ASTVR ex

SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.

PROGRAMA OPERATIVO ANUAL 2022

IDEPA FADE cámaras Asturias Liberbank

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1 INTRODUCCIÓN 3
2 OBJETIVOS 2022 6
3 PROGRAMA OPERATIVO 2022 7
3.1 INFORMACIÓN 7
3.2 COMUNICACIÓN Y MARKETING 12
3.3 FORMACIÓN 15
3.4 ASISTENCIA TÉCNICA 17
3.5 PROGRAMAS 20
3.6 PROMOCIÓN 23
3.7 MEJORA CONTINUA 25
4 ANEXO 1: Planes de Promoción Comercial Internacional 27
4.1 Plan Sector TIC, EBTs, Industrias Culturales 27
4.2 Plan Sector ALIMENTOS Y BEBIDAS 27
4.3 Plan Sectorial Metal y Afines 29
4.4 Plan Sectorial Construcción 30
4.5 Plan Sectorial Moda 31
4.6 Plan Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados 32
4.7 Plan Oriente Medio y Plan África 33
4.8 Cronograma de acciones de promoción 35

1 INTRODUCCIÓN

La situación de la pandemia COVID 19, que nos obligó a cancelar o posponer muchas de las actuaciones previstas en los 2 últimos años, parece estar bastante controlada. Sin embargo, la evolución de la situación sanitaria no es uniforme en los distintos países y continentes, por lo que no podemos descartar que en el ejercicio 2022 nos veamos obligados nuevamente a posponer, sustituir o cancelar acciones programas en el momento en que se formula este Plan Operativo

Si el POA del pasado ejercicio preveía que los primeros 6 meses las acciones serían virtuales y el segundo semestre sería ya presencial, no sucedió así, y realmente fue en el último trimestre de año cuando se empezaron a realizar acciones presenciales en algunos mercados, a la vez que otros se mantenían cerrados y se continuaban las acciones virtuales.

El POA que planteamos para el ejercicio 2022 prevé la realización de las actividades en formato presencial, en la idea de que la evolución de la pandemia seguirá siendo positiva, aunque en el momento actual parece evolucionar en forma negativa en algunos países; tendremos que adaptar nuestra actuación a la situación en cada momento, por lo que puede ser necesaria la cancelación o el cambio al formato on line de alguna actividad

En cuanto a las acciones y programas previstos, seguiremos poniendo el acento en la internacionalización on line, tendencia que, si bien ya venía poniéndose de manifiesto de forma intensa, la pandemia ha acentuado y acelerado, poniendo de relieve su tremenda importancia y la imperiosa necesidad de integrar la digitalización en los procesos de gestión y comercialización de la empresa.

Continuaremos asimismo la 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. y, además, colaboraremos estrechamente con el ICEX y las OFECOMES en estos lugares

Implementaremos en este ejercicio un nuevo programa, que incorpora el elemento sostenibilidad a los planes de internacionalización; es algo que está empezando a ser exigido por nuestros clientes en el exterior y que inevitablemente debemos incorporar a la estrategia internacional de nuestras empresas. Asimismo, realizaremos acciones de sensibilización y de difusión de las certificaciones en la materia, apoyando a las empresas que quieran obtener estas certificaciones.

También se introduce la novedad de la posibilidad de que las empresas que desarrollen un Programa de Iniciación puedan apoyar su ejecución un participante que haya finalizado con éxito alguno de los Programas de Becas que oferta Asturex (Becas Asturex de Internacionalización y Beca multilateral Washington), buscando evitar la fuga de talentos de la región y ofreciendo un recurso adicional a las empresas en el que apoyar el proceso de internacionalización. Uno de los problemas que hemos detectado para el éxito de los programas de Iniciación es la falta de personal dedicado a la internacionalización, y la intención del programa es paliar en la medida de lo posible esta carencia, de forma que el becario que

se pone a disposición de la empresa pueda ser el embrión del futuro departamento de exportación de la misma.

En el ejercicio 2022 queremos continuar los 2 pequeños Planes - Región iniciados en el 2021 (Oriente medio y África) ya que la pandemia nos obligó a cancelar muchas de las acciones previstas en estos mercados, acciones que retomamos en este ejercicio. Las acciones de estos planes se incluyen en los planes sectoriales correspondientes y en un apartado al final de este documento.

Asimismo, y en la medida que las condiciones sanitarias lo permitan, se reanuda el plan de visitas a empresas para dar a conocer los servicios y programas de Asturex y conocer las necesidades de las empresas de primera mano. Creemos que la cercanía a la empresa es esencial para mantener el foco en las necesidades reales de las mismas, a la vez que genera confianza mutua y contribuye a la necesaria labor de sensibilización de la importancia de la internacionalización de la empresa

Por otra parte, en 2021 se está desarrollando el contrato servicio de diseño y ejecución inicial de una evaluación de impacto de los servicios de Asturex con los siguientes objetivos:

- Definición de una metodología de evaluación de impacto, Incorporación de KPIs para evaluar los programas con el fin de medir su operatividad y resultados, facilitando así su rediseño y/o adaptación.
- Diseño, ejecución y presentación de resultados de una evaluación inicial
- Análisis de la percepción que tienen las empresas clientes de Asturex sobre la calidad e idoneidad de los servicios ofrecidos por Asturex para el apoyo y desarrollo de sus procesos de internacionalización.

Ello nos permitirá realizar correcciones y adaptaciones en los programas y servicios, en función de los resultados del estudio, e implementar una metodología de evaluación de impacto, con los indicadores correspondiente.

Se plateará asimismo, la realización de una misión comercial institucional, en la que las empresas asturianas irán acompañadas de un alto representante del Gobierno del Principado de Asturias, con lo que ello supone de valor añadido a la misión y de refuerzo a la posición de las empresas en el mercado de destino de la misión

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.

L1.- 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.- COOPERACIÓN

- 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 **internacionalización digital** de la empresa a través del comercio electrónico, entendido en sentido amplio y no solo como la transacción on line
- Incorporar la tecnología en los **procesos internos**, para gestionarnos con economía y, eficiencia.

