



SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.

PROGRAMA OPERATIVO ANUAL 2021



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	INTRODUCCIÓN	3
2	PROGRAMA OPERATIVO 2021	6
2.1	INFORMACIÓN	6
2.2	COMUNICACIÓN Y MARKETING.....	11
2.3	FORMACIÓN.....	13
2.4	ASISTENCIA TÉCNICA.....	15
2.5	PROGRAMAS	17
2.6	PROMOCIÓN	23
2.7	MEJORA CONTINUA	25
3	OBJETIVOS 2021	27
4	ANEXO I: Planes de Promoción Comercial Internacional.....	28
4.1	Plan Sector TIC, EBTs, Industrias Culturales.....	28
4.2	Plan Sector Agroalimentario	29
4.3	Plan Sectorial Metal y Afines	30
4.4	Plan Sectorial Construcción	31
4.5	Plan Sectorial Moda y Complementos.....	32
4.6	Plan Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados.....	34
4.7	Plan Oriente Medio y Plan África Subsahariana	36
4.8	Plan de Acciones de Promoción Internacional 2021 en orden cronológico	37

I INTRODUCCIÓN

La actual situación de pandemia plantea un grado de incertidumbre muy alto, que hace poco menos que imposible planificar acciones pensando en una “normalidad” en el discurrir de nuestra acción profesional. No obstante, debemos prever las acciones que las actuales circunstancias nos van a permitir llevar a cabo al menos durante los primeros 6 meses del ejercicio, entendiendo que no es probable que haya cambios sustanciales sobre dichas circunstancias.

El presente POA contiene un buen número de acciones que tradicionalmente se venían realizando de forma presencial y que se realizarán en formato virtual; desconocemos el grado de aceptación que puedan tener algunas, otras ya han sido testadas, y en todo caso será necesario ir adaptando y modificando los formatos hasta encajarlos adecuadamente

Planteamos asimismo algunas acciones presenciales y viajes de prospección de mercados, que se realizarán o no según la evolución de la pandemia. La idea es partir de este POA, y trimestralmente ir ajustándolo, y presentar al Consejo de administración los ajustes correspondientes.

Como consecuencia de la pandemia la forma de trabajar de Asturex ha cambiado sustancialmente; estamos trabajando intensamente con herramientas digitales, con las que ya hemos desarrollado agendas con importadores, foros B2B, oportunidades de negocio, y seguiremos desarrollando esta línea, pues es previsible que no se pueda viajar antes del segundo semestre del próximo año, y que estas herramientas continúen utilizándose cuando ya sea posible viajar., el comercio electrónico B2B y B2C y los marketplaces internacionales nuevas vías de exportación

Además, reforzaremos los apoyos a la internacionalización digital, que se han demostrado piezas clave para ayudar a las empresas durante el año 2020; no era posible utilizar las herramientas habituales (viajes y ferias) y encontraron en el marketing digital

Por otro lado, se está trabajando intensamente en las oportunidades de negocio con la red de colaboradores en el exterior, y tenemos previsto diseñar un sistema de remuneración/incentivos por el aporte de dichas oportunidades comerciales y de negocio.

Asimismo, se desarrollará una intensa acción de búsqueda de colaboradores en el exterior, preferentemente especialistas en los sectores de interés de las empresas asturianas y en mercados en los que aún no disponemos de cobertura.

Incorporamos también nuevos sectores, como el de la Moda y el sector Salud; en este mes se están realizando los Análisis de Potencial de exportación de un grupo de empresas del sector salud, que nos permitirán identificar las empresas con mayor potencial y diseñar, un pequeño plan para este incipiente sector, que completará las acciones que ya venimos realizando desde hace varios años de apoyo al sector biotecnológico.

Para el ejercicio 2021 proponemos realizar 2 pequeños Planes - Región, dirigidos a Oriente medio y África Subsahariana; tras haber analizado información de diversas áreas geográficas llegamos a la conclusión de que éstas son zonas que presentan menor incidencia del COVID y mejores perspectivas de recuperación. Las acciones de estos planes se incluyen en los planes sectoriales correspondientes y en un apartado al final de este documento.

Se plantea también la realización de un Análisis de impacto de las acciones y programas de Asturex, a realizar por una empresa externa, que nos permitirá corregir, adaptar y mejorar estos servicios, así como un estudio del tejido empresarial asturiano a fin de identificar subsectores con mayor potencial de internacionalización.

En la presentación del POA mantenemos la forma iniciada para el 2018, que sigue fielmente el sistema de gestión implantado en esa fecha a fin de obtener la certificación de calidad conforme a la norma ISO 9001:2015. Por ello, el POA se estructura conforme a los diferentes procesos del sistema de gestión:

- Información
- Comunicación y Marketing
- Formación
- Asistencia Técnica
- Programas
- Promoción
- Mejora Continua

Asimismo, hemos de enfocar las acciones que se pretende realizar hacia la consecución de los objetivos establecidos para ASTUREX y las líneas de actuación de la sociedad

- O1.- Consolidar e incrementar el número de empresas exportadoras, con especial énfasis en el apoyo a las PYMES
- O2.- Fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización.
- O3.- Incrementar las exportaciones de sectores y/o productos tradicionales.
- O4.- Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos.
- O5.- Potenciar las exportaciones a nuevos mercados.

LI.- ENFOQUE CLIENTE

- Poner el foco de su actuación en sus clientes, las empresas asturianas, desarrollando servicios, programas y acciones para **apoyar a la empresa en todas las fases de su internacionalización,**
- **Personalizar las ayudas** de forma que se adapten a las necesidades de las empresas

L2.- COOPERACION

- Facilitar la cooperación **entre las empresas**, ya sea para acudir de forma conjunta a licitaciones internacionales, para formar consorcios, asociaciones temporales de empresas, plataformas de venta on line o cualquier otra forma de cooperación que facilite la internacionalización
- Activar la cooperación con otras **organizaciones e instituciones**, nacionales y regionales, facilitando la **coordinación de la oferta regional de promoción** internacional y **manteniendo el liderazgo** de la misma

L3.- INCORPORAR LA TECNOLOGÍA/TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Facilitar la utilización de las tecnologías de la información como **canal de internacionalización**
- Apoyar la **transformación digital** de la empresa y sus productos/servicios para la internacionalización
- Incorporar la tecnología en los **procesos internos**, para gestionarnos con economía y, eficiencia.

2 PROGRAMA OPERATIVO 2021

En verde los nuevos servicios o programas

2.1 INFORMACIÓN

Líneas y objetivos	LI L2 L3 OT (todos)
---------------------------	---------------------

Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Empresas directas clientes	Asesoramiento para la internacionalización

Misión del proceso:
Facilitar a los clientes información en materia de comercio exterior que permita la toma de decisiones en su internacionalización

Resultados clave
Responder en tiempo y forma a las peticiones de información que recibamos
Ofrecer información personalizada a las empresas en función de sus necesidades
Facilitar información sobre temáticas de interés potencial para las empresas de cara a su internacionalización.

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados
Valoración del grado de calidad de las respuestas a las consultas
Tiempo medio de respuesta de las consultas atendidas
Número de Jornadas y asistentes a las mismas
Porcentaje de empresas que valoran positivamente la jornada

Actuaciones	Descripción y objetivos
Servicio de información LI L2 L3 OT	Continuar con servicio de información y asesoramiento para consultas sobre comercio exterior de las empresas asturianas que ha comenzado a valorarse a lo largo de 2020. Utilizar a la red exterior de colaboradores, así como los estudios y fuentes de información externas (bases de datos, directorios, estudios de mercado), para mejorar

	nuestra oferta de servicios, prestar un asesoramiento de calidad, localizar oportunidades de negocio para las empresas asturianas, o implantar las mejores prácticas en la promoción del comercio exterior, entre otros.
Biblioteca online LI O1, O3, O4	Continuar con este servicio gratuito que proporciona a las empresas asturianas acceso a documentos y publicaciones de comercio exterior como modelos de contratos internacionales, cartas comerciales o guías de negociación y protocolo en 60 países...
Servicio de localización de importadores LI O3	Continuar con este Servicio iniciado en el año 2020, y que ofrece a las empresas un Informe con el listado de importadores reales de su producto basado en los datos disponibles de las Aduanas del país objetivo.
Servicio de análisis de la competencia LI O3	Servicio iniciado también en 2020, y que ofrece un Informe con el análisis de las operaciones de exportación de la competencia de la empresa asturiana, incluyendo los países en los que está operando esa competencia y los productos que está exportando a esos países
Plataforma de Inteligencia Comercial Agroalimentaria LI L2 L3 O1, O3, O4	<p>Creada en 2018 para dar apoyo a las empresas exportadoras del sector agroalimentario aportándoles información importante sobre canales de distribución más adecuado, barreras y reglamentos comerciales en más de 30 países.</p> <p>Durante este año actualizaremos todas las fichas que forman parte de esta plataforma y añadiremos nuevos países en los que las empresas asturianas tienen interés</p>
Club e-Asturex LI L2 L3 OT	ASTUREX puso en marcha en 2018 un club de asesoramiento y apoyo para facilitar a las empresas asturianas el uso de herramientas online para la promoción y venta de sus productos en el exterior. En la actualidad 173 empresas forman parte del club y participan activamente en las actividades, programas, jornadas y servicios que se programan para ellos en ámbitos tales como marketing digital internacional, e-commerce y marketplaces.

