



SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.

PROGRAMA OPERATIVO ANUAL 2023



ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	INTRODUCCIÓN.....	3
2	OBJETIVOS 2023.....	7
3	PROGRAMA OPERATIVO 2023	8
3.1	INFORMACIÓN	8
3.2	COMUNICACIÓN Y MARKETING.....	15
3.3	FORMACIÓN	22
3.4	ASISTENCIA TÉCNICA.....	27
3.5	PROGRAMAS	32
3.6	PROMOCIÓN	36
3.7	MEJORA CONTINUA.....	39
4	ANEXO 1. NOVEDADES 2023	42
5	ANEXO 2. ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL	48
5.1	Plan Sector ALIMENTOS y BEBIDAS.....	48
5.2	Plan Sector METAL y AFINES.....	53
5.3	Plan Sector CONSTRUCCIÓN y AUXILIAR.....	55
5.4	Plan Sector MODA y COMPLEMENTOS.....	58
5.5	Plan sector SALUD	62
5.6	Plan Sector TICS/EBTs/Industrias Culturales	64
5.7	Plan MULTISECTORIAL y Prospección de NUEVOS MERCADOS	68
5.8	LISTADO CRONOLÓGICO DE ACTIVIDADES.....	75
5.9	MAPA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN DE ASTUREX EN 2023.....	77

I INTRODUCCIÓN

Tras dos años de pandemia COVID 19, todo hacía indicar que el año 2022 sería el año de la vuelta a la normalidad, o como algunos decidieron llamar, la nueva normalidad. Sin embargo, nada más lejos de la realidad; el COVID 