2 OBJETIVOS 2022

Introducimos una nueva forma de fijar los objetivos, relacionándolos con los objetivos generales establecidos para Asturex:

Objetivos de Asturex	Objetivos 2022
O1.A.- Incrementar el número de empresas exportadoras	15 empresas inician su participación en los programas y servicios de apoyo al inicio a la exportación en el año
	30 empresas inician su participación en programas de internacionalización digital
	40 nuevas empresas en base de datos Asturex con perfil potencial exportador
	20 visitas a empresas que no estén en nuestra base de datos
	50 jornadas
	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos y satisfacción por participar en el programa sea de 5 puntos sobre 7 o superior
O1.B.- Consolidar número de empresas exportadoras	75 empresas que participan en servicios y programas de consolidación
	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos y satisfacción por participar en el servicio sea de 5 puntos sobre 7 o superior
O2.- Fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización	40 empresas que participan en acciones de colaboración
	Realización de 3 proyectos de fomento de cooperación
O3.- Incrementar las exportaciones de sectores y/o productos tradicionales	30 acciones de promoción e información para sectores: Alimentación y Bebidas, Construcción, Metal y/o multisectoriales
	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos en las acciones de promoción sea de 5 puntos sobre 7 o superior
	Que la valoración media sobre la calidad de los contactos establecidos durante la acción sea de 5 puntos sobre 7 o superior
O4.- Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos.	Realizar 10 acciones de promoción e información para los sectores Moda, Tic- videojuegos y/o biotecnológico
	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos en las acciones de promoción sea de 5 puntos sobre 7 o superior
	Que la valoración media sobre la calidad de los contactos establecidos durante la acción sea de 5 puntos sobre 7 o superior
O5.- Potenciar las exportaciones a nuevos mercados.	Realizar 3 acciones de prospección e información en mercados emergentes
	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos en las acciones de promoción sea de 5 puntos sobre 7 o superior
	Que la valoración media sobre la calidad de los contactos establecidos durante la acción sea de 5 puntos sobre 7 o superior

3 PROGRAMA OPERATIVO 2022

En verde los nuevos servicios o programas

3.1 INFORMACIÓN

Líneas y objetivos	L1 L2 L3 OT (todos)

Grupos de interés	**Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso**
Empresas clientes directos	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, estableciendo un plazo máximo de respuesta,
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 L1 L2 L3 OT	Servicio de información y asesoramiento para consultas sobre comercio exterior de las empresas asturianas. Resolver o redirigir las consultas, detectar los temas que coyunturalmente constituyen una dificultad y organizar seminarios sobre ellos

	Información sobre los posibles mercados a los que dirigirse bajo demanda. Difusión de los servicios ofrecidos por Asturex entre el tejido. Proactividad en la búsqueda de empresas con potencial exportador y consejos para su internacionalización. Bajo demanda, las empresas podrán solicitar información específica sobre mercados, agentes, distribuidores, canales, etc., normalmente accesible en plataformas de pago, Asimismo, también bajo demanda se ofrecerá información sobre el país destino, a nivel geopolítico, sectores de interés, importaciones, exportaciones etc
Biblioteca online LI O1, O3, O4	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.. Bajo demanda, informes realizados por la red de colaboradores sobre las principales tendencias en los distintos mercados, estudios de mercado
Servicio de localización de importadores LI O3	Servicio iniciado en el año 2020 que ofrece a las empresas un Informe con el listado de empresas que han importado un producto concreto, listado obtenido de 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 No se facilita información de las operaciones de otras empresas asturianas
Servicio de Informes Comerciales sobre Clientes Extranjeros **LI O3**	Servicio iniciado en 2021, y que ofrece información sobre las principales magnitudes económicas y comerciales de clientes en el extranjero, facilitando información relevante como datos de estructura de la empresa, información financiera, ventas, empleados,

	directivos y cargos, etc., basados en la Base de Datos D&B Hoovers
Plataforma de Inteligencia Comercial Agroalimentaria L1 L2 L3 O1, O3, O4	Servicio de apoyo a las empresas exportadoras del sector agroalimentario que les facilita información relevante sobre canal de distribución más adecuado, barreras y reglamentos comerciales en más de 30 países. Ello permite un mapeo de mercados que ofrece información sobre la sensibilidad de mercado.
Club e-Asturex L1 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 220 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. Se les ofrece información y atención personalizada sobre todas las cuestiones relacionadas con su internacionalización digital.
Club COOPERA **L1 L2 L3 OT**	ASTUREX inició en 2021 un club de asesoramiento y apoyo a las empresas asturianas, con el fin de facilitar el contacto entre potenciales socios para promover y facilitar la cooperación internacional entre empresas. Los participantes podrán exponer cuáles son sus proyectos de cooperación, qué tipo de socio está buscando, que puede aportar a ese proyecto de cooperación, etc. y a partir de ahí ASTUREX intentará encontrar el perfil idóneo de empresa con la que pueda cooperar, facilitando el conocimiento mutuo y las herramientas para que ese proyecto conjunto llegue a buen fin. Se pondrá especial énfasis en la colaboración entre empresas para la participación en licitaciones a las que no podrían presentarse individualmente

Oportunidades Comerciales de Negocio L1 O3 O5	A través de la Red Exterior de Colaboradores se ofrece un servicio permanente de detección de Oportunidades Comerciales de Negocio. A través de este servicio y de forma proactiva, 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.
Portal web L1 L3 OT	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. Se publicará una versión en francés de la web.
Jornadas informativas **L1 L2 L3 OT**	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. Se realizarán jornadas de sensibilización sobre la sostenibilidad en la internacionalización
XXII Punto de Encuentro Internacional (PEI) L1 L3 OT	Partiendo de que la evolución de la pandemia continuará siendo positiva, volveremos a celebrar en formato presencial el encuentro anual con nuestra red de colaboradores en el exterior
Encuentros con la Red de colaboradores - conoce a los integrantes de nuestra red **L1 L3 OT**	Se desarrollarán a lo largo del año jornadas virtuales y/o presenciales con los integrantes de nuestra red de colaboradores que se englobarán dentro de una misma campaña, "*Conoce a los integrantes de nuestra red*," de forma que las empresas asturianas puedan conocer los distintitos perfiles que conforman nuestra amplia red de colaboradores.

Encuentro para la Internacionalización Digital (EpID) **L1 L3 OT**	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.