	<p>Se les ofrece información y atención personalizada sobre todas las cuestiones relacionadas con su internacionalización digital.</p> <p>Durante el año 2021, se realizarán actividades de interés para las empresas participantes, en base a las preferencias que nos han comunicado y a la situación del COVID: talleres sobre marketing digital y comercio electrónico, marketplaces, visita virtual a Amazon, etc.</p>
<p>Estudio de productos y competencia en comercio electrónico</p> <p>L1 L3 O3 O5</p>	<p>Servicio de análisis y estudio de productos propios y de la competencia, a través de un estudio a medida realizado mediante análisis de <i>big data</i>.</p>
<p>Fin del periodo de Transición del Brexit</p> <p>L1 O3</p>	<p>El fin del periodo de transición conllevará la aplicación de nuevas reglas en las relaciones comerciales con el Reino Unido, algunas se irán aplicando paulatinamente en el primer semestre de 2021, otras se aplicarán desde el 1 de enero.</p> <p>Con el apoyo de despachos de abogados de prestigio, implantados en el Reino Unido, se realizarán una serie de jornadas divulgativas sobre las necesidades de adaptación a la nueva situación.</p>
<p>Networking Licita</p> <p>L1 L2 OT</p>	<p>NETWORKING LICITA vincula Asturex con diferentes redes internacionales a través de alianzas que pueden favorecer el acceso a las empresas asturianas en su participación en licitaciones multilaterales.</p> <p>En el año 2021 se intensificará especialmente la relación con la red Private Sector Liaison Officer (PSLO) del Banco Mundial y se buscarán nuevas alianzas internacionales en el ámbito de las licitaciones.</p>
<p>Oportunidades Multilaterales</p> <p>L1 L2 OT</p>	<p>A través del registro de proveedores de Asturex "Expertos en Licitaciones Internacionales" se realizará una vigilancia de mercado en el ámbito multilateral, facilitando a las empresas asturianas, la posibilidad de información acerca de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licitaciones de consultores individuales de los Bancos Mundiales • Licitaciones en el sector privado de los Bancos Multilaterales • Oferta de participación en un consorcio para proyectos de licitación

	<ul style="list-style-type: none"> • Expertos a corto y largo plazo para proyectos de cooperación • Otras oportunidades <p>La base de datos de pago Assortis proporciona un servicio de alertas de licitaciones en el sector de la ayuda internacional al desarrollo. Asturex ha alcanzado un acuerdo para que las empresas asturianas dispongan de un precio competitivo y acceso directo a Assortis (500 €).</p>
<p>Oportunidades Licitaciones Públicas Internacionales</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>A través de la Red Exterior de Colaboradores se realizará una vigilancia de mercado en el ámbito de licitaciones internacionales para la detección de licitaciones que puedan ser de interés para las empresas asturianas, facilitando a éstas, la posibilidad de información acerca de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Licitaciones de terceros países convocadas por organismos del sector público nacional, regional o municipal • Licitaciones de terceros países convocadas por empresas públicas • Otras oportunidades
<p>Oportunidades Comerciales de Negocio</p> <p>LI O3 O5</p>	<p>A través del registro de proveedores de Asturex “Red Exterior de Colaboradores”, se ofrece un servicio permanente de detección de Oportunidades Comerciales de Negocio.</p> <p>A través del mismo, se informa a las empresas asturianas de oportunidades comerciales de negocio concretas, para que éstas puedan ofertar directamente a los importadores extranjeros a la mayor brevedad.</p>
<p>Base de datos de empresas</p> <p>LI L3 OT</p>	<p>Mantenimiento y actualización de la base de datos de empresas asturianas, incorporando información relevante sobre su situación exportadora, que nos permitirá segmentar y personalizar la información que se hace llegar a las empresas.</p> <p>A lo largo de 2021, realizaremos un estudio del tejido empresarial asturiano a fin de detectar subsectores con</p>

	<p>potencial internacional y diseñar servicios adaptados a cada subsector.</p>
<p>Portal web LI L3 OT</p>	<p>El portal web de Asturex muestra una imagen actual, mucho más atractiva y con información más útil y mejor estructurada para el empresario asturiano. La web es dinámica y se actualiza diariamente con noticias, actividades y servicios organizados por Asturex. Es uno de los principales canales de comunicación de Asturex con las empresas asturianas.</p> <p>Se trabajará en la mejora de posicionamiento de la misma para lograr llegar a un mayor número de empresas asturianas</p>
<p>Jornadas informativas LI L2 L3 OT</p>	<p>ASTUREX organizará jornadas sobre sensibilización a la exportación, sobre los servicios de apoyo a la internacionalización, de difusión de oportunidades de negocio en mercados estratégicos o de oportunidad, y sobre oportunidades del mercado multilateral con enfoque sectorial y presentación de empresas tractoras.</p>
<p>XXI Punto de Encuentro Internacional (PEI) LI L3 OT</p>	<p>Aprovechando el exponencial desarrollo de las tecnologías en las comunicaciones virtuales que ha tenido lugar a causa de la Covid, diseñaremos el XXI Punto de Encuentro Internacional en un formato 100% virtual, con el que las empresas asturianas tendrán la oportunidad de definir su acción internacional para 2021 con el apoyo de la Red de colaboradores homologados de Asturex con presencia en más de 80 países,</p> <p>En la edición 2021 incorporaremos una sección de asesoramiento jurídico para la internacionalización con el apoyo de los despachos jurídicos en origen y destino homologados y con ponencias de personalidades relevantes en el campo de la economía y el comercio exterior que nos esbochen los retos a los que se enfrentarán las empresas en el escenario actual, pandemia, Brexit, relaciones comerciales China-USA, etc.</p>
<p>Encuentros con la Red de colaboradores LI L3 OT</p>	<p>Adicional a este gran Punto de Encuentro Internacional, que servirá a las empresas en la definición de su plan para 2021, promoveremos encuentros virtuales de las empresas asturianas con colaboradores de diferentes países y especializados sectorialmente que convocaremos a lo largo del año</p>

<p>Encuentro para la Internacionalización Digital (EpID)</p> <p>LI L3 OT</p>	<p>Encuentro en el que las empresas podrán mantener reuniones y recibir asesoramiento con especialistas en distintas materias relacionadas con el comercio electrónico, el marketing digital y los marketplaces. Se celebrará en 2021 en formato virtual.</p>
---	---

2.2 COMUNICACIÓN Y MARKETING

Líneas y objetivos	LI L2 L3 OT (todos)
---------------------------	---------------------

Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Otros organismos públicos colaboradores	Recibir información sobre la actividad de ASTUREX
Principado de Asturias	Reforzar la imagen positiva como parte de la administración Fomentar la buena imagen de Asturias
Medios de comunicación y generadores de influencia	Información
Medios de comunicación y generadores de influencia	Acceso a las fuentes de información
Empresas	Conocer las actividades de su interés

Misión del proceso:
Contribuir a la buena imagen del tejido empresarial del Principado de Asturias en su vertiente de internacionalización y buena imagen del propio ASTUREX

Resultados clave
Presencia de ASTUREX positiva en medios y en redes sociales
Fomentar una buena imagen del tejido empresarial de Asturias en su vertiente de internacionalización
Mayor conocimiento de los servicios de ASTUREX por parte de nuestros grupos de interés

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados
Número de seguidores en las redes sociales de ASTUREX
Alcance de apariciones en redes sociales

