

Seguimiento de resultados de las acciones y servicios de Asturex

BASADO EN LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS DE CALIDAD

Procedimiento

- Se envía cuestionario de seguimiento de satisfacción y resultados a todas las empresas una vez finalizada la acción de promoción, el servicio de asistencia técnica, o el programa en el que haya participado.
- Los Foros empresariales se hace una valoración diferenciada y un seguimiento posterior
- En todos los cuestionarios se pregunta por el cumplimiento de objetivos
- La escala de valoración a partir de 2018 es de 1 a 7 puntos -
- Si bien aquí se representa únicamente los resultados numéricos, se hace siempre un análisis cualitativo de las explicaciones y comentarios de las empresas. Revisando cuatrimestralmente todas las respuestas
- Para nuevos servicios o programas se evalúa la necesidad de creación de cuestionario propio de valoración

Acciones de Promoción

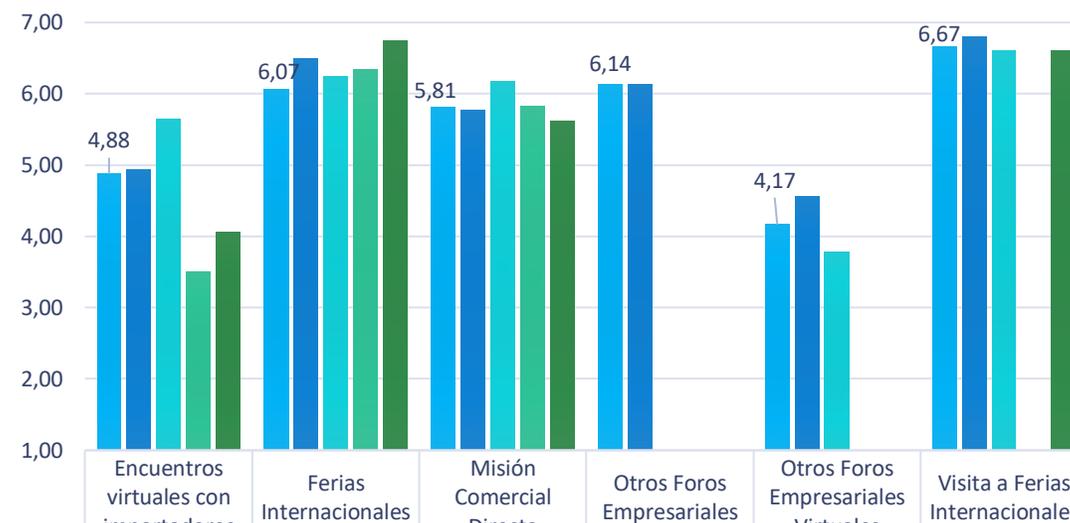
- Tras la participación en las diferentes acciones de promoción internacional, se pide a las empresas valorar los resultados obtenidos según 4 aspectos diferentes, en una escala de 1 a 7
- Incluimos en este apartado los encuentros virtuales con importadores, acciones incorporadas en 2020 a causa de la pandemia, ante la imposibilidad de realizar las acciones de promoción internacional programadas en el plan operativo. También se incluye en este análisis de Los 4º Encuentros de empresas Licitadoras Españolas que se organizaron por primera vez en Asturias.
- Los aspectos que analizamos son:
 - Cumplimiento de objetivos
 - Satisfacción con los contactos realizados, en el caso de las Encuentros virtuales se pregunta por el grado de satisfacción con el perfil del importador
 - Probabilidad de seguir trabajando con alguno de los contactos establecidos
 - Probabilidad de cerrar algún acuerdo de tipo comercial

Acciones de promoción internacional analizadas

Visita a Feria Première Vision París	Reunión Virtual B2B con "MARINSA"	Reunión Virtual B2B con la empresa EXPORTADORA PMT
Feria Salon Du Fromage	Reunión Virtual B2B con ROSMI S.A.S	Reunión Virtual B2B con la empresa peruana "CELEPSA"
Misión Comercial a Senegal	Reunión Virtual B2B con "Grupo Energía Bogotá"	Reunión Virtual B2B con la empresa peruana COSAPI S.A.
Misión Comercial a Costa de Marfil	Reunión virtual B2B con la cadena de supermercados brasileña "A. ANGELONI & CIA. LTDA"	Reunión Virtual B2B con la Empresa Peruana "VOLCAN COMPAÑÍA MINERA"
Misión Comercial a Colombia 2020	Reunión Virtual B2B con "Cementos ARGOS, S.A."	Reunión Virtual B2B con la empresa USIMINAS
Misión Comercial Marruecos 2020	Reunión Virtual B2B con la empresa peruana CATALINA HUANCA SOCIEDAD MINERA S.A.C	VI FORO DEL SECTOR TIC
Reunión Virtual B2B con D.L.M. (Delattre Levivier Maroc, SA)	Reunión virtual B2B con la cadena de hipermercados marroquí "MARJANE"	Evaluación 4º Encuentro de Empresas Licitadoras Españolas
Reunión Virtual B2B con el "Grupo ZAFFARI"	Reunión Virtual B2B con la empresa peruana HAUG S.A.	