3.2 COMUNICACIÓN Y MARKETING

Líneas y objetivos	L1 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
Número de consultas recibidas de todo tipo

Actuaciones	Descripción y objetivos
Redes sociales L1 L3 OT	Con el fin de apoyar la difusión de las actividades, servicios y resultados del trabajo desarrollado por ASTUREX
Memoria anual de actividades L1 l3 OT	Elaboración de las memorias anuales de la actividad de ASTUREX. como medio para comunicar todas las actividades realizadas por ASTUREX.
Catálogo de vídeos promocionales	Se continuará apoyando a las empresas asturianas en la promoción de sus productos y/o servicios, haciendo hincapié en la comunicación comercial internacional a través de formatos audiovisuales.
Plan de sensibilización L1 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 L1 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** sirven 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. https://international.asturex.org/metal https://international.asturex.org/agro https://international.asturex.org/tic https://www.asturiasfashion.com

3.3 FORMACIÓN

Líneas y objetivos	L1 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 y fomentar su empleabilidad en Asturias tras la finalización del programa.

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
Seguimiento de los becarios tras finalizar la beca

Actuaciones	Descripción y objetivos

Formación interna L1 L3 OT	Plan formativo personal de ASTUREX (personal interno y GETEX). buscando la especialización del equipo en función del conocimiento de los diferentes sectores, mercados, idiomas… Formación en e-commerce, marketing digital y herramientas de internacionalización on line.
Talleres formativos L1 L2 L3 OT	Talleres sectoriales y/o temáticos dirigidos a empresas, fundamentalmente de: • Preparación para acciones de promoción • Temáticas relacionadas con el comercio electrónico y el marketing digital • Talleres sobre temática específicas de comercio exterior • Formación sobre comunicación comercial
Programa de Becas ASTUREX de Internacionalización L1 OT	Formación en internacionalización a jóvenes titulados de la Universidad de Oviedo. -Se impartirá una formación específica a los candidatos finalistas antes de su elección por las empresas adjudicatarias. -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. Las empresas asturianas adjudicatarias de un becario del Programa, serán empresas y entidades constituidas en el Principado de Asturias, con filial/sucursal en el extranjero. Para el 2022 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 (de 1 a 3 mes en de formación en Asturias con visitas a la empresa, 11 en la sede exterior de la empresa asturiana y en función de disponibilidad presupuestaria previa, se analizará la posibilidad de ampliar otros 6 en la sede en Asturias). Tras este programa, se buscará fomentar el empleo en Asturias de los participantes a través del Programa TCEX del IDEPA para la contratación de técnicos especializados en comercio exterior o con su incorporación en una empresa del Programa de Inicio a la Exportación.

Beca multilateral Washington **LI OT**	Beca en el ámbito del mercado de financiación multilateral a través su integración en el equipo técnico del Departamento de Instituciones Multilaterales del ICEX en Washington (fase 2 de beca 2021) El objetivo es conocer de primera mano las oportunidades de negocio generadas por la financiación multilateral, especialmente en el BID y Banco Mundial, así como dar apoyo a Asturex, en la oferta de servicios que favorezcan el aprovechamiento de estas oportunidades. A partir del segundo trimestre del año se podrá incorporar a una institución financiera en Washington. Tras este programa, se buscará fomentar el empleo en Asturias de los participantes a través de programas como el TCEX del IDEPA para la contratación de técnicos especializados en comercio exterior o con su incorporación en una empresa del Programa de Inicio a la Exportación
Becas para el Programa de Iniciación a la Exportación LI OT	Becas dirigidas a las empresas que participan en el Programa de Iniciación a la a Exportación cuyo fin es incorporar a un participante que haya finalizado con éxito alguno de los Programas de Becas que oferta Asturex (Becas Asturex de Internacionalización y Beca multilateral Washington) región y ofreciendo un recurso adicional a las empresas en el que apoyar el proceso de internacionalización..
Programa de capacitación digital para CEOs **LT O2 O3**	Tras el éxito de las ediciones del programa de capacitación digital de CEOS, y del DigitalXborder tanto para CEOs (presencial) como para directivos (online), realizaremos una sesión presencial de recapitulación y actualización para todas las empresas participantes, que además pueda generar networking entre todos los participantes en las distintas ediciones.

3.4 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, se solicitará a las empresas información sobre la satisfacción del servicio prestado y sugerencias de mejora.

Actuaciones	Descripción y objetivos
Asistencia técnica comercial en destino L1 O1 O3 O4 O5	Seguiremos en 2022 con la búsqueda de colaboradores para el apoyo a la internacionalización de las empresas, invitando a consultoras con experiencia acreditada, haciendo especial esfuerzo en aquellos países en los carecemos de colaborador, e insistiendo en colaboradores especializados. Además, a fin de confirmar la calidad y experiencia de aquellas consultoras ya homologados continuaremos con nuestro proceso de rehomologación tras los dos años de alta en nuestros registros. Se realizará una evaluación periódica de los consultores con el fin de medir sus resultados, proactividad, tarifas etc.
Servicios jurídicos en origen y/o destino L1 O1 O3 O4 O5	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.
Desarrollo Comercial Internacional L1 L2 L3 OT	Servicio de consultoría en origen en materia de desarrollo comercial internacional a medida de las necesidades de la empresa. Va dirigido a empresas con experiencia exportadora, el servicio es prestado por consultores registrados en ASTUREX y cada proyecto se estudiará conjuntamente entre la empresa y ASTUREX para evaluar su alcance técnico, coste y duración. El servicio está diseñado para cubrir necesidades tales como: - Actualización del plan estratégico de internacionalización. - Identificación de nuevos productos o servicios exportables. - Adaptación de la oferta exportable a nuevos mercados. - Planes estratégicos para nuevos mercados, canales, clientes, productos o líneas de negocio.