Actuaciones	Descripción y objetivos
Redes sociales LI L3 OT	Con el fin de apoyar la difusión de las actividades, servicios y resultados del trabajo desarrollado por ASTUREX
Memoria anual de actividades LI I3 OT	Elaboración de las memorias anuales de la actividad de ASTUREX, como medio para comunicar todas las actividades realizadas por ASTUREX.
Plan de sensibilización LI L2 L3 OT	Continuaremos con las jornadas informativas sobre los servicios de ASTUREX. Las jornadas pondrán especial énfasis en la necesidad de la internacionalización para la diversificación de riesgos y la amenaza que supone abandonar la internacionalización por la progresiva reactivación del mercado nacional -Visitas a empresas para conocerlas en su entorno y explicarles los servicios de ASTUREX que más se adapten a su situación. Además, estas visitas se utilizarán para promover la cooperación empresarial de cara a la internacionalización y para conocer las necesidades de nuestros clientes.
Relaciones institucionales LI L2 L3 OT	- Coordinación con instituciones regionales y nacionales (ICEX, APIs, Asociaciones Sectoriales y resto de instituciones regionales. - Participación en el Comité Interterritorial de Internacionalización - Participación en proyectos transversales con otras instituciones regionales. -Convenios de colaboración con instituciones financieras, asociaciones empresariales, y agencias e instituciones relacionadas con la internacionalización, nacionales y extranjeras
Oferta Exportadora Asturiana L3 O1 O3 O4	Los catálogos web de empresas asturianas por sectores que sirvan para presentar la oferta exportadora asturiana a compradores internacionales. La información va vinculada a la base de datos de Asturex por lo que es información que las propias empresas nos han facilitado durante su alta. En la actualidad están disponibles los catálogos de los sectores metal, alimentación y bebidas y TIC y se acaba de incorporar el catálogo del sector de la moda. Se elaborarán catálogos subsectoriales específicos para la promoción de las empresas (petroquímico, fotovoltaico, minería, etc.) más enfocados a mostrar soluciones a sectores cliente.

Planes de promoción digitales sectoriales LT OT	Se realizarán planes específicos de promoción digital para el sector de los quesos asturianos y de la moda de Asturias
--	--

2.3 FORMACIÓN

Líneas y objetivos	LI L2 L3 OT (todos)
---------------------------	---------------------

Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Personal laboral	Que la entidad les capacite en la medida en que lo necesiten para realizar adecuadamente el trabajo y retos encomendados
Empresas clientes directos	Asesoramiento para la internacionalización Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de personal cualificado y especializado en internacionalización empresarial.
Becarios	Adquirir formación práctica especializada.

Misión del proceso:
Facilitar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la internacionalización

Resultados clave
Aportar valor con acciones de formación al personal de ASTUREX
Aportar valor con acciones de formación a clientes, y colaboradores de ASTUREX, en especial a los gestores de exportación de programas
Aportar valor a través de las becas al capital humano asturiano, así como a las empresas asturianas en las que los becarios presten sus servicios

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados
Número de acciones de formación
Valoración positiva de los participantes sobre el contenido de la acción
Evaluación positiva de la aplicación práctica de la acción formativa
Evaluación positiva de seguimiento de los programas formativos de los becarios

Actuaciones	Descripción y objetivos
<p>Formación interna LI L3 OT</p>	<p>Plan formativo personal de ASTUREX (personal interno y GETEX).</p> <p>-Necesidad de un plan de formación permanente de los conocimientos de internacionalización de todos los técnicos de ASTUREX y colaboradores GETEX, a fin de incrementar el valor añadido en nuestra interacción con nuestros clientes.</p> <p>-Formación en e-commerce, marketing digital y herramientas de internacionalización on line.</p>
<p>Talleres formativos LI L2 L3 OT</p>	<p>Talleres sectoriales y/o temáticos dirigidos a empresas, fundamentalmente de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparación para acciones de promoción • Temáticas relacionadas con el comercio electrónico y el marketing digital • Talleres sobre temática de licitaciones internacionales, para empresas de fase más avanzada que puedan resultar de interés en el momento de presentar EOIs, negociar con socios, etc. <p>Taller de formación en comunicación comercial para las empresas TIC.</p>
<p>Programa de Becas ASTUREX LI OT</p>	<p>Formación en internacionalización a jóvenes titulados de la Universidad de Oviedo.</p> <p>-Se impartirá una formación específica a los candidatos finalistas antes de su elección por las empresas adjudicatarias.</p> <p>-El objetivo del Programa es apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de jóvenes cualificados y especializados en internacionalización empresarial, para que éstos a su vez adquieran formación práctica en el desarrollo de su carrera profesional.</p> <p>-Las empresas asturianas adjudicatarias de un becario del Programa, serán empresas y entidades constituidas en el Principado de Asturias, con sede en el extranjero, y con fuerte componente internacional.</p> <p>-Para el 2021 está previsto presentar un proyecto de Programa de Becas ASTUREX que comprenda 7 becarios, los cuales desarrollarían su beca en 7 empresas asturianas durante 12 meses (1 mes en Asturias y 11 en la sede exterior de la empresa asturiana).</p>

<p>Beca multilateral Washington</p> <p>LI OT</p>	<p>En el año 2020 la Subdirección General de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior y de Red Territorial de Comercio aprobó el plan presentado por Asturex para un becario multilateral en la OFECOMES de Washington.</p> <p>El becario se incorporará en el año 2021 en el Departamento de Instituciones Multilaterales del ICEX en Washington. El objetivo de la formación de éste será conocer de primera mano las oportunidades de negocio generadas por la financiación multilateral, especialmente en el BID y Banco Mundial, así como dar apoyo al ICEX en general y a Asturex en particular, en la oferta de servicios de apoyo que favorezcan el aprovechamiento de estas oportunidades.</p>
<p>Programa de capacitación digital para CEOs</p> <p>LT O2 O3</p>	<p>En 2020 ASTUREX, con la colaboración del ICEX siguiendo la metodología DigitalXBorder, y a propuesta de FADE, con el apoyo de Cámaras de Asturias, Femetal, APD y AEFAS, organizó un Programa de Capacitación Digital para CEOs, con el objetivo de ofrecer a los asistentes herramientas clave para la toma de decisiones en un entorno digital en continua transformación. El programa se realizó online durante 9 viernes consecutivos con muy buena valoración por parte de los asistentes, por lo que se repetirá el programa en 2021 intentando incorporar alguna sesión presencial que permita el networking entre los participantes.</p>

2.4 ASISTENCIA TÉCNICA

Líneas y objetivos	LI O1 O3 O4 O5
Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Empresas clientes directos	Apoyo para la internacionalización mediante la realización de servicios puntuales
Empresas clientes directos	Asesoramiento para la internacionalización
Misión del proceso:	
Cubrir necesidades específicas de las empresas en su internacionalización	
Resultados clave	

Solución a las necesidades específicas del cliente

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados

Porcentaje de empresas que valoran positivamente el cumplimiento del objetivo específico de cada servicio

Porcentaje de empresas que valoran positivamente el grado de satisfacción con el servicio recibido

Actuaciones	Descripción y objetivos
<p>Asistencia técnica comercial en destino LI OI O3 O4 O5</p>	<p>Seguiremos en 2021 con la búsqueda de los mejores colaboradores para el apoyo a la internacionalización de las empresas, invitando a consultoras con experiencia acreditada, haciendo especial esfuerzo en aquellos países en los que nuestra Red no esté presente. buscaremos preferentemente especialistas en los sectores de interés para las empresas asturianas y colaboradores en mercados en los que no tenemos presencia actualmente</p> <p>Por otra parte, a fin de dar a conocer las amplias posibilidades de apoyo que podemos prestar a las empresas asturianas a través de estos servicios de Asistencia Técnica de nuestra Red y, también para continuar adaptados a la situación provocada por la pandemia, continuaremos con la especialización de este tipo de servicios promocionando servicios diferenciados de los generales de la Red, como el servicio de Aproximación virtual a mercados, y el servicio de Store Check para las empresas del sector agroalimentario y el servicio de prospección de nuevos mercados para empresas afectadas por el Brexit</p>
<p>Servicios jurídicos en destino LI OI O3 O4 O5</p>	<p>Servicio de asistencia legal en todos aquellos aspectos jurídicos relativos a sus procesos de internacionalización.</p> <p>Se realizará un esfuerzo en la captación de nuevos despachos jurídicos con presencia internacional</p>
<p>Servicios jurídicos en origen LI OI O3 O4 O5</p>	<p>Servicios de asistencia jurídica prestada en origen con despachos nacionales de prestigio, bajo petición de la empresa asturiana, con el fin de apoyarlas en todos aquellos aspectos legales, relativos a sus procesos de internacionalización.</p>
<p>Servicio de búsqueda de profesionales de comercio exterior</p>	<p>Servicio de apoyo a las empresas que deseen contratar un profesional de comercio exterior para su departamento de exportación.</p>

