL DÍA

## Comercio exterior

LOS EXPERTOS CONSIDERAN QUE ESTA ES UNA ALTERNATIVA ADECUADA PARA SUPERAR LA CRISIS

# Las pymes de Castellón unen esfuerzos para salir a exportar

Un total de 35 empresas de la provincia ya se han agrupado en una solución considerada como eficaz

Cinco firmas agroalimentarias han llevado aceite, agua, sal, vino y embutidos al mercado austriaco

**KAREN MOCTEZUMA**  
kmoctezuma@epmediterraneo.com  
CASTELLÓN

La máxima de que la unión hace la fuerza se ha convertido, según los expertos, en la estrategia más acertada para que las pequeñas y medianas empresas de Castellón se abran paso en mercados internacionales.

Esta fórmula, novedosa en medio de la cultura individualista que prima en la provincia, ya está siendo aplicada por 35 empresas pertenecientes a distintos sectores productivos y cuenta con un paquete de ayudas para la exportación que proporcionan las administraciones española y la autonómica, inexistentes para el mercado nacional.

El matiz de que esta iniciativa sea una opción viable que da cabida a todo tipo de productos ha sido la *tabla de salvación* para empresas monoproduccionales tradicionales de Castellón que buscan lanzarse al terreno internacional. Un ejemplo es el de artesanales como el aceite de oliva, vino, embutidos, sal y agua, representados en la provincia por las empresas Segorbe Nostrum, Mayo García, Jamones Pesón, Sal Alta y Aguas de Benassal. Cinco firmas unidas bajo un contrato de cooperación y que ya han salido de la "saturación" del mercado nacional hacia Austria, donde son vendidas como *gourmet*.

**ESTRATEGIA** // Según explica a *Mediterráneo* el gerente de la Cooperativa San Isidro de Segorbe, Rafael Juan-Pacareu, esta "estrategia" de que empresas monoproduccionales castellanenses se unan responde a una "necesidad" de ampliar el horizonte empresarial. "Y funciona", dice.

"Los grandes -revela Juan-Pacareu- no negocian con los pequeños. Buscan empresas que tengan varios productos y obtener así un servicio global".

En este sentido, comenta que la necesidad de mantenerse en el mercado les llevó a los programas de asesoramiento de la



► Los empresarios de Castellón, durante su encuentro en Austria con proveedores de la zona.

## La Cámara dice que agruparse da más fuerza para negociar a nivel internacional

► **Oportunidad.** Así describe el jefe de Promoción Exterior de la Cámara de Comercio, Joaquín Andrés, la estrategia de que las pequeñas empresas se complementen para salir al exterior. Esta práctica no es una novedad pero es, según Andrés, una "ayuda adecuada para capear la crisis". El jefe de Promoción Exterior de la

Cámara asegura que las acciones en grupo dan "más fuerza" de negociación internacional y reducen los gastos a la hora de apostar por la internacionalización, a través del trabajo en grupo y la optimización de recursos. La experiencia en estas acciones apunta a que esta estrategia aviva el interés de las grandes mercantiles.

Cámara de Comercio de Castellón, donde estudiaron el país más adecuado al que dirigirse y elaboraron un plan estratégico.

Con esta ayuda participaron en un viaje de prospección para conocer el mercado in situ y "tener contacto con clientes locales interesados en el producto".

La Cámara de Comercio estableció una agenda para los proveedores, que según explica el gerente de la Cooperativa San Isidro de Segorbe, fue "una de las cosas que más facilitaron el trabajo", ya que esto llevó a una

"organización" y a superar el hecho inevitable de que "si vas en solitario" muchos de los empresarios "directamente no encuentran tiempo para atenderte". En esta ocasión, la crisis ha sido para estos empresarios sinónimo de oportunidad, y permitirá a los austriacos tener en sus mesas vino, embutido, agua, sal y aceite de oliva, productos gastronómicos de Castellón a partir de septiembre. ≡

MÁS INFORMACIÓN Y SUGERENCIAS  
www.elperiodicomediterraneo.com  
Contestador 807 117 725 - BUZON 5533

ORGANIZACIÓN

## Las entidades empresariales, por esta idea

**K. M.**  
CASTELLÓN

Es un buen momento para que las empresas salgan al mercado internacional solas o en conjunto. Así describe el secretario general de la Confederación de Empresarios de Castellón (CEC), Rafael Montero, esta etapa de "globalización" por el que atraviesa la economía provincial y nacional, dada la actual coyuntura económica. La unión es, según Montero, un "importante elemento" para las pequeñas y medianas empresas abierto como una "solución viable" para la crisis económica. Asimismo, el secretario general de la CEC considera que el éxito "no depende del tamaño de las mercantiles", sino de definir "correctamente" las estrategias de contacto y posicionamiento que se planteen en los mercados en el ámbito internacional.

**PRÁCTICA POSITIVA** // Por su parte, el secretario general de la Confederación de Pequeñas y Medianas Empresas de Castellón (Pymec), José Pascual Serrano, sostiene que esta práctica puede resultar "muy positiva" para las pymes.

Sin embargo, Serrano matiza que en Castellón el salir al exterior en grupo o *por libre* es una práctica habitual en la provincia, ya que históricamente las mercantiles ya tenían negociaciones con países del Este de Europa y Latinoamérica, que "se han convertido en nuestros principales receptores de productos".

Concluye que de lo que se trata es de "desmitificar" el terreno internacional. ≡

## +datos

### A LA BAJA EN EXPORTACIÓN

➔ La exportación de Castellón baja un 45% en el mes de abril. Sin embargo, y a pesar del retroceso, el saldo de la balanza comercial provincial aún es positiva, según los datos del Instituto de Comercio Exterior (Icex).

➔ Por sectores, la exportación de productos citrícolos bajó un 10,2%, mientras que el descenso de los fabricantes de muebles se ha cifrado en un 37,9%.

➔ Los países con los que ha habido más operaciones de exportación son históricamente Francia, Bélgica y Luxemburgo, que por su cercanía continúan posicionados como la primera opción de mercado de las firmas en el exterior.