	- Homologaciones y certificaciones ante clientes, organismos, distribuidores, etc. - Preparación de la participación en una feria o evento internacional.
Servicio de búsqueda de profesionales de comercio exterior **L1 OT**	Servicio de apoyo a las empresas que deseen contratar un profesional de comercio exterior para su departamento de exportación. 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 L1 L3 O1 O3 O4 O5	Servicio de consultoría experta en marketplaces internacionales (Amazon, Alibaba, Ebay, JD.cometc.) 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 L1 L3 O1O3 O4 O5	Servicio de consultoría especializada en el que las empresas asturianas pueden diseñar e implementar planes de marketing digital internacional a medida, enfocados a países concretos. Para la prestación del servicio se cuenta con proveedores especializados en marketing digital internacional, dentro del registro de expertos en desarrollo comercial internacional.
Servicios LICITA L1 L2 OT	Se reorganizan los servicios relacionados con las licitaciones, agrupándolos bajo el nombre de servicios LICITA y se ofrecen a las empresas que tengan por objetivo el acceso a proyectos internacionales financiados por instituciones financieras multilaterales (IFMS). Las posibilidades de los servicios LICITA son amplias y dan servicio tanto a empresas que nunca han tenido experiencia en licitaciones, como aquellas que ya tienen alguna o mucha experiencia, para que puedan localizar licitaciones conforme a sus propios intereses o servicios de consultoría personalizados, o bien con la colaboración de la antena de Washington de ICEX La batería de programas, acciones y servicios LICITA que se ofrecen son: • Jornadas de sensibilización e información • Análisis capacidad para licitar • Localización licitaciones • Consultoría en licitaciones internacionales • Revisión Licitaciones: revisión analítica de propuestas en Tenders

	• Oportunidades de licitaciones -ON Licita • Servicios individuales a través de la antena de ICEX de multilateral en Washington • Misión Tecnológica a las instituciones financieras de Washington (marzo 2021) (seguimiento programa PIWAS) • Seguimiento oportunidades en Washington para empresas del ámbito Destinos Turísticos Inteligentes (DTI) • Networking Licita: Encuentro Nacional de Empresas Licitadoras Españolas (Bilbao, febrero 2022)

3.5 PROGRAMAS

Líneas y objetivos	L1 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**

Programa de Análisis del Potencial Exportador LI O1 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.
Programa de Preselección de mercados **LI O1 O3 O5**	El objetivo de este programa es conducir, mediante la metodología adecuada, el proceso de preselección de mercado que permita a la empresa determinar sobré qué mercados profundizar en la investigación comercial y finalmente definir sus mercados destino Bajo demanda, los consultores externos realizarán informes sobre las principales tendencias en mercados internacionales.
Programa Diagnóstico de la documentación comercial **LI O1 O3 O5**	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.
Programa de Iniciación a la Exportación LI O1 O3 O4	El programa ofrece un servicio de asesoramiento técnico en origen para apoyar a las empresas no exportadoras en su proceso de internacionalización mediante un plan de trabajo definido para cada proyecto. Los objetivos básicos del programa son cuatro: - Identificar los productos o servicios exportables de la empresa. - Definir un plan estratégico de internacionalización a su medida. - Dotar a la empresa de los conocimientos y herramienta básicas sobre comercio exterior. - Apoyo técnico de un Gestor de Exportación para elaborar y ejecutar el Plan de Internacionalización. - Apoyo de un becario que haya finalizado con éxito alguno de los programas de becas de Asturex, (opcional) para desarrollar el plan de internacionalización.
Aceleradora Internacionalización **"Quick Global"** LI L2 L3 OT	Programa dirigido a empresas "born global" para definir y desarrollar de forma rápida su crecimiento en mercados internacionales. Este año se llevará a cabo la tercera edición de este programa, y se incorporarán algunas modificaciones, fruto de la experiencia de las 2 ediciones anteriores.

Programa e-COMEX- comercio electrónico internacional L1 L2 L3 O1 O3 O4 O5	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.
Programa de Apoyo a la Implantación L1 O1 O4 O5	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. - 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 idónea dentro del país. - El plan de actividades a realizar para la implantación. El plan de negocio en el país.
Programa de consorcios de exportación L1 L2 OT	Programa para propiciar fórmulas de cooperación entre empresas con el fin de abordar mercados internacionales con mayor seguridad, eficacia y menor riesgo. Los consorcios cuentan con la promoción y el apoyo técnico de ASTUREX desde los primeros pasos (búsqueda de potenciales 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
Programa de Internacionalización Sostenible L1 O3 O5	Lanzaremos un programa con el objetivo de diseñar modelos de negocio de internacionalización sostenibles, en los que la estrategia internacional de la empresarial esté alineada con los objetivos de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Se realizarán jornadas de sensibilización y jornadas de difusión de las certificaciones más habitualmente requeridas por clientes internacionales, apoyando a las empresas para la obtención de las mismas

3.6 PROMOCIÓN

Líneas y objetivos	L1 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 cumplimento 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 L1 L2 OT (Anexo 1)	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** Con carácter previo a la realización de acciones presenciales se facilitará a los participantes dossier informativo sobre las principales magnitudes de ese mercado

Foros sectoriales L1 L2 OT (Anexo 1)	VIII 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. Foro de cooperación: Foro orientado a empresas interesadas en proyectos de colaboración internacional y creación de consorcios de exportación. Se quiere promover y sensibilizar sobre todos los aspectos relacionados con la colaboración internacional y la creación de Consorcios de Exportación. Se desarrollarán Sesiones de Sensibilización en materia de Cooperación, y se prepararán reuniones B2B entre empresas que tengan intereses y objetivos comunes para desarrollar una cooperación empresarial internacional. Participación en Foros Sectoriales de Cooperación Empresarial con ABE (advanced business events): Dentro de los Foros Internacionales que organiza ABE, ASTUREX participará con empresas asturianas en Foros preseleccionados de interés para diferentes sectores.
Acciones de prospección L1 O1 O3 O4 O5 (Anexo 1)	Se realizarán acciones de prospección de nuevos mercados a los siguientes países: Egipto, Eslovenia, Croacia, Japón, Grecia, Kenia y Tanzania.
Plan de promoción a través de marketplaces L1 L2 L3 OT	Asturex trabajará durante el 2022 en la promoción de empresas asturianas en marketplaces fundamentalmente B2B. Se realizarán talleres de presentación de las distintas plataformas, asesoramiento y asistencia técnica para trabajar con los marketplaces, así como posibles campañas específicas en algunos marketplaces seleccionados dentro de los planes de promoción sectoriales.
Programa de Agendas Virtuales con Importadores	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.
Planes Región L1L2 O1 O3 O4 O5	Durante el año 2022 se realizarán 2 pequeños Planes - Región, dirigidos a Oriente medio y África Subsahariana atendiendo a su potencial de crecimiento en los próximos años y sus perspectivas de recuperación de la crisis COVID. Las acciones de estos planes se incluyen en el Anexo 1.