LI OT	ASTUREX cuenta con una base de datos de CV que pone a disposición de las empresas asturianas que demandan profesionales con perfiles orientados al comercio internacional.
EXPORTA con MARKETPLACES LI L3 O1 O3 O4 O5	Asturex pone a disposición de las empresas asturianas un servicio de consultoría experta en marketplaces internacionales (Amazon, Alibaba, Ebay, etc.) con el fin de apoyar la internacionalización de cada empresa de forma individual a través de estas plataformas. El servicio se presta a través de los proveedores registrados en el registro de expertos en marketplaces internacionales de Asturex.
POSICIÓNATE ONLINE LI L3 O1 O3 O4 O5	Servicio iniciado en 2020 en el que las empresas asturianas pueden diseñar e implementar planes de marketing digital internacional a medida, enfocados a países concretos y con objetivos de conversión definidos. Para la prestación del servicio se cuenta con proveedores especializados en marketing digital internacional, dentro del registro de expertos en desarrollo comercial internacional.
Impulsa Licita LI L2 OT	Impulsa Licita ofrece asesoramiento personalizado a las empresas asturianas con el objetivo de facilitarles, en función de sus necesidades, el acceso a licitaciones públicas en el ámbito de los organismos multilaterales. Este servicio se presta a través del registro de proveedores de Asturex de consultoría: “Expertos en Licitaciones Públicas Internacionales”.
Revisa Licita LI L2 OT	A través del servicio Revisa Licita, Asturex ofrece a las empresas asturianas que hayan participado en licitaciones y sus propuestas no hayan sido ganadoras, un análisis detallado de la propuesta fallida, con el objetivo de no incurrir en los mismos errores y mejorar la formulación de propuestas, de forma que sus futuras propuestas lleguen a ser ofertas ganadoras.

2.5 PROGRAMAS

Líneas y objetivos	LI L2 L3 OT
Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Empresas clientes directos	Asesoramiento en origen para la internacionalización.

Misión del proceso:

Ayudar a las empresas en su internacionalización mediante programas de asesoramiento

Resultados clave

Consecución de los objetivos establecidos para el programa o proyecto

Incremento del grado de internacionalización de las empresas

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados

Porcentaje de empresas participantes que indican haber cumplido los objetivos definidos en el programa

Porcentaje de empresas que valoran satisfactoriamente su participación en el programa

Revisión cualitativa de ejecución de los programas

Actuaciones	Descripción y objetivos
Análisis del potencial exportador LI OI O4	Programa dirigido a analizar el potencial de internacionalización de la empresa, ofrece realizar un diagnóstico para evaluar su capacidad exportadora como paso previo a iniciar un proceso de internacionalización o a incrementar su grado de internacionalización
EmprendedorEX LI OI O4	Programa dirigido a apoyar a emprendedores y jóvenes empresarios, ofrece un servicio de asesoramiento técnico en origen para de un enfoque internacional a su proyecto empresarial. Este programa se desarrolla en la colaboración con los centros ACCEPA (Asociación de Centros de Empresas Públicos del Principado de Asturias) y AJE Asturias (Asociación de Jóvenes Empresarios)
Iniciación a la exportación LI OI O3 O4	Programa dirigido a empresas no exportadoras, ofrece un servicio de asesoramiento técnico en origen para apoyarlas en su proceso de internacionalización mediante un plan de trabajo definido y dirigido a alcanzar los siguientes objetivos: <ul style="list-style-type: none"> - Identificar la oferta exportable de la empresa (productos y/o servicios). - Definir un plan estratégico de internacionalización.

	<ul style="list-style-type: none"> - Dotar a la empresa de los conocimientos y herramienta básicas sobre comercio exterior. <p>Apoyo técnico de un Gestor de Exportación para ejecutar su plan de internacionalización.</p>
<p>Desarrollo Comercial Internacional</p> <p>LI L2 L3 OT</p>	<p>Programa dirigido a empresas exportadoras, ofrece un servicio personalizado de consultoría en origen en materia de desarrollo comercial internacional. Este asesoramiento personalizado busca apoyar a la empresa en su estrategia comercial internacional en los siguientes campos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actualización de su plan estratégico de internacionalización. - Identificación y actualización de su oferta exportable, nuevos productos o servicios. - Desarrollo de planes estratégicos de internacionalización específicos para nuevos mercados, canales, clientes, productos o líneas de negocio. - Homologaciones y certificaciones ante clientes, organismos, distribuidores, etc. - Cualquier otro campo de consultoría en el ámbito de la estrategia y el desarrollo comercial internacional que pueda ser de interés para le empresa.
<p>Programa de Apoyo a la Implantación</p> <p>LI O1 O4 O5</p>	<p>Programa dirigido a empresas interesadas en implantarse en mercados exteriores, ofrece un servicio de consultoría consistente en dar soporte en este proceso, analizando sus aspectos más relevantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipología de implantación deseable. - El país de implantación, el marco general legal, fiscal, laboral, barreras de entrada y salida, etc. - El mercado de implantación: tipos de clientes, evolución del mercado, competencia, logística, medios de promoción, etc. - La localización geográfica más idónea dentro del país. - El plan de actividades a realizar para la implantación. <p>El plan de negocio en el país.</p>
<p>Programa de cooperación con empresas tractoras</p> <p>L2 O2 O4 O5</p>	<p>Programa dirigido a fomentar la cooperación de empresas TIC y grandes empresas (tractoras), de forma que las empresas asturianas puedan colaborar en proyectos con multinacionales o grandes empresas.</p>

<p>Programa Diagnóstico de la documentación comercial</p> <p>LI OI O3 O5</p>	<p>Dirigido a detectar los defectos y carencias en la documentación comercial internacional de las empresas, facilitando a las empresas una relación de aspectos a mejorar en lo relativo a la forma, contenidos, elementos de documentación comercial necesarios, almacenamiento, etc.</p>
<p>Programa de Preselección de mercados</p> <p>LI OI O3 O5</p>	<p>El objetivo de este programa es conducir, mediante la metodología adecuada, el proceso de preselección de mercado que permita a la empresa determinar sobre qué mercados profundizar en la investigación comercial y finalmente definir sus mercados destino</p>
<p>Aceleradora Internacionalización “Quick Global”</p> <p>LI L2 L3 OT</p>	<p>Programa dirigido a empresas “born global” para definir y desarrollar de forma rápida su crecimiento en mercados internacionales.</p> <p>En el ejercicio 2020 se desarrolló la primera edición de este programa, y en la próxima se incorporarán varias mejoras y adaptaciones fruto de análisis de esta primera experiencia</p>
<p>Programa E-Exporta – marketing digital internacional</p> <p>LI L2 L3 OT</p>	<p>Programa de apoyo a la exportación mediante el diagnóstico de la situación actual de la empresa y el diseño de un plan de marketing digital enfocado al mercado destino de la estrategia internacional de la empresa.</p>
<p>Programa e-COMEX- comercio electrónico internacional</p> <p>LI L2 L3 OI O3 O4 O5</p>	<p>Programa de asesoramiento sobre la estrategia de comercio electrónico internacional más adecuada para la empresa. Se analiza la situación actual y se plantea un plan de internacionalización digital con recomendaciones para la empresa.</p>
<p>Inicia Licitación</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>El programa Inicia ofrece un servicio de análisis de capacidad de internacionalización a través de licitaciones internacionales y asesoramiento en la estrategia de la empresa.</p> <p>Este programa consta de dos fases:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la capacidad de internacionalización a través de licitaciones • Programa personalizado de acceso al mercado multilateral. (hoja de ruta)
<p>Identificación temprana de oportunidades de Licitaciones en</p>	<p>PIWAS presta un servicio en consultoría estratégica temprana para el acceso a licitaciones internacionales en proyecto en el Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (BID).</p>