Valoración Media - Resumen

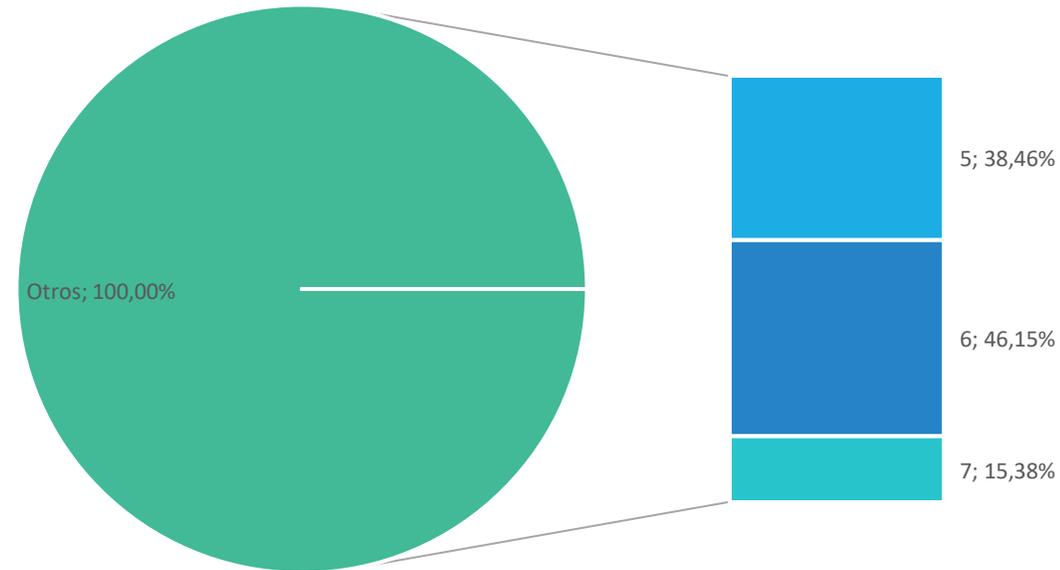
- Los resultados aquí expuestos están basados en 151 respuestas de 3 misiones comerciales directas, 2 visitas a ferias, una participación en una feria internacional, 15 agendas virtuales con importadores, el foro Internacional del sector Tic y el Encuentro de empresas licitadoras españolas,
- Se alcanza un 71% de respuestas.
- La primera columna refleja los valores de valoración media de todos los aspectos medidos.



	Encuentros virtuales con importadores	Ferias Internacionales	Misión Comercial Directa	Otros Foros Empresariales	Otros Foros Empresariales Virtuales	Visita a Ferias Internacionales
Promedio de Valor medio total	4,88	6,07	5,81	6,14	4,17	6,67
Promedio de Grado de cumplimiento de los objetivos previstos para la acción	4,94	6,50	5,77	6,14	4,56	6,80
Promedio de Grado de satisfacción con los contactos realizados	5,65	6,25	6,17		3,78	6,60
Promedio de Probabilidad de seguir trabajando con alguno de los contactos realizados en esta acción	3,50	6,33	5,83			
Promedio de Probabilidad de cerrar algún acuerdo de tipo comercial tras haber participado en esta actividad	4,06	6,75	5,62			6,60

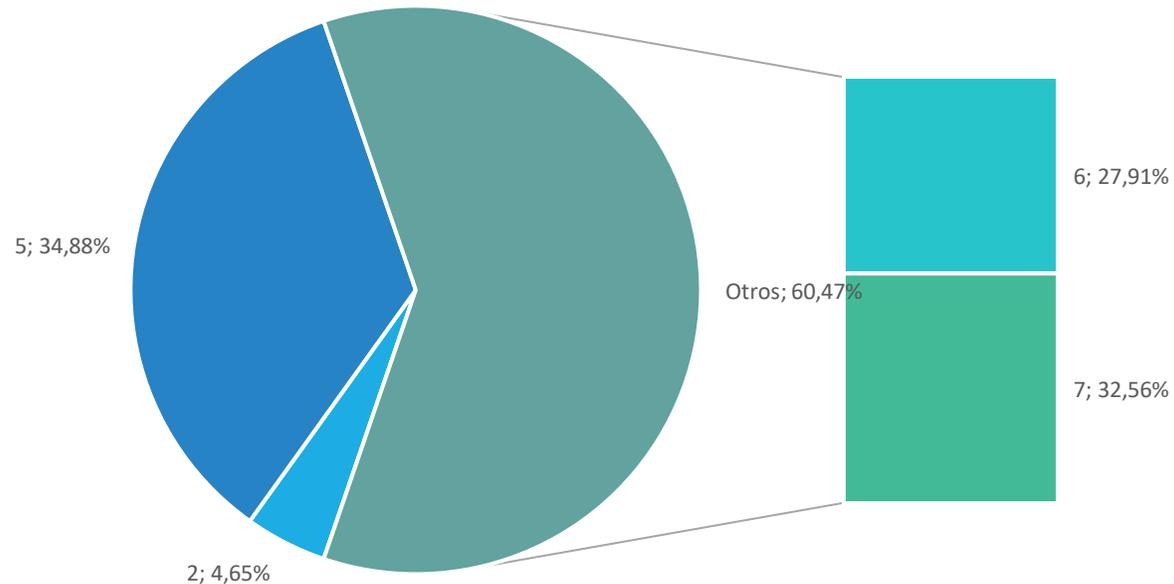
Se supera el valor objetivo de 5 sobre 7, excepto en los encuentros virtuales con importadores y otros foros empresariales virtuales. En esta categoría se analiza el VI Foro Internacional del sector TIC que fue el primer gran evento que se realizó en formato virtual.

Cumplimiento de objetivos:



Misiones comerciales directas: el 100% las empresas que participaron en las misiones comerciales directas, que se pudieron realizar en 2020, valoraron el cumplimiento de objetivos en 5 o más puntos