3.7 MEJORA CONTINUA

Líneas y objetivos	L1 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 L1 L2 OT	Se realizarán evaluaciones periódicas con la finalidad de analizar la operatividad y resultados de los diferentes programas, facilitando así su rediseño y/o adaptación. Concretamente en 2022 la aplicación práctica de la metodología que se definida con la empresa consultora, adjudicataria del contrato licitado en 2021 para diseño y ejecución inicial de una evaluación de impacto de los servicios de Asturex. El documento que se está elaborando en el momento de redacción de este POA, nos permitirá disponer de una metodología de evaluación de impacto, fases y plazos de ejecución, selección de los KPIs a medir, definición y selección de los grupos de tratamiento y control, segmentación de la tipología de clientes según las variables más adecuadas, etc. lo que nos permitirá la aplicación de un método científico de medición. Además, se difundirán los resultados obtenidos de la evaluación inicial realizada durante los meses de septiembre y octubre de 2021 por la misma consultora, lo que nos servirá, además, como punto de partida o línea de base para la aplicación de la metodología definida. A su vez continuaremos con el estrecho seguimiento de la percepción calidad de nuestros servicios, en especial los ofrecidos con el apoyo de nuestra red de colaboradores en el exterior. haciendo hincapié en

	la medición de los retornos obtenidos, su proactividad y la satisfacción de las empresas con los servicios prestado
Evaluación continua de todos los servicios con especial seguimiento de los servicios de la red de colaboradores L1 L2 L3 OT	Disponer de un cuadro de mando con indicadores de realización, resultados y calidad específicos para cada proceso. Conseguir un grado amplio de respuestas en los cuestionarios de valoración En caso de nuevos programas valoración tras periodo de prueba para implantar posibles mejoras Evaluación técnica continuada de todos los programas y traslado de posibles acciones de mejora a su diseño Realizar evaluaciones anuales de los resultados obtenidos en los servicios ofrecidos con el apoyo de nuestra red de colaboradores en el exterior y se revisarán los criterios para la incorporación de nuevo colaboradores externos
Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2015 L1 L2 L3 OT	Continuar con el sistema de Gestión de calidad, fomentado una integración transversal del mismo.
Transformación digital L1 L2 L3 OT	En 2022 continuaremos con el desarrollo de aplicaciones que nos permitan gestionar los elementos programados en este plan a través de nuestra ERP. Además, se quiere 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 efectiva de comunicación con ellos.

4 ANEXO 1: 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. Este año se ha contado también con las aportaciones de representantes del sector de Videojuego, que consisten en visitas a Ferias internacionales.

En el ámbito del sector TIC, se celebrarán los Encuentros virtuales de empresas asturianas habilitadoras de tecnologías para el sector de la Automoción y empresas de la región del Bajío en México. Este tipo de acción surge de los contactos realizados a través del Clúster TIC Asturias con el Clúster de Automoción de dicha Región. Además, se trabajará en la búsqueda de fórmulas de cooperación basadas en la identificación de empresas de referencia a nivel internacional que puedan ejercer como tractoras para las empresas más pequeña

Así mismo, se continuará con la celebración del Foro TIC, que ha demostrado ser una herramienta eficaz para el sector. Para esta edición, Asturex estudiará la posibilidad de llevar a cabo un formato mixto, en el que se contará también de la Red Exterior.

También se retoma la participación en el Congreso internacional Smart City Expo World Congress

En lo que respecta al sector BIO, EBT's y Salud se continúa la colaboración con el Centro Europeo de Empresas (CEEI), y se contempla la participación y visita a varias Ferias de carácter internacional.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
México (Región del Bajío)	Encuentros Empresariales Asturias-México: Tecnologías para el sector Automoción	Pendiente de definir
Barcelona	Participación en Feria 4YFN	Febrero-marzo
Asturias	VIII Foro TIC	Junio
Barcelona	Visita a Feria Gamescom	Agosto
Madrid	Participación en feria South Summit	Octubre
Barcelona	Participación en Smart City Expo World Congress	Noviembre

4.2 PLAN SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS

Acorde con las tendencias internacionales y la política llevada a cabo desde el ICEX, se denomina al tradicional sector agroalimentario, el sector de Alimentos y Bebidas, que representa los productos y servicios que ofrece la industria en Asturias.

La propuesta para el año 2022 pretende abarcar las diferentes necesidades de un sector atomizado y con diferentes niveles de desarrollo en la internacionalización, para así poder dar cabida a sus necesidades. Además, con el fin de analizar las necesidades reales de las empresas, se realizará una encuesta a las empresas de alimentos y bebidas que forman parte de la base de datos de Asturex.

Las acciones en términos generales están planteadas de una forma más innovadora que la tradicional misión comercial con búsqueda de importadores. Para ello se han seleccionado una serie de países estratégicos (Francia, Reino Unido, Portugal y Estados Unidos) en los que se realizarán promociones de carácter sectorial e institucional, en el que se seleccionará a uno o varios importadores con el

compromiso de compra de producto, se presentará ante el canal HORECA y de esta manera, también se podrá llegan al público final, que es el prescriptor del sector.

Por otro lado, se mantendrán dos acciones en España, la Feria SALENOR (Avilés) que apoyaremos con la organización de una misión inversa, y el Salón Internacional Gourmet, escaparate internacional de este sector.

A lo largo del año, se promoverá la participación de empresas de diferentes tamaños en marketplaces del sector dirigido a B2B en Estados Unidos y Canadá (RangeMe), con lo que se está generando una plataforma de compras on line para empresas asturianas. También se reforzará con formación especializada en trámites para distribución de productos en Estados Unidos.

Asimismo, se mantendrá la colaboración con la Dirección General de Desarrollo Rural e Industrias Agrarias, con el objetivo de aunar esfuerzos en la promoción del sector y en particular en su política de Alimentos del Paraíso, así como en el apoyo internacional de la Red de Distribuidores del Paraíso.