<p>Washington (Estados Unidos) - PIWAS</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>Asturex en el año 2021 continuará trabajando con los dos programas PIWAS sectoriales: PIWAS CENTROS TECNOLÓGICOS y PIWAS TIC. Para ello, utilizará la colaboración del departamento de Multilateral de la OFECOMES de Washington y el becario multilateral de Asturex ubicado en dicha OFECOMES. Por otro lado, está previsto organizar una actividad sectorial en Washington a través del programa PIWAS en el que las empresas y centros podrán presentar su capacidades y proyectos innovadores.</p>
<p>Conecta Licit</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>El programa Conecta Licit, facilita a las empresas el acceso a las licitaciones públicas internacionales en el mercado multilateral a través de un seguimiento de éstas de carácter semanal y personalizado por Asturex, a través del cual las empresas reciben una única comunicación con las licitaciones previamente filtradas en función de su perfil y necesidades.</p>
<p>Técnica Licit</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>El Programa Técnica Licit tiene por objetivo dinamizar del sector de ingeniería, arquitectura y consultoría técnica en su proceso de internacionalización a través de licitaciones públicas internacionales. Este será un proyecto piloto, en el que Asturex localizará y promoverá proyectos de interés para este sector en el ámbito del sector público en México; tras esto, establecerá un protocolo con las instituciones públicas titulares de dichos proyectos para comprometer su ejecución a través de empresas asturianas y posteriormente se seleccionarán dichas empresas asturianas.</p>
<p>Internacionalización de Asturex</p> <p>L2 O2 O3 O5</p>	<p>En pasados ejercicios se llevaron a cabo diversas acciones para la participación de Asturex en licitaciones internacionales con financiación multilateral en proyectos y programas que cuenten con un componente de desarrollo internacional, en los que Asturex pueda generar valor a través de su propia experiencia y ser catalizador de sinergias y oportunidades para las empresas asturianas.</p> <p>Ello tuvo como resultado quedar seleccionados en varias listas cortas, sin finalmente ser parte de ningún consorcio ganador</p> <p>En el presente ejercicio se mantendrán las relaciones iniciadas con los socios de los consorcios licitadores, en la idea de participar finalmente en una propuesta ganadora</p>
<p>Programa de consorcios de exportación</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>Programa para la favorecer y propiciar fórmulas de cooperación entre empresas con el fin de abordar mercados internacionales con mayor seguridad, eficacia y un menor riesgo.</p> <p>Los consorcios cuentan con la promoción y el apoyo técnico de ASTUREX desde los primeros pasos (búsqueda de potenciales</p>

	<p>socios para el Consorcio, selección de mercados, elaboración del Plan de Internacionalización, etc.), la creación (asesoramiento en fórmulas de asociación, apoyo para creación de estatutos, reglas de régimen interior, etc.), y la consolidación (apoyo técnico del personal de ASTUREX, de la Red de Colaboradores, etc.), además de contar con el apoyo financiero del IDEPA</p> <p>Se iniciará un Programa Piloto basado en una plataforma de Cooperación Empresarial desarrollado con un colaborador colombiano, donde las empresas asturianas podrán encontrar potenciales socios para el desarrollo de proyectos conjuntos</p>
--	--

2.6 PROMOCIÓN

Líneas y objetivos	LI L2 OT
---------------------------	----------

Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Asociaciones empresariales	Ofrecer servicios de internacionalización que reclaman sus socios
Empresas clientes directos	Apoyo para la internacionalización (recursos humanos, materiales y económicos)

Misión del proceso:
Apoyo de la Promoción internacional de los productos y servicios de las empresas asturianas

Resultados clave
Cumplimiento de los objetivos establecidos para las acciones de promoción internacional
Alta Satisfacción de los clientes con los contactos realizados y/o actividad

Indicadores y controles del cumplimiento de resultados
Porcentaje de empresas que valoran positivamente el cumplimiento de objetivos
Porcentaje de empresas que valoran positivamente los contactos establecidos en la acción de promoción internacional
Grado de cumplimiento del POA

Actuaciones	Descripción y objetivos
Planes de promoción sectorial LI L2 OT (Anexo I)	Si bien resulta difícil realizar acciones de enfoque sectorial, por la escasa dimensión de los subsectores, Asturex articula sectorialmente una serie de acciones de promoción, algunas de ellas compartidas por más de un sector, cuyo contenido se detalla en el anexo I
Foros sectoriales LI L2 OT (Anexo I)	Se realizará el Foro Agroalimentario haciendo coincidir con el evento de los Word Cheese Awards que se realizará en Oviedo a primeros del mes de noviembre.

	<p>VII Foro TIC, Dirigido a mostrar la oferta exportadora asturiana en el sector de las tecnologías de la información y comunicación para facilitar e impulsar las posibilidades de cooperación entre empresas e instituciones de Asturias y de Europa y Latinoamérica.</p>
<p>Proyecto cadenas de valor/desarrollo internacional</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>Como continuación de la colaboración entre FEMETAL y ASTUREX se ha puesto en marcha el “<i>Análisis y caracterización de la Cadena de Valor de ingeniería, fabricación, gestión y desarrollo de proyectos asociados al hidrógeno</i>”.</p> <p>Para el año 2021, el Cluster MI4 tiene como objetivo culminar el desarrollo de esta cadena, en paralelo a la continuación del “plan de actuaciones e iniciativas de internacionalización” que incluye la prospección de oportunidades en África Subsahariana asociadas a las cadenas de valor de Renovables y Oil&Gas.</p>
<p>Acciones de prospección</p> <p>LI OI O3 O4 O5 (Anexo I)</p>	<p>Se realizarán acciones de prospección de nuevos mercados a los siguientes países:</p> <p>Ghana, Australia, Kazajistán, Uzbekistán, Egipto, Kenya, Israel, Hong Kong, Japón y Arabia Saudí.</p>
<p>Plan de promoción a través de marketplaces</p> <p>LI L2 L3 OT</p>	<p>Asturex continuará trabajando con la cuenta en Alibaba.com a disposición de las empresas asturianas que deseen utilizarla con el objetivo de localizar distribuidores e importadores internacionales, como si de una feria virtual multisectorial y multipaís se tratase. En estos momentos, 10 empresas asturianas están participando en el proyecto y se mantendrá abierta la cuenta para nuevas incorporaciones de empresas en 2021.</p> <p>https://asturex.trustpass.alibaba.com/</p> <p>Asimismo, durante 2021 se trabajará con los distintos sectores en el diseño de estrategias globales a través de marketplaces verticales como Ankorstore para el sector de la moda, Archiexpo para la construcción, etc, e incluso marketplaces específicos de país como DOTT para Portugal de interés para empresas que se inician en la exportación digital, o los distintos marketplaces chinos para empresas con experiencia. Se realizarán talleres de presentación de las distintas plataformas y se dará formación y asesoramiento a aquellas empresas interesadas en incorporarse a estos mercados electrónicos, así como posibles campañas específicas en cada uno de los marketplaces.</p>

<p>Plan de acciones de – licitaciones públicas</p> <p>LI L2 OT</p>	<p>Asturex organizará durante el año 2021 actividades que permitan acercar a las empresas asturianas a los principales organismos multilaterales, y propiciar el contacto de ésta con empresas internacionales activas en el campo de la financiación multilateral.</p> <p>Estas actividades se irán generando a lo largo del año 2021 en función de las convocatorias del ICEX y otros organismos autonómicos, nacionales e internacionales.</p> <p>Asturex tiene previsto organizar una misión multilateral de tecnologías disruptivas (TIC), en colaboración con el Departamento de Multilateral de la OFECOMES de Washington, en la que tendrán encuentros B2B con responsables de proyectos de interés tanto en el Banco Mundial como en el BID.</p> <p>Asimismo, también tiene previsto apoyar al ICEX en al menos una de sus convocatorias relacionadas con los Seminarios de Compras de la ONU.</p>
<p>Programa de Agendas Virtuales con Importadores</p>	<p>Se ha establecido un sistema de incentivos a la Red Exterior, formada por más de 100 colaboradores radicados en más de 80 países, para la identificación y puesta en contacto con importadores extranjeros con una demanda concreta de producto/servicio, con el fin de facilitar reuniones virtuales individuales entre los mismos y las empresas asturianas.</p>
<p>Planes Región</p> <p>L1L2 O1 O3 O4 O5</p>	<p>Durante el año 2021 se realizarán 2 pequeños Planes - Región, dirigidos a Oriente medio y África Subsahariana en la idea de que éstas son zonas que presentan menor incidencia del COVID y mejores perspectivas de recuperación. Las acciones de estos planes se incluyen en el Anexo I.</p>

2.7 MEJORA CONTINUA

Líneas y objetivos	LI L2 L3 OT
Misión del proceso:	
Lograr la mejora continua de la gestión de la organización, y de los servicios ofrecidos, así como consecución del reconocimiento ISO 9001:2015	
Resultados clave	
Mejora continua de la gestión organizativa	
Certificación ISO 9001	

Indicadores y/o controles del cumplimiento de resultados
Auditorías internas y externas
Mantenimiento de la certificación