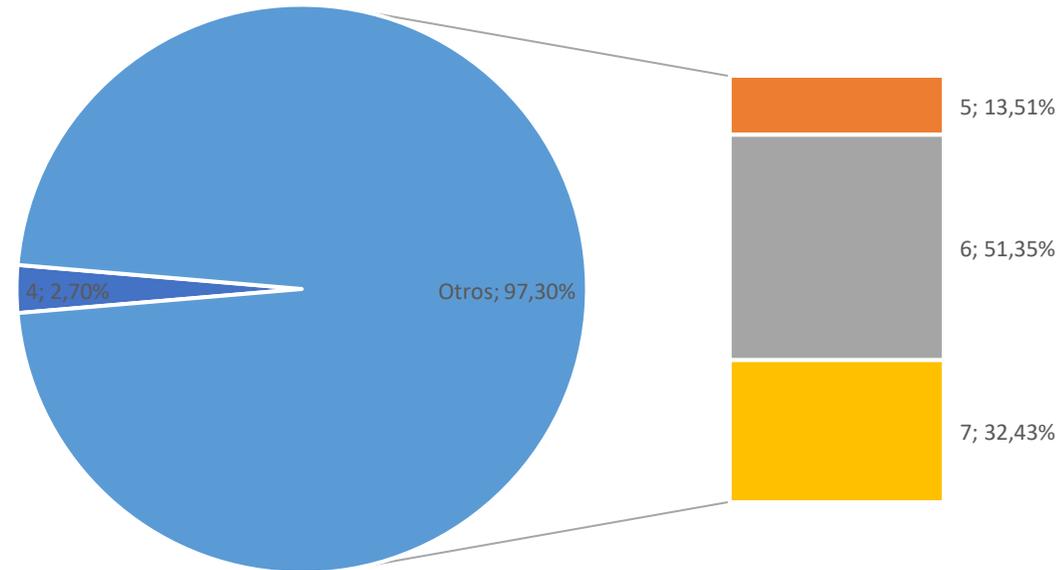
Cumplimiento de objetivos



Otros Foros empresariales virtuales- *VI Foro Internacional del sector TIC*

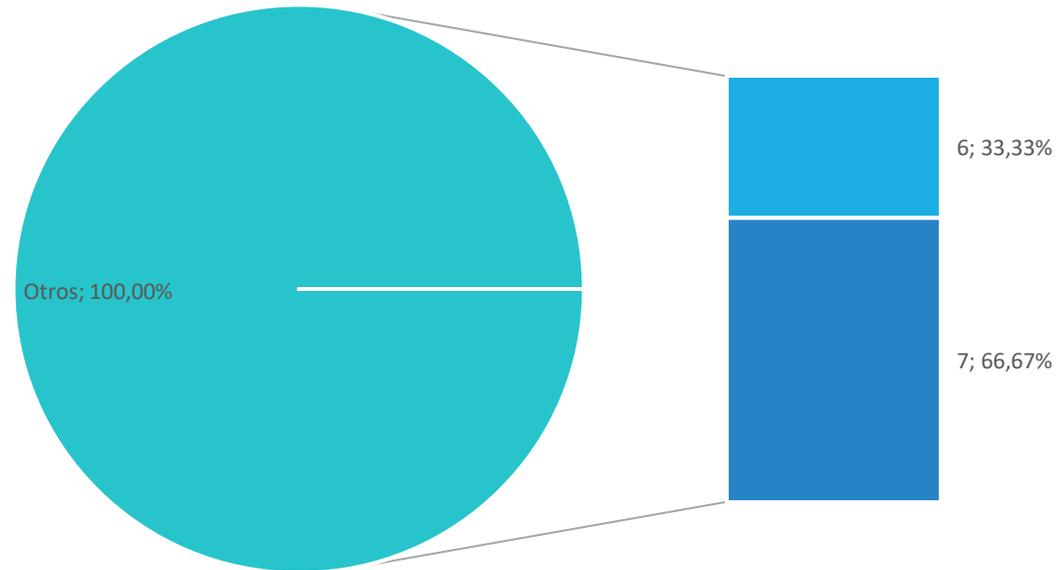
El 77,8% de las empresas valoraron el cumplimiento de objetivos en 5 o más puntos, por lo que si bien en valoración media no se alcanza el objetivo de 5 sobre 7 sí se supera el indicador de cumplimiento de objetivos que se había marcado en un 75%

Cumplimiento de objetivos



Otros Foros empresariales: 4º Encuentros Empresas Licitadoras de Española
El 97,30% de las empresas valora en 5 o más puntos el cumplimiento de objetivos:

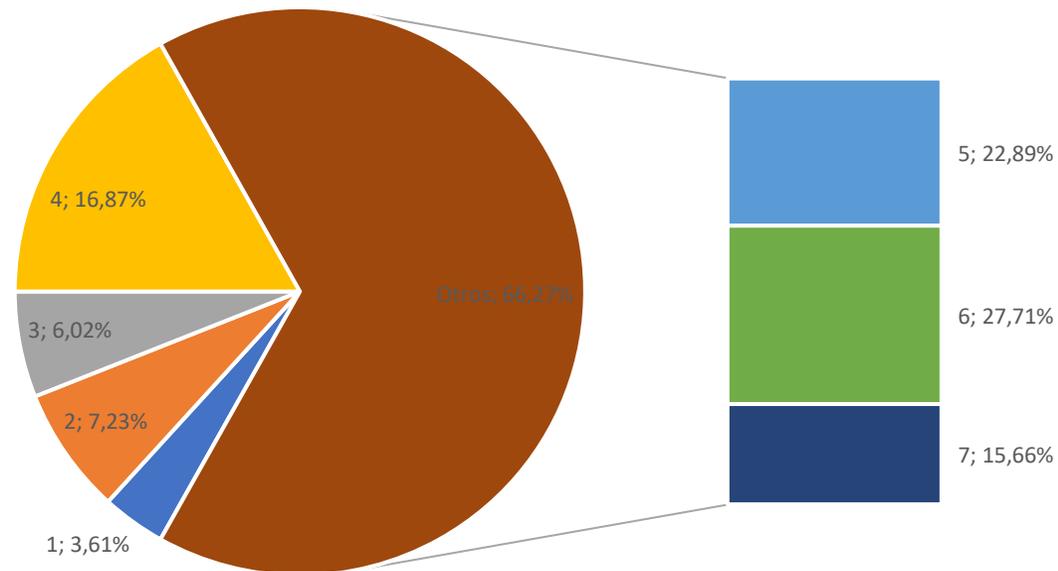
Cumplimiento de objetivos



Ferias internacionales y Visita a Ferias -*Visita a feria Première Vision París y Participación en el Salón Du Fromage*

El 100% de las empresas valora en 5 o más puntos el cumplimiento de objetivos:

Cumplimiento de objetivos



Encuentros virtuales con importadores, se realizaron 15 encuentros a lo largo de 2020 en los que las empresas asturianas tenían la oportunidad de reunirse con un importador con interés en sus productos.

No alcanzamos en este caso el objetivo genérico marcado para las acciones de promoción tradicionales(75%), si bien se entiende el dato en que el objetivo en este caso debería ser revisado.

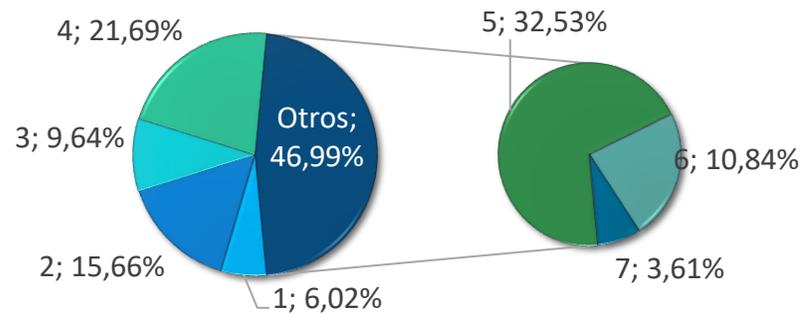
Probabilidad de cerrar algún acuerdo de tipo comercial

En global El 58,10% de las empresas valora la posibilidad de cerrar acuerdos comerciales con los contactos realizados durante al acción de promoción internacional en 5 o más puntos sobre 7.