Finalmente, se trabajará de manera coordinada con el ICEX, el MAPA, la FIAB y demás organizaciones autonómicas en el grupo de trabajo del sector que lidera el ICEX, con el fin de aunar esfuerzos y sumarse a las iniciativas de éstos que puedan ser de interés para las empresas asturianas.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Estados Unidos	Promoción en marketplaces especializado ALIMENTACIÓN en Estados Unidos y Canadá: RangeMe	Todo el año
Estados Unidos	Curso Food Defense standarized FDA. Curso oficial obligatoria para empreas de alimentos y complementos que exporten a Estados Unidos. Jornadas FDA – Estados Unidos	17 – 18 enero
España - Salenor	Apoyo a la Feria Salenor (Avilés). Misión Comercial Inversa Europa (Reino Unido y Portugal)	21-23 febrero
París	París Stravangaza by LaLiga	Marzo
España - Gourmet	Participación Salón Gourmet. Coordinación con Alimentos del Paraíso.	25-28 abril
Portugal	Degustación 50 restaurantes de Lisboa. Selección canal HORECA para fidelizar y al tiempo dar a conocer el producto a restaurantes y público final. Selección de 1 importador para una compra en firme y las empresas aportarán productos de degustación.	mayo
Portugal	Presentación a través de degustación a 30 invitados (prensa especializada, chefs, importadores, foodies, compradores gran distribución)	mayo
Reino Unido	Semana Gastronómica presentación de producto. Degustaciones en restaurantes y tiendas especializadas a través de canal HORECA.	2ª quincena junio
Estados Unidos	Participación Feria Fancy Food NY (ICEX)	27-29 junio

R. Dominicana	PPV Productos asturianos en cadena CCN. Inclusión de 3 nuevos productos	Noviembre

4.3 PLAN SECTORIAL METAL Y AFINES

Desde Asturex se fomentará y apoyará el desarrollo de las cadenas globales de valor del sector, impulsando el conocimiento y la colaboración entre las empresas regionales, así como su posicionamiento internacional. Además, se realizará un listado de potenciales mercados con oportunidades reales para el sector y los diferentes subsectores que lo componen.

Con la reactivación económica iniciada en el del último semestre de 2021 y la vuelta a la casi total normalidad sanitaria de Europa se ha previsto para el año 2022 actividades demandadas por el sector metal mayoritariamente en Europa, y se continua con el plan África de desarrollo y consolidación de mercados en este continente.

MCD a Marruecos, un mercado en consolidación, que según estimaciones del Banco mundial es la quinta potencia económica de África con un crecimiento continuo desde el año 2000, y con cerca de 800 empresas españolas establecidas en su territorio, lo que confirma su interés para nuestras empresas.

Misión Comercial a Senegal y Costa de Marfil: Senegal es el país más estable políticamente desde su independencia y con el descubrimiento de hidrocarburos en su subsuelo se prevé un crecimiento de hasta un 11% en el 2022 y 2023. Cuenta además con importantes proyectos en desarrollo. Costa de Marfil es otro mercado donde han regresado las sedes de la mayoría de las instituciones internacionales y donde se espera un crecimiento del 6,1% y que se prolongue hasta 2025.

El mercado europeo, con la desproporcionada subida del transporte y la energía se confirma como un mercado de gran interés, especialmente en lo relacionado con las energías verdes y renovables. Por otro lado, tras el éxito de la fórmula de un stand como punto de reunión, descanso y networking, como el que tuvimos en la visita a la feria Hyvolution en octubre de 2021, la propuesta es continuar con este modelo de **visita a ferias**. Las ferias propuestas son las siguientes:

- INTERSOLAR - Múnich
- GASTECH- Múnich

En estas ferias se presentarán las últimas novedades en energía solar e hidrógeno verde.

Otras actividades previstas son:

- Visita a la feria GLOBAL INDUSTRIE: La feria más importante de subcontratación en Europa.
- Participación en la feria OFFSHORE ENERGY: La feria más importante de energía eólica y Offshore donde está previsto que se acuda con presencia institucional.
- Feria NORTE RENOVABLES (Misión Comercial Inversa): En colaboración con la Cámara de Comercio de Avilés está previsto apoyar este evento organizando una misión inversa. El objetivo es atraer a posibles compradores o desarrolladores internacionales del sector de las energías renovables a Asturias.
- Proyecto ESECA "European Networking Event ": En colaboración con FEMETAL y Metaindustry4. Se apoyará y organizará la presencia de las empresas asturianas del metal, en

este evento networking de empresas europeas a celebrar en Lille, para desarrollar proyectos de ingeniería en África.

- Se seguirá trabajando el proyecto piloto en el Marketplace Direct Industry con las 7 empresas participantes en el mismo.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Senegal y Costa de Marfil	Misión comercial directa	Primera quincena de marzo
Munich (Alemania)	Visita a feria INTERSOLAR	11 –13 de mayo
París (Francia)	Visita a feria GLOBAL INDUSTRIE	17-20 mayo
Lille (Francia)	Proyecto ESECA "European Networking Event"	Junio
Munich (Alemania)	Visita a Feria GASTECH	5-8 septiembre
Avilés	FORO RENOVABLES Misión Comercial Inversa	Septiembre Octubre
Ámsterdam (Países Bajos)	Feria OFFSHORE ENERGY Pabellón Institucional.	29-30 noviembre
Marruecos	Misión Comercial Directa	noviembre diciembre

4.4 PLAN SECTORIAL CONSTRUCCIÓN

Se trabajará en la identificación y análisis del potencial de internacionalización del sector como base previa para el planteamiento de acciones, a través de una metodología de acción basada en la búsqueda de oportunidades.

En 2022 se prevén nuevas iniciativas, como son:

- Un proyecto específico 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.

- Plan Individualizado: En colaboración con CAC-ASPROCON, se seleccionará un grupo de 10 empresas con interés en materia de internacionalización, para visitarlas y conocer sus interesas 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.