Actuaciones	Descripción y objetivos
Seguimiento de resultados - evaluación de impacto LI L2 OT	<p>Se contratará la realización de un estudio de evaluación de impacto y resultado, que nos permita conocer la utilidad de nuestros programas y servicios, así como adaptar, corregir y rediseñar los mismos conforme a los resultados del estudio</p>
Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2015 LI L2 L3 OT	<p>Continuar con el sistema de Gestión de calidad, fomentado una integración transversal del mismo. En este 2021 procederemos a la renovación del Certificado ISO 9001-2015</p>
Transformación digital LI L2 L3 OT	<p>En 2021 continuaremos con el desarrollo de aplicaciones que nos permitan realizar grandes eventos virtuales gestionadas a través de nuestra ERP, ya probadas en el VI Foro del Sector TIC 2020. Además, se pretende también realizar un esfuerzo en la plena implantación de la gestión administrativa y mejoras en la extranet de clientes y proveedores de manera que se conviertan en una herramienta real de comunicación con ellos.</p>

3 OBJETIVOS 2021

En relación con este POA se plantean los siguientes objetivos:

- Calificación igual o superior a 5 en la encuesta anual de satisfacción de las empresas
- Calificación igual o superior a 5 en la encuesta sobre servicios de los colaboradores en el exterior
- Realización de 50 Jornadas
- Incrementar el número de empresas cliente en un 10% frente a la cifra de 2020
- Conseguir colaboradores al menos 15 colaboradores nuevos, 5 en nuevos mercados no cubiertos actualmente por nuestra red
- 1100 registros en la Base de Datos de Asturex

4 ANEXO I: PLANES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

4.1 PLAN SECTOR TIC, EBTs, INDUSTRIAS CULTURALES

El Plan incluye las iniciativas aportadas por los principales interlocutores del sector, entre los que destacamos el Clúster TIC y el CEEI

Continuidad y desarrollo del Foro TIC, con la esperanza de poder realizarlo de forma presencial, ya que el formato “on line” que se siguió en el ejercicio 2020 no funcionó todo lo bien que nos hubiera gustado. En caso de que no pueda ser presencial se incorporarán mejoras en base a las *lecciones aprendidas* en la última edición.

Se mantiene el seguimiento de oportunidades vinculadas al proyecto PIWAS iniciado en el año 2020, específico para el Clúster TIC.

Se llevará a cabo un catálogo de capacidades en formato “elevator pitch” que consistirá en la grabación de videos promocionales en forma de “píldoras empresariales”, a fin de dar a conocer las capacidades y habilidades de las empresas del sector.

Se realizará un programa de formación en comunicación comercial, que ayude a las empresas a elaborar y comunicar de forma eficaz su propuesta de valor, sin caer en las descripciones excesivamente técnicas a las que suelen tender las empresas TIC.

También se presentará un nuevo Programa de cooperación entre grandes empresas (tractoras) empresas TIC basado en la identificación de contactos con grandes empresas y multinacionales.

Por último, en el ámbito de las empresas tecnológicas del sector BIO y de la Salud, se contempla la participación y visitas a diferentes Ferias.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
MÉXICO	Encuentros virtuales con organizaciones mexicanas del sector salud	2 por trimestre
ASTURIAS	Catálogo de videos promocionales para las empresas	A lo largo del año
GINEBRA	Visita feria Vitafoods Europe	4 a 6 de mayo
BARCELONA	Feria 4YFN	Junio/Julio
ESPAÑA	Feria BioSpain 2021	Septiembre/Octubre
ASTURIAS	VII Foro TIC	Octubre
EUROPA	Feria BioEurope 2021	2º semestre del año
MADRID	Feria South Summit	6 a 8 de octubre
LISBOA	Visita feria Web Summit	Noviembre

4.2 PLAN SECTOR AGROALIMENTARIO

En principio, todas las actividades se realizarán de manera on line quedando postergadas las que conlleven presencia exceptuando la feria Salón Gourmet que de momento está programada para el mes de junio y pretendemos acudir con las empresas asturianas, cumpliendo todos los protocolos de precaución del COVID.

Dentro de las actividades de promoción durante el primer semestre tenemos programada la **Promoción Punto de Venta (PPV) en los supermercados Centro Cuesta Nacional de Republica Dominicana**. Esta actividad se ha hecho los últimos cuatro años, hemos ido incorporando nuevas empresas como proveedores de la mencionada cadena y consiguiendo, por tanto, incrementar nuestras exportaciones a ese país.

Otra actividad importante que se suspendió el año pasado y que celebraremos este año es la **Feria Salón gourmet 2021**, prevista para el mes de junio. Dentro de la misma realizaremos una **promoción de quesos asturianos, como** paso previo al Festival World Cheese de noviembre

Llevaremos a cabo una **promoción de quesos asturianos a través de una página web específica** para ellos que sea dinámica, que incluya catálogo de empresas y que sirva de soporte para todas las actividades que realizaremos con estos productos.

El **foro agroalimentario**, que tradicionalmente se celebraba en el primer trimestre del año, se traslada al mes de noviembre y se celebrará dentro del evento del World Cheese Awards que se celebrará en Oviedo.

Realizaremos una Promoción de productos asturianos, a través de un festival gastronómico que incluirá ruedas de prensa con tapas asturianas y menú degustación con importadores, compradores de supermercados y periodistas. El objetivo de esta actividad es poner en valor la gastronomía asturiana y sus productos agroalimentarios ante el público profesional y consumidor final en Emiratos Árabes. También realizaremos una Misión comercial inversa de compradores de Emiratos Árabes enmarcado en el Plan de Oriente Medio.

Durante el año 2021 realizaremos promociones de productos asturianos a través de mercados digitales. Considerando que la pandemia ha provocado un crecimiento del consumidor digital, los e-commerce se imponen como un canal de compra seguro y por tanto, impulsaremos la promoción en puntos de venta digitales (e-comerces) con un doble objetivo: reconocimiento de los productos asturianos e incentivar su consumo. El objetivo de esta actividad será estimular la compra de productos asturianos en el extranjero (entre nativos y 'expats' asturianos y españoles); informar sobre Asturias y su variedad gastronómica e incrementar las referencias asturianas en e-comerces españoles. Comenzaremos esta promoción en Suiza y Reino Unido.

Finalmente destacar que acudiremos a las promociones que organice el ICEX con las catas virtuales de quesos en las oficinas comerciales de diversos países, aún pendientes de determinar fechas.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
REPUBLICA DOMINICANA	PPV	Marzo 2021
MADRID	SALON GOURMET	21 a 24 junio
MADRID	Promoción Quesos	22 y 23 junio

SUIZA/REINO UNIDOS/ MIAMI/ CALIFORNIA	PPV en punto venta digital	Marzo, junio y octubre
PARIS	AGENDAS VIRTUALES CENTRAL COMPRAS RUNGIS	junio
EMIRATOS ARABES	FESTIVAL GASTRONOMICO ASTUR	Septiembre
EMIRATOS ARABES	Misión comercial Inversa	mayo/junio
ASTURIAS	FORO AGRO (Misión Inversa)	Noviembre

4.3 PLAN SECTORIAL METAL Y AFINES

Para el año 2021 y debido a la actual situación provocada por la COVID 19 se han planteado la mayoría de las acciones virtuales durante el primer semestre. Si bien hay determinadas actuaciones que hasta el momento siguen siendo presenciales, como la Feria de Hannover, que hoy en día es feria industrial más importante a nivel mundial y que siguiendo un estricto protocolo anticovid hasta el momento continúa siendo presencial y tendrá lugar en abril.

Asturias International Metal Matching:

Como evento sustitutivo del Foro del Metal, se ha diseñado “Asturias International Metal Matching” un plan sectorializado del Metal, de acuerdo con la clasificación de las 8 cadenas de valor realizada por Metaindustriy4.

La operativa se desarrollará mediante 4 misiones inversas sectoriales, contando con las empresas asturianas que deseen participar. Se trabajará con dos cadenas de valor por trimestre. Las empresas asturianas podrán delimitar, si lo desean, los países o zonas de búsqueda dentro del amplio espectro de países de nuestra red de colaboradores especializados en el sector metal y será una condición indispensable que las empresas locales especifiquen los productos o servicios que pueden ofrecer para las cadenas de valor convocadas.

Durante el primer semestre se desarrollarán las acciones virtuales y dependiendo de la evolución del COVID19, se intentará que el segundo semestre sean misiones comerciales inversas presenciales.

Las cadenas de valor son las siguientes:

- Minería
- Siderurgia
- Química
- Petroquímica
- Energía convencional
- Energía renovable
- Naval
- Construcción y obra civil

FERIAS

HANNOVER MESSE 2021:

Tras la anulación de la pasada edición de Hannover Messe 2020, se proyecta participar en 2021 con el objetivo de reforzar la marca “ASTURIAS DIGITAL INNOVATION HUB” con la cual se quiere proyectar internacionalmente la imagen e Asturias como “hub” industrial con una clara especialización hacia la industria 4.0. En la cual destacan las multinacionales instaladas en la región, las industrias del polo del Acero, la Universidad, los centros tecnológicos y “clústers” asturianos.

NORTE RENOVABLES:

Está previsto apoyar este evento ferial a desarrollar en el recinto ferial de la Magdalena, organizando una misión inversa El objetivo es atraer a posibles compradores o desarrolladores internacionales del sector de las energías renovables.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching. Sectores Minería y Siderurgia	marzo
Alemania	Hannover Messe 2021	12 a 16 de abril
Costa de Marfil	Misión Comercial Virtual	17 a 21 de mayo
Senegal	Misión Comercial Virtual	24 a 28 de mayo
Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Químico y Petroquímico	junio
Países de interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Energías Renovables y Convencionales	septiembre
Vietnam	Misión Comercial Directa	octubre
Marruecos	Misión Comercial Directa	noviembre
Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Naval-Construcción y obra Civil	diciembre
Francia y Benelux	Visita a grandes ingenierías europeas con proyectos en África	Segundo semestre
Avilés	Feria Norte Renovables	Segundo semestre

4.4 PLAN SECTORIAL CONSTRUCCIÓN

En 2021 se prevén nuevas iniciativas, como son:

- Un proyecto piloto de trabajo en Marketplaces específicos para el sector, como es **Archiexpo**. Se harán Jornadas de difusión de este Marketplace, con una formación a las empresas interesadas sobre el funcionamiento del mismo, para continuar con un trabajo específico para cada empresa de consultoría para optimización de productos y marketing

dentro del portal.

- **La participación de las empresas del sector en los encuentros Asturias International Metal-Matching**, dentro del subsector de Construcción y Obra Pública, donde puedan mantener reuniones y ofertar sus productos/servicios a las empresas extranjeras que participen en estos Encuentros.
- **Plan Individualizado:** En colaboración con CAC-ASPROCON, se seleccionará un grupo de 10 empresas con interés en materia de internacionalización, para, si la pandemia lo permite, visitarlas y conocer sus intereses y necesidades, además de explicarles personalmente todos los servicios que ofrece ASTUREX. Se les ofrecerá la realización gratuita del programa Análisis de Potencial de Exportación, a fin de conocer sus capacidades en el ámbito de la internacionalización e indicarles la ruta y programas más adecuados

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Colombia	Misión Comercial Virtual	Abril
Costa de Marfil *	Misión Comercial Virtual	17 a 21 mayo
Senegal *	Misión Comercial Virtual	24 a 28 mayo
Asturias	Misión Inversa Asturforesta	17-19 junio
Emiratos Árabes	Visita a Feria BIG FIVE	12-15 septiembre
Bolivia/Paraguay	Misión Prospección	Octubre
Dinamarca	Misión Prospección UN	Noviembre

* misión conjunta con sector metal

4.5 PLAN SECTORIAL MODA Y COMPLEMENTOS

ASTUREX presentó en 2020 el nuevo plan de promoción de las marcas de moda de Asturias que, debido al COVID no llegó a realizarse por completo ya que muchas acciones de promoción internacional previstas se cancelaron (fundamentalmente ferias). Además, numerosas empresas del sector se reconvirtieron temporalmente durante este año a fabricación de mascarillas por lo que no han podido desarrollar sus estrategias como estaban previstas.

Se retomarán durante el 2021 las acciones que estaban previstas y que no se pudieron llegar a realizar, incorporando otras nuevas:

Acciones de networking:

Las empresas asturianas, en su mayoría muy pequeñas, han venido operando en solitario, aunque muestran una gran disposición y potencial para generar sinergia interna y con otros sectores, por lo que se seguirá trabajando en el conocimiento intrasectorial. Para ello, desarrollaremos dos vías:

- **Grupos de trabajo:** Se continuará con las reuniones periódicas con empresas del sector para generar conocimiento y sinergias.
- **Proyecto con ACME** de colaboración entre diseñadores asturianos y artesanos de la moda de Asturias
- **Directorio de marcas de moda de Asturias:** Difusión e incorporación de nuevas empresas en el directorio de marcas de moda, que servirá de escaparate para las acciones promocionales.

Acciones de formación:

- Se diseñará un **calendario de talleres y acciones formativas** en colaboración con ADYMO, de interés para la internacionalización de las empresas del sector.

Acciones de promoción:

- Misión comercial inversa virtual de distribuidores europeos de moda, con varios objetivos:
 - Presentar internacionalmente las marcas de moda asturianas que se han recogido en el catálogo sectorial.
 - Para empresas que aún no han exportado, que puedan conocer de primera mano la opinión sobre sus productos y en qué mercados pueden tener mejor aceptación, así como iniciar primeros contactos con distribuidores.
 - Para empresas ya exportadoras, incrementar su red de distribuidores en Europa.
- Feria Digital LIFT DAYS ANKORSTORE. Se trata de una feria virtual que organiza el marketplace B2B Ankorstore. ANKORSTORE, aunque no es solo un marketplace de moda, el sector moda es uno de sus fuertes y trabaja con marcas poco conocidas, ya que su objetivo es precisamente dar a conocer nuevas marcas en otros mercados. ASTUREX participará en la edición de septiembre apoyando a las empresas asturianas.
- Partiendo del catálogo de las marcas de moda de Asturias, se realizarán promociones digitales en redes sociales y otras plataformas para promocionar tanto la actividad individual de las marcas, así como las acciones que se vayan realizando para el sector en distintos países. Se buscarán embajadores de las marcas de moda de Asturias, tratando de trabajar con influencers o con personajes de Asturias que apoyen las marcas de moda de la región.
- Visita a ferias referentes del sector: En base a la evolución del COVID se estudiará acudir a las ediciones de septiembre de las ferias europeas relevantes del sector, con el fin de conocer las últimas tendencias y evaluar una posible participación agrupada futura de empresas asturianas.
 - Who's Next
 - Whiteshow Milano
 - Premiere Classe
- Showroom de moda o pop-up store temporal en alguno de los países que se están estudiando: Rusia, México, Emiratos Árabes, si la situación por COVID lo permite. Se invitaría a tiendas y distribuidores del sector de la moda.
- Se revisará el plan de promoción de la moda del ICEX para difundir entre las empresas las actividades, así como evaluar posibles colaboraciones o apoyos para empresas asturianas.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Europa – Varios países	Misión comercial inversa virtual	Marzo 2021
Francia	Visita a feria Who's Next /Premiere Classe	3-6 septiembre
Italia	Visita a feria White Milano	Septiembre
EAU, Rusia, México	Showroom - Popup Store	Segundo semestre del año en función de COVID

Europa	Feria Digital: Lift Days Ankorstore	Septiembre
--------	-------------------------------------	------------

4.6 PLAN MULTISECTORIAL Y DE PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS

En la elaboración de la propuesta del Plan de Actividades Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados 2021, se ha atendido a los siguientes criterios:

- Países destino de las exportaciones asturianas y nacionales.
- Peticiones directas de empresas sobre mercados menos maduros.
- Evolución de las principales variables económicas de cada mercado, así como de las oportunidades de negocio detectadas.

En base al estudio de estos tres puntos, se presenta un Plan Multisectorial donde se contempla:

1. Realización de actividades multisectoriales en mercados maduros con escasa presencia del tejido empresarial asturiano.

Este sería el caso de Australia, Nueva Zelanda, Israel, Hong Kong y Japón.

2. Realización de actividades multisectoriales en mercados menos maduros y poco consolidados para la empresa asturiana.

Estos mercados presentan atractivas oportunidades de negocio, donde la competencia no está tan atomizada como en mercados más maduros. En este caso estaríamos hablando de mercados como Kazajistán, Uzbekistán, Egipto y Arabia Saudí.

3. Realización de actividades multisectoriales en mercados emergentes

Este es el caso de Ghana y Kenya.

Los mercados incluidos en estos tres apartados son demandados por las empresas a ASTUREX por varios motivos:

- Preferencia por viajar a los mismos en una Delegación Empresarial organizada, en lugar de individualmente (situación política del país no tan estable como los mercados occidentales, escasa toma de contacto previa con las empresas de estos países, por motivos de seguridad, etc.)
- Relativo desconocimiento de estos mercados, que se han empezado a trabajar desde hace poco tiempo, lo que hace que las empresas hasta la fecha no tengan una red de contactos como las que tienen en mercados ya más consolidados, donde se han realizado acciones promocionales desde hace varios años.
- Dificultad al acceso de la información del mercado y dificultad en la primera toma de contacto.
- Importancia del acompañamiento institucional de ASTUREX a la Delegación Empresarial como medio para dotar de una seguridad y credibilidad adicional a las empresas asturianas ante los potenciales clientes extranjeros.

Por todo ello, y tras el análisis de los potenciales mercados donde la fórmula de la participación multisectorial es la más adecuada, el Plan de Actividades Multisectorial de ASTUREX propuesto para el 2021 es el siguiente:

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
GHANA	Misión Comercial Virtual Multisectorial	22-26 marzo
AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	Misión Comercial Virtual Multisectorial	19-23 abril
KAZAJISTÁN Y UZBEKISTÁN	Misión Comercial Virtual Multisectorial	24-28 mayo
EGIPTO	Misión Comercial Virtual Multisectorial	4-8 julio
KENYA	Misión Comercial Presencial Multisectorial	20-24 septiembre
ISRAEL	Misión Comercial Presencial Multisectorial	3-7 octubre
HONG KONG	Misión Comercial Presencial Multisectorial	2-5 noviembre
JAPÓN	Misión Comercial Presencial Multisectorial	6-12 noviembre
ARABIA SAUDÍ	Misión Comercial Presencial Multisectorial	21-26 noviembre

4.7 PLAN ORIENTE MEDIO Y PLAN ÁFRICA SUBSAHARIANA

Atendiendo a la relevancia creciente que están adquiriendo los países de Oriente Medio y del África Subsahariana en el ámbito del comercio internacional, desde Asturex se ha elaborado un plan de acción específico para cada una de las dos regiones:

1) Plan Oriente Medio (Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos e Israel):

Una de las zonas de mayor crecimiento a nivel mundial, y con muy escasa incidencia de COVID-19. El Plan se centraría en Arabia Saudí, Emiratos Árabes e Israel, mercados con planes desarrollo muy importantes en sectores de interés para las empresas como energías renovables, Oil&Gas, bienes de Equipo, materiales de construcción, agroalimentario y moda.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
EMIRATOS ARABES	Misión Comercial Inversa sector alimentación y bebidas	Mayo/junio
EMIRATOS ARABES	Festival gastronómico astur	septiembre
EMIRATOS ARABES	Visita Feria Big 5	12-15 septiembre
ISRAEL	MCD Multisectorial	3-7 octubre
ARABIA SAUDÍ	MCD Multisectorial	21-26 noviembre
EMIRATOS ARABES	Visita a feria del sector metal	Segundo semestre
EMIRATOS ARABES	Showroom de moda	Segundo semestre

2) Plan África Subsahariana:

Zona económica muy desconocida y poco trabajada por las empresas asturianas, con grandes previsiones de crecimiento y oportunidades de negocio. Centrado en Ghana y Kenia, mercados no trabajados nunca desde ASTUREX, importadores netos de todo tipo de productos/servicios debido a las escasas producciones nacionales, y Senegal y Costa de Marfil, con importantes planes de desarrollo en sectores tan interesantes como proyectos llave en mano de energía, minería y sector eléctrico.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
GHANA	MC Virtual Multisectorial	22-26 marzo
KENYA	MCD Multisectorial	20-24 septiembre
COSTA DE MARFIL	MC Virtual Sector Metal	17 -21 de mayo
SENEGAL	MC Virtual Sector Metal	24-28 de mayo

Previamente a las actividades de promoción se realizarán webminarios informativos sobre Oportunidades de Negocio, características, forma de hacer negocios y demás aspectos de interés de

cada país, de manera que las empresas tendrán información sobre cada mercado antes del inicio del trabajo en su agenda, y a la realización del viaje.

4.8 PLAN DE ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL 2021 EN ORDEN CRONOLÓGICO

Mes	Destino	Actividad	fechas	Sector
Enero	México	Encuentros virtuales con organizaciones mexicanas del sector salud	2 por trimestre	TIC
Febrero	España	Punto de Encuentro Internacional	9 y 10 de febrero	Multisectorial
Marzo	Ghana	Misión Comercial Virtual	22-26 marzo	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Europa – Varios países	Misión comercial inversa virtual	marzo	Moda
	República Dominicana	PPV	marzo	Agroalimentario
	Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching. Sectores Minería y Siderurgia	marzo	Metal y afines
	Suiza/Reino Unido/ Miami/ California	PPV en punto venta digital	marzo, junio y octubre	Agroalimentario
Abril	Alemania	Hannover Messe 2021	12 a 16 de abril	Metal y afines
	Australia Y Nueva Zelanda	Misión Comercial Virtual	19-23 abril	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Colombia	Misión Comercial Virtual	abril	Construcción
	México	Encuentros virtuales con organizaciones mexicanas del sector salud	2 por trimestre	TIC
Mayo	Ginebra	Visita feria Vitafoods Europe	4 a 6 de mayo	TIC
	Costa de Marfil	Misión Comercial Virtual	17 a 21 de mayo	Metal y afines / Construcción
	Senegal	Misión Comercial Virtual	24 a 28 de mayo	Metal y afines / Construcción
	Kazajistán y Uzbekistán	Misión Comercial Virtual	24-28 mayo	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	EAU	Misión comercial Inversa	mayo/junio	Agroalimentario
Junio	Suiza/Reino Unido/ Miami/ California	PPV en punto venta digital	marzo, junio y octubre	Agroalimentario
	Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Químico y Petroquímico	junio	Metal y afines
	Paris	Agendas Virtuales Central Compras Rungis	junio	Agroalimentario
	Asturias	Misión Inversa Asturforesta	17-19 junio	Construcción
	Madrid	Salón Gourmet	21 a 24 junio	Agroalimentario
	Madrid	Promoción Quesos	22 y 23 junio	Agroalimentario
	Barcelona	Feria 4YFN	junio/julio	TIC
Julio-Agosto	Egipto	Misión Comercial Virtual	4-8 julio	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Francia y Benelux	Visita a grandes ingenierías europeas con proyectos en África	Segundo semestre	Metal y afines

	Avilés	Feria Norte Renovables	Segundo semestre	Metal y afines
	Europa	Feria BioEurope 2021	2º semestre del año	TIC
	México	Encuentros virtuales con organizaciones mexicanas del sector salud	2 por trimestre	TIC
Septiembre	Francia	Visita a la feria Who's Next	3-6 septiembre	Moda y complementos
	EAU	Visita a Feria BIG FIVE	12-15 septiembre	Construcción
	Kenia	Misión Comercial Presencial	20-24 septiembre	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Italia	Visita a la feria White Milano	23-26 septiembre	Moda y complementos
	Países de interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Energías Renovables y Convencionales	septiembre	Metal y afines
	Europa	Participación en feria digital LiftDays- Ankorstore	septiembre	Moda y complementos. Bienes de consumo
	EAU	Festival Gastronómico Astur	septiembre	Agroalimentario
	ESPAÑA	Feria BioSpain 2021	septiembre/octubre	TIC
Octubre	Israel	Misión Comercial Directa	3-7 octubre	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Madrid	Feria South Summit	6 a 8 de octubre	TIC
	Bolivia/Paraguay	Misión Prospección	octubre	Construcción
	Vietnam	Misión Comercial Directa	18-22 octubre	Metal y afines
	Suiza/Reino Unido/ Miami/ California	PPV en punto venta digital	marzo, junio y octubre	Agroalimentario
	EAU/México/Rusia	Showroom – Pop-up Store	octubre	Moda y complementos
	Asturias	VII Foro TIC	octubre	TIC
	México	Encuentros virtuales con organizaciones mexicanas del sector salud	2 por trimestre	TIC
Noviembre	Hong Kong	Misión Comercial Directa	2-5 noviembre	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Japón	Misión Comercial Directa	6-12 noviembre	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Arabia Saudí	Misión Comercial Directa	21-26 noviembre	Multisectorial y Prospección de Nuevos Mercados
	Dinamarca	Misión Prospección UN	noviembre	Construcción
	Marruecos	Misión Comercial Directa	8-12 noviembre	Metal y afines
	Asturias	FORO AGRO (Misión Inversa)	noviembre	Agroalimentario
	Lisboa	Visita feria Web Summit	noviembre	TIC
Diciembre	Países de Interés de las empresas	Asturias International Metal Matching: sectores Naval- Construcción y obra Civil	diciembre	Metal y afines

Sin fecha	Asturias	Catálogo de vídeos promocionales para las empresas	A lo largo del año	TIC
	Multipaís	Plan de promoción digital de los quesos de Asturias	A lo largo del año	Alimentación y Bebidas
	Multipaís	Plan de promoción digital de la moda de Asturias	A lo largo del año	Moda y complementos
	Multipaís	Participación agrupada de empresas asturianas en Alibaba.com	A lo largo del año	Multisectorial