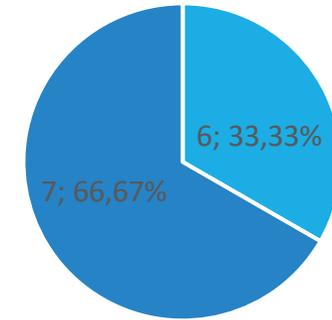
En el caso de Misiones comerciales y Ferias el porcentaje sube al 100%.

No se analiza este punto para el Foro TIC y los 4º Encuentros de empresas licitadoras españolas

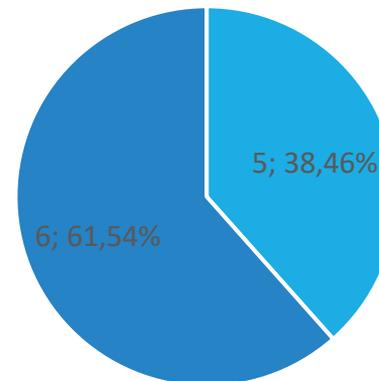
Encuentros virtuales con importadores



Ferias



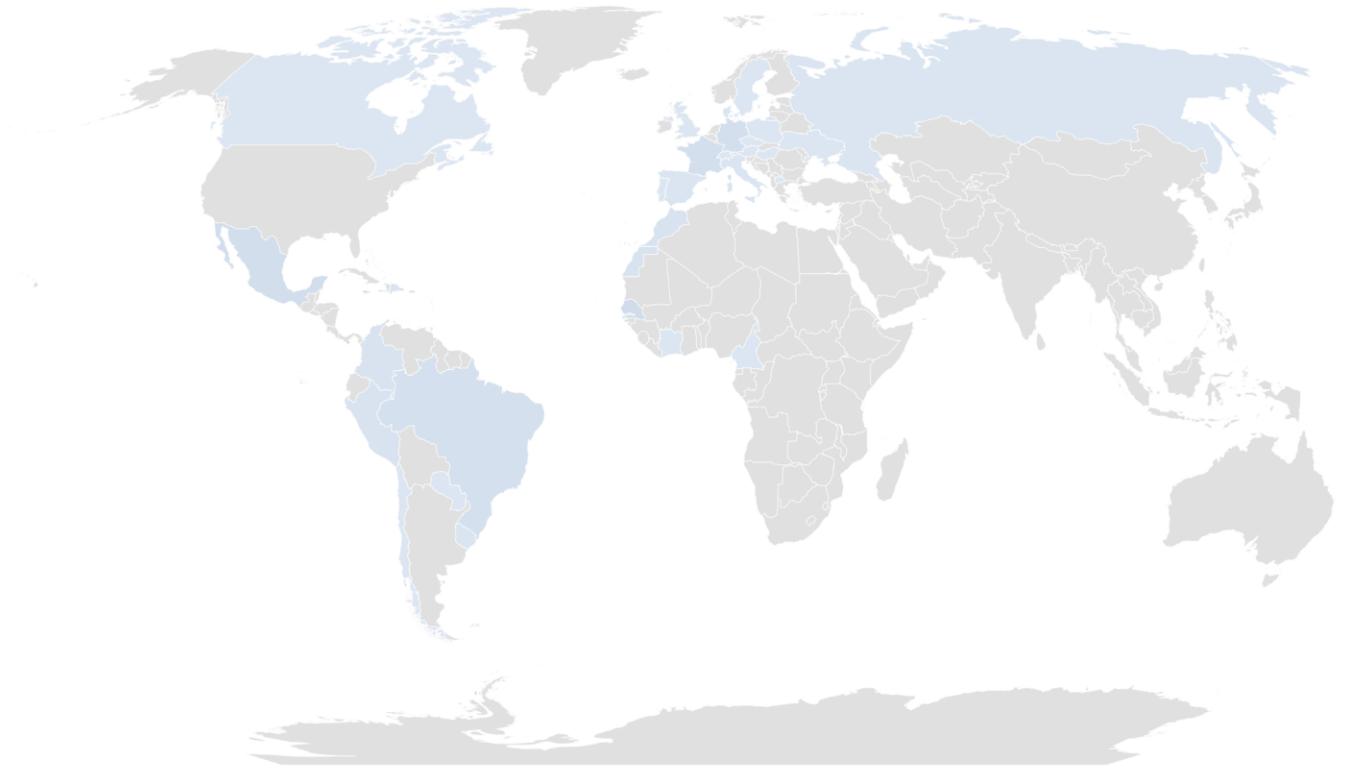
Misiones Comerciales directas



Asistencia Técnica

- Servicios de Consultoría en Destino de la Red Exterior
- Aproximación Virtual a Mercados
- Prospección de nuevos mercados empresas afectadas por el Brexit
- Servicios Jurídicos Internacionales en Origen
- Servicios Jurídicos Interenacionales en destino

Reparto gráfico de los contratos

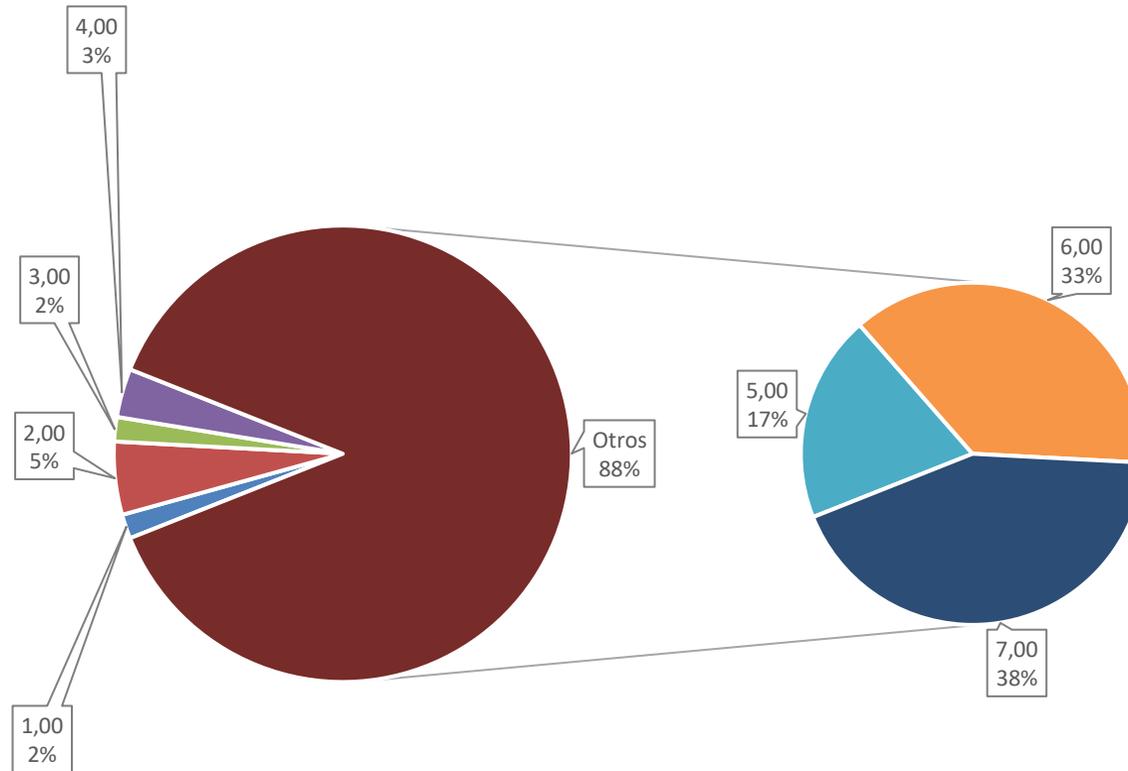


Asistencia Técnica Cumplimiento de Objetivos

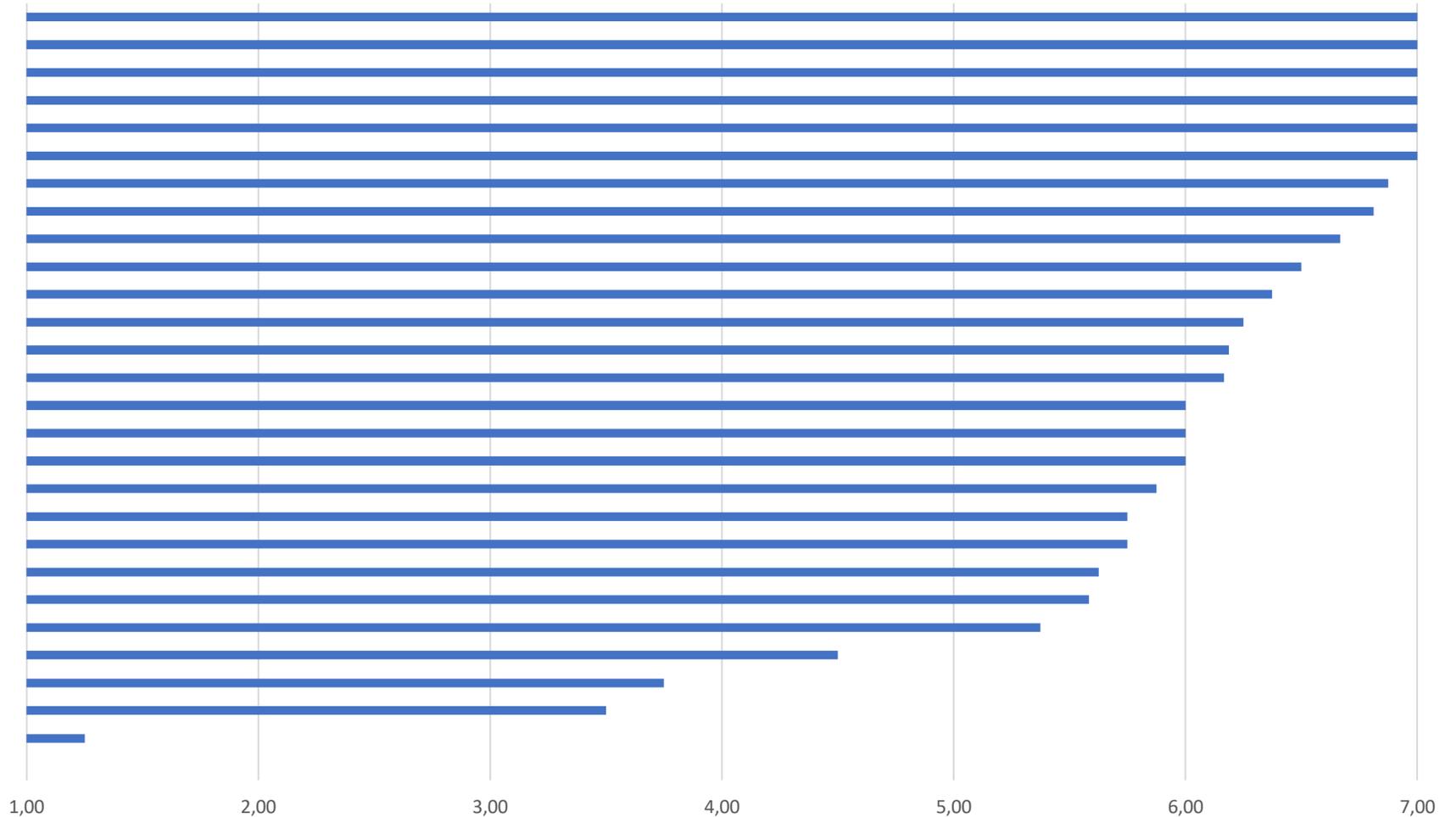
Basado en 59 respuestas, lo que supone el 88% de los contratos finalizados a 31 de diciembre de 2020

El 88% de las empresas valoran el cumplimiento de objetivos alcanzados con el servicio solicitado en 5 o más puntos sobre 7

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS



*Valores medios
obtenidos por
país/colaborador en los
aspectos: Grado de
satisfacción con el
trabajo desarrollado por
el consultor- Grado de
comunicación durante el
desarrollo del servicio -
Calidad de los informes
recibidos- cumplimiento
de objetivos*



En aquellos casos (3) en los que el trabajo no cumplió las expectativas de las empresas, se hace un seguimiento para conocer las causas y abrir en su caso no conformidades a los colaboradores o incluso proponer su baja en nuestros registros.

Programas de Apoyo a la exportación

Los datos están basados en 65 respuestas, un 56% del total de encuestas, si bien hay diferencias importantes en los porcentajes de respuesta de cada programas.

Se señala el porcentaje de respuesta al lado del nombre del programa

Se analizan en este apartado los programas:

Análisis del Potencial Exportador (APE) (63%)

Programa para emprendedores (100%)

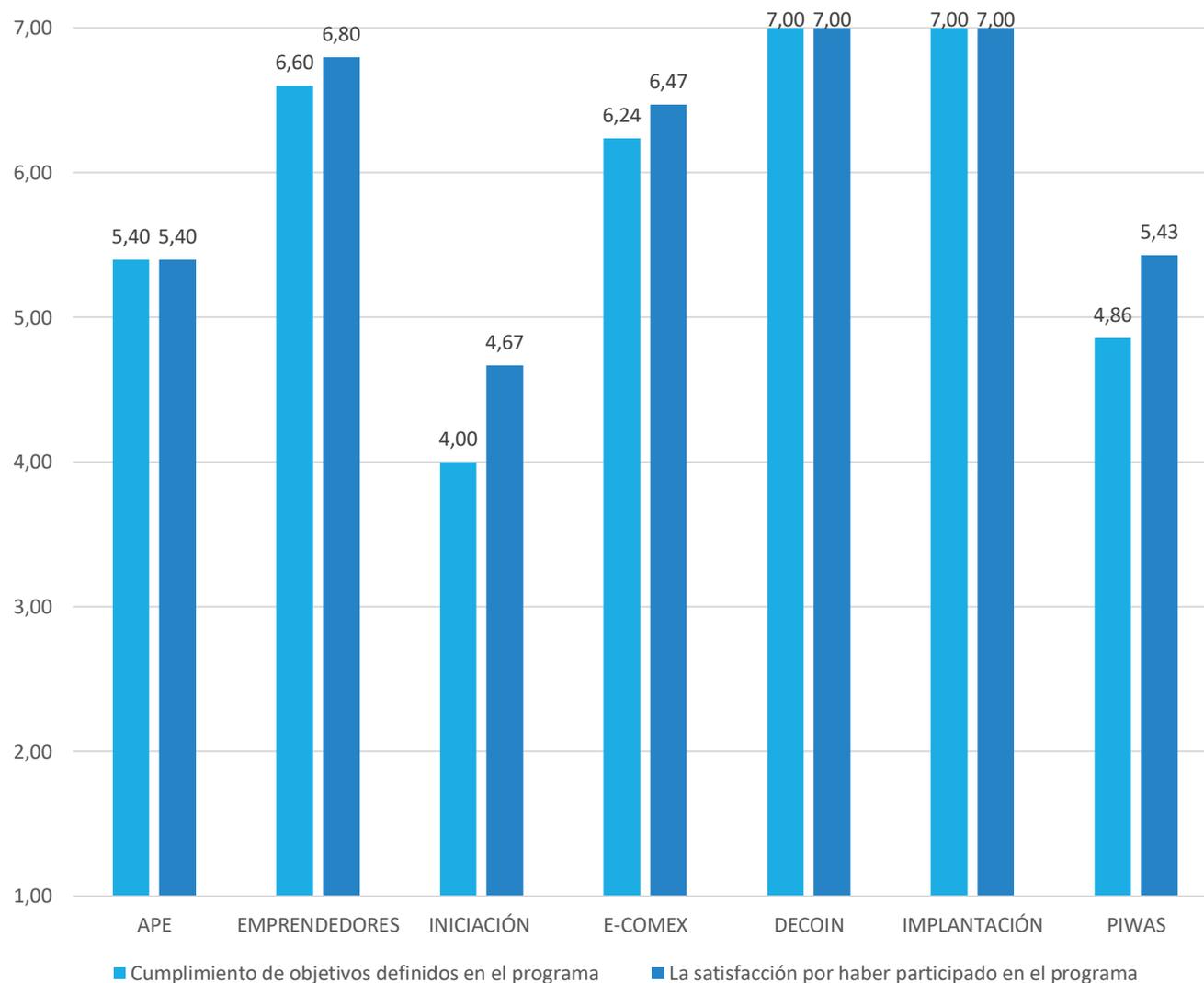
Programa de Inicio a la Exportación (22%)

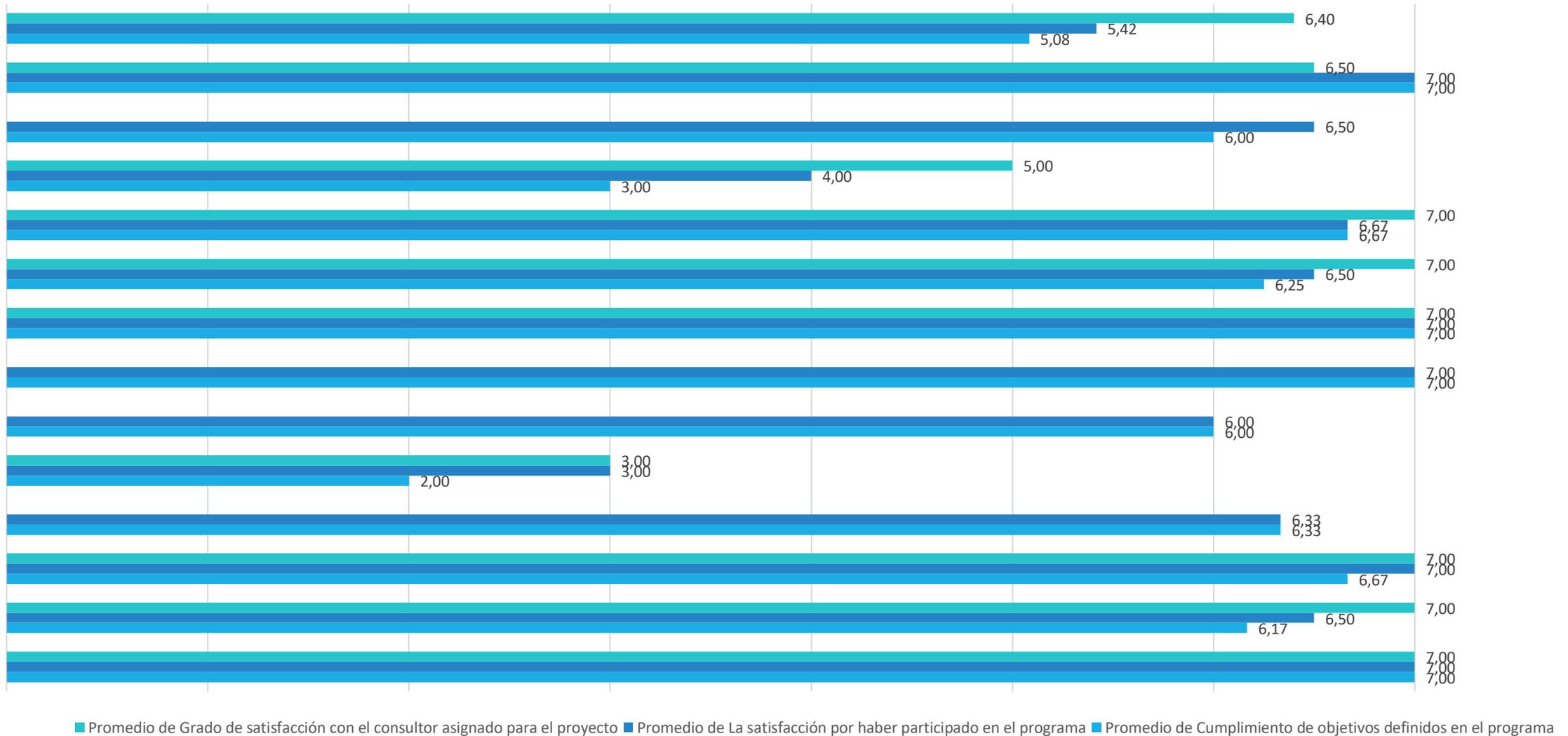
Desarrollo Comercial Internacional (DECOIN) (12%)

Programa E-comex (57%)

Programa de apoyo a la implantación (50%)

Programa de identificación temprana de Licitaciones (PIWAS) (100%)





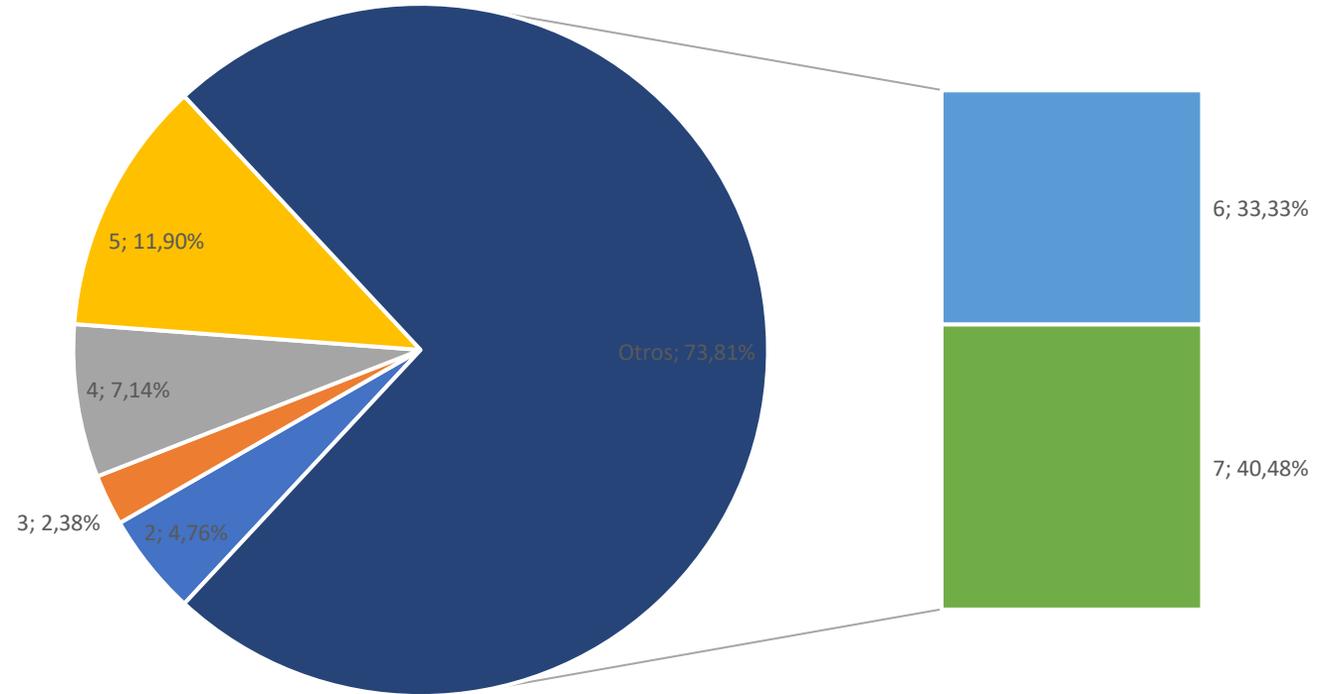
SE HACE TAMBIÉN UN SEGUIMIENTO DE RESULTADOS EN FUNCIÓN DEL CONSULTOR ASIGNADO AL PROGRAMA SEGÚN LOS TRES CRITERIOS

Programas apoyo a la exportación – cumplimiento de objetivos

El 85,71% de las repuestas de todos los programas valoran en 5 o más puntos el cumplimiento de objetivos.

En la siguiente gráfica se ven la valoración media obtenida en este indicado en cada programa

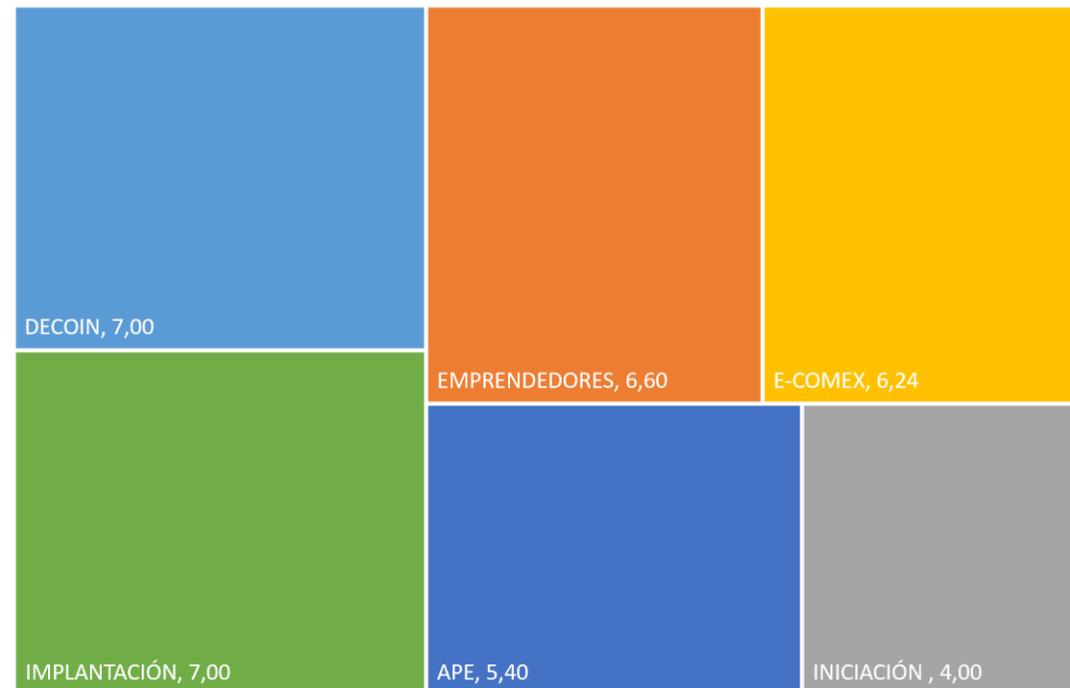
Cumplimiento de objetivos todos los programas



Programas

En la siguiente gráfica se ven la valoración media obtenida en este indicador de cumplimiento de objetivos en cada programa

Media de valoración de cumplimiento de objetivos por programas



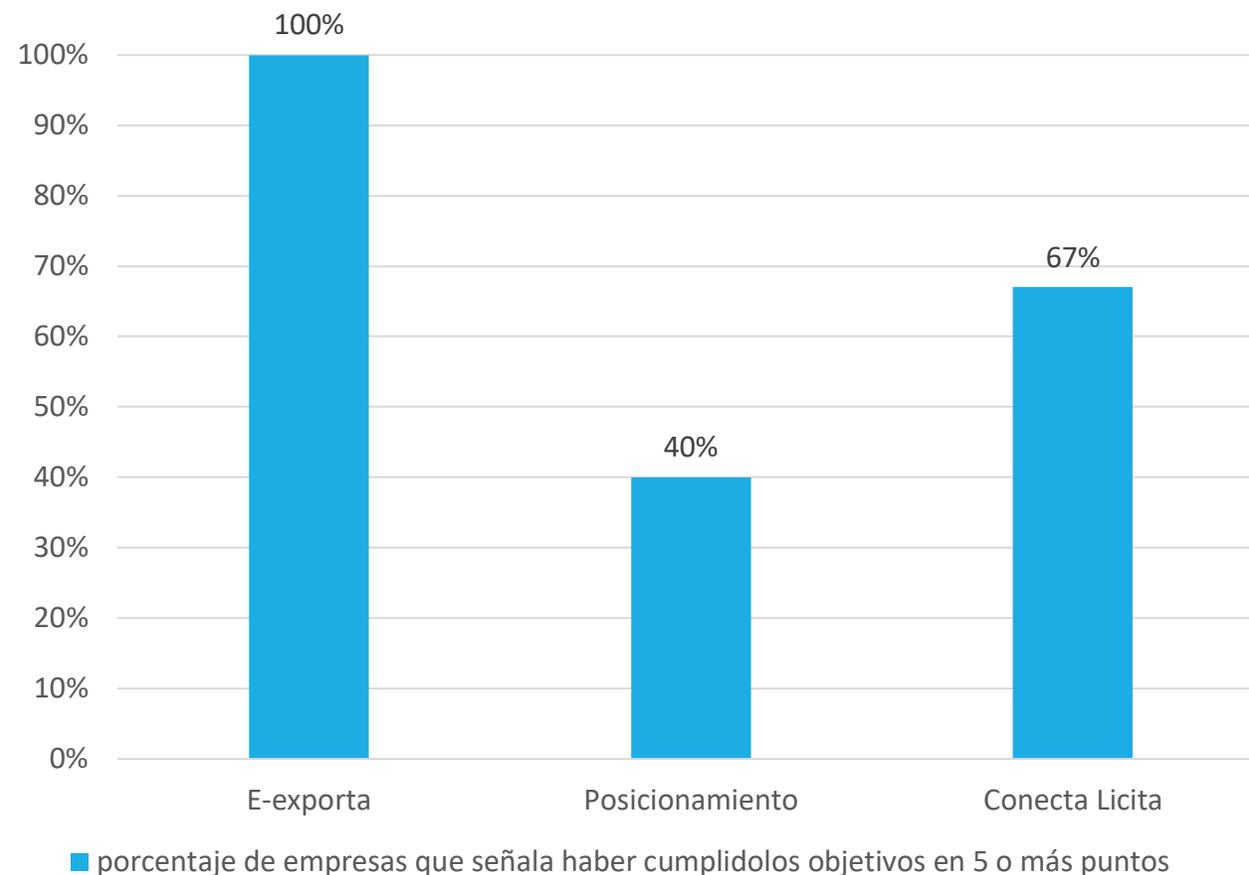
Otros programas analizados

E-EXPORTA: Programa de marketing digital internacional 2020 50% de respuestas

programa piloto Consultoría sobre posicionamiento competitivo y branding estratégico 100% de respuestas

Conecta Licita: localización licitaciones 75% de respuestas

Porcentaje de empresas que señala haber cumplido los objetivos definidos en 5 o más puntos



Programas y servicios de información

Analizamos aquí los siguientes servicios de información los valores medios sobre la calidad de los servicios:

- Análisis de la competencia
- Localización de importadores
- Monitorización de precios
- Punto de Encuentro Internacional (PEI)
- Servicio personalizado de consultas de empresas

Valoración media de los diferentes servicios de información