- La realización de 4 Seminarios específicos para el Sector en materias seleccionadas junto a CAC-Asprocon

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Bélgica y Holanda	Misión Comercial Presencial	Marzo
Polonia	Misión Comercial Presencial	Mayo
Bolivia, Chile y Paraguay	Misión Comercial Presencial	Junio

Francia	Participación en Foro Rail Industry Meetings Francia ABE	Junio
México	Misión Comercial Presencial	Septiembre
Francia	Visita a Feria BATIMAT	3-5 Octubre
Portugal	Misión Comercial Presencial	Noviembre

4.5 PLAN SECTORIAL MODA

En 2021 se presentó Asturias Fashion, https://www.asturiasfashion.com como marca paraguas de empresas asturianas del sector de la moda para su promoción internacional. Se trata de una web con una imagen de marca atractiva, que presenta al sector en su conjunto y su potencialidad en mercados exteriores. Para apoyar la promoción del sector en su conjunto se realizarán las siguientes acciones:

- **Plan de promoción digital Asturias Fashion**. Partiendo del catálogo de las marcas de moda de Asturias 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 valorará asimismo la idoneidad de la traducción del minisite a otros idiomas que pudieran ser relevantes para el sector de la moda o donde se vayan a realizar acciones de promoción.
- **Ferias:** Una de las herramientas fundamentales en el sector de la moda es la visita y participación en ferias internacionales del sector. Con la idea de promocionar al sector en su conjunto se plantea una participación agrupada de AsturiasFashion en ferias europeos relevantes para la moda: Who´s Next París, White Milano, y NEONYT, además de la Torino Fashion Week. Las participaciones en las ferias quedan a expensas de la aceptación por parte de cada organización ferial, que realiza una selección previa de empresas participantes.
- Se diseñará un programa de **misiones comerciales** adaptados al sector de la moda, dirigidas a empresas participantes en el proyecto www.Asturiasfashion.com, en aquellos mercados en los que ASTUREX disponga de colaboradores de la red exterior especializados en el sector. Durante estas misiones comerciales se presentarán las capacidades del sector en su conjunto y se localizarán agentes, distribuidores, showrooms y tiendas multimarca del sector.
- **Acciones de promoción en Marketplaces**: Se promoverán lo largo del año la participación de empresas del proyecto Asturias Fashion en marketplaces del sector de la moda, tanto B2B como Joor, Ankorstore, Faire, o B2C como Zalando.

Además:

- Como **seguimiento al proyecto europeo Sewing a Chain between Spain, Italy and Ukraine**, en el que ASTUREX participó en 2021 junto con 7 empresas asturianas del sector de la moda y en el que se firmó un Memorandum of Understanding, se proponen las siguientes actividades:
    - Participación en el grupo de trabajo de sostenibilidad de la moda de los 3 países.
    - Viaje de prospección a Ucrania, como seguimiento de los contactos que se iniciaron en 2021.
    - Participación en la Torino Fashion Week

- **Búsqueda de colaboradores de la red exterior especializados en el sector de la moda.** Durante el tiempo que se ha estado trabajando con el sector hemos visto que Asturex dispone de una red poco especializada en el sector de la moda. Por ello, se hará una labor de prospección y búsqueda durante el año 2022 de especialistas en el sector de la moda que puedan integrarse en la red exterior, con el objetivo de prestar servicios individuales, así como acciones de promoción para el sector.
- Se revisará el **plan de promoción de la moda del ICEX** y se trabajará de forma coordinada junto con ACME y otras asociaciones sectoriales, para difundir entre las empresas asturianas las actividades, así como evaluar posibles colaboraciones o apoyos para empresas asturianas.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Europa	Plan de promoción digital de AsturiasFashion	Todo el año
Frankfurt (Alemania)	Promoción AsturiasFashion en feria NEONYT de moda sostenible	julio
Países Nórdicos	MCD AsturiasFashion	Agosto
París (Francia)	Promoción AsturiasFashion en feria Who´s Next París	Septiembre
Milán (Italia)	Promoción AsturiasFashion WhiteMilano	Septiembre
Turín (Italia)	Promoción AsturiasFashion en Torino Fashion Week	Noviembre
Europa	Promoción en marketplaces especializados en moda en función de demanda: Ankorstore, Faire, Joor, Zalando	Todo el año
Rusia y Ucrania	MCD AsturiasFashion	Por definir
Estados Unidos	MCD AsturiasFashion	Por definir

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 2022, se ha atendido a los siguientes criterios:

- Países destino de las exportaciones asturianas y nacionales.
- Interés de las empresas en mercados menos prospeccionados por parte de Asturex.
- 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 Suiza, Dinamarca, Suecia, Israel, Eslovenia, Croacia, Japón, Argentina, Uruguay, Turquía y Grecia.

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 Egipto.

3. Realización de actividades multisectoriales en mercados emergentes:

Este es el caso de Kenia y Tanzania.

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 2022 es el siguiente:

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
Egipto	Misión Comercial Presencial	20-24 Marzo
Suiza	Misión Comercial Presencial	24-28 Abril
Dinamarca y Suecia	Misión Comercial Presencial	8-14 Mayo
Israel	Misión Comercial Presencial	22-26 Mayo
Eslovenia y Croacia	Misión Comercial Presencial	5-11 Junio
Japón	Misión Comercial Presencial	1-8 Octubre
Argentina y Uruguay	Misión Comercial Presencial	23-29 Octubre
Turquía y Grecia	Misión Comercial Presencial	6-12 Noviembre
Kenia y Tanzania	Misión Comercial Presencial	27 Nov - 3 Dic

4.7 PLAN ORIENTE MEDIO Y PLAN ÁFRICA

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

El plan se inició en 2021, pero debido a las restricciones de movilidad con motivo de la pandemia, hubo que cancelar varias de las acciones previstas, posponiéndolas al ejercicio 2022:

1) Plan Oriente Medio (Egipto, Israel y Turquía):

Una de las zonas de mayor crecimiento a nivel mundial, y en franca recuperación de la crisis COVID. El Plan se centraría en Egipto, Israel y Turquía, mercados con planes de desarrollo muy importantes en sectores de interés para las empresas como energías renovables, Oil&Gas, bienes de Equipo, materiales de construcción y agroalimentario.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
EGIPTO	Misión Comercial Presencial	20-24 Marzo
ISRAEL	Misión Comercial Presencial	22-26 Mayo
TURQUÍA	Misión Comercial Presencial	6-12 Noviembre

2) Plan África:

Zona económica poco trabajada por las empresas asturianas, con grandes previsiones de crecimiento y oportunidades de negocio.

DESTINO	ACTIVIDAD	FECHAS
SENEGAL Y COSTA DE MARFIL	Misión comercial Presencial Metal y afines	1ª quincena de marzo
Lille (Francia)	ESECA-European Networking evento proyectos Africa	junio
MARRUECOS	Misión Comercial Presencial sector Metal y afines	Nov-dic
KENIA y TANZANIA	Misión Comercial Presencial	27 Nov - 3 Dic

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 CRONOGRAMA DE ACCIONES DE PROMOCIÓN

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
ENE	Europa	Plan de promoción digital de AsturiasFAshion	Enero-diciembre	MODA
FEBRERO	España	Punto de Encuentro Internacional	8-9 febrero	MULTISECTORIAL
	España	Apoyo a la Feria Salenor (Avilés). Misión Comercial Inversa Europa (Reino Unido y Portugal)	21-23 febrero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	España	Participación en Feria 4YFN- Barcelona	Febrero-marzo	TIC
MARZO	Bélgica y Holanda	Misión Comercial Presencial	Marzo	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Senegal y Costa de Marfil	Misión comercial Directa	1ª quincena	METAL Y AFINES
	Francia	París Stravaganza by LaLIga	Marzo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	Egipto	Misión Comercial Presencial	20-24 Marzo	MULTISECTORIAL
ABRIL	Suiza	Misión Comercial Presencial	24-28 Abril	MULTISECTORIAL
	España - Gourmet	Participación Salón Gourmet. Coordinación con Alimentos del Paraíso.	25-28 abril	ALIMENTOS Y BEBIDAS
MAYO	Dinamarca y Suecia	Misión Comercial Presencial	8-14 Mayo	MULTISECTORIAL
	Portugal	Degustación 50 restaurantes de Lisboa. Selección canal HORECA para fidelizar y al tiempo dar a conocer el producto a restaurantes y público final. Selección de 1 importador para una compra en firme y las empresas aportarán productos de degustación.	mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	Portugal	Presentación a través de degustación a 30 invitados (prensa especializada, chefs, importadores, foodies, compradores gran distribución)	mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	Alemania	Visita a feria INTERSOLAR - Munich	11 –13 de mayo	METAL Y AFINES
	Francia	Visita a feria GLOBAL INDUSTRY	17-20 mayo	METAL Y AFINES
	Polonia	Misión Comercial Presencial	Mayo	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Israel	Misión Comercial Presencial	22-26 Mayo	MULTISECTORIAL
JUNIO	Eslovenia y Croacia	Misión Comercial Presencial	5-11 Junio	MULTISECTORIAL
	Lille (Francia)	ESECA "European Networking Event"	Junio	METAL Y AFINES
	Asturias	VIII Foro TIC	Junio	TIC
	Bolivia, Chile y Paraguay	Misión Comercial Presencial	Junio	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Reino Unido	Semana Gastronómica presentación de producto. Degustaciones en restaurantes y tiendas especializadas a través de canal HORECA.	2ª quincena junio	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	Francia	Participación en el Foro Rail Industry Meetings Francia ABE	22-23 junio	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Estados Unidos	Participación Feria Fancy Food NY (ICEX)	27-29 junio	ALIMENTOS Y BEBIDAS
JULIO - AGOSTO	Alemania	Promoción AsturiasFashion en feria NEONYT de moda sostenible	julio	MODA
	Asturias	Foro de Cooperación	Julio	MULTISECTORIAL
	España	Visita a Feria Gamescom - Barcelona	Agosto	TIC
	Países Nórdicos	MCD AsturiasFashion	Agosto	MODA

SEPTIEMBRE	México	Misión Comercial Presencial	Septiembre	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Múnich (Alemania)	Visita a la feria Gastech	5-8 sept	METAL Y AFINES
	Francia	Promoción AsturiasFashion en feria Who´s Next París	Septiembre	MODA
	Italia	Promoción AsturiasFashion WhiteMilano	Septiembre	MODA
	España (Avilés)	FORO RENOVABLES -MCI	Avilés	METAL Y AFINES
OCTUBRE	Japón	Misión Comercial Presencial	1-8 Octubre	MULTISECTORIAL
	Francia	Visita a Feria BATIMAT	3-5 Octubre	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	España (Madrid)	Participación en feria South Summit	Octubre	TIC
	Argentina y Uruguay	Misión Comercial Presencial	23-29 Oct	MULTISECTORIAL
NOVIEMBRE	Turquía y Grecia	Misión Comercial Presencial	6-12 Nov	MULTISECTORIAL
	España (Barcelona)	Participación en Smart City Expo World Congress	Noviembre	TIC
	R. Dominicana	PPV Productos asturianos en cadena CCN. Inclusión de 3 nuevos productos	Noviembre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	Portugal	Misión Comercial Presencial	Noviembre	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
	Italia	Promoción AsturiasFashion en Torino Fashion Week	Noviembre	MODA
	Ámsterdam (Países Bajos)	Feria OFSHORE ENERGY Pabellón Institucional.	29-30 noviembre	METAL Y AFINES
	Marruecos	Misión Comercial Directa	noviembre diciembre	METAL Y AFINES
DIC	Kenia y Tanzania	Misión Comercial Presencial	27 Nov - 3 Dic	MULTISECTORIAL

ACCIONES CON FECHA SIN DETERMINAR

Europa	Promoción en marketplaces especializados en moda en función de demanda: Ankorstore, Faire, Joor, Zalando	MODA
Europa	Promoción en Marketplace ArchiExpo	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR
México (Región del Bajío)	Encuentros Empresariales Asturias-México: Tecnologías para el sector Automoción	TIC
Estados Unidos	Promoción en marketplaces especializado ALIMENTACIÓN en Estados Unidos y Canadá: RangeMe	ALIMENTOS Y BEBIDAS
Rusia y Ucrania	MCD AsturiasFashion	MODA
Estados Unidos	MCD AsturiasFashion	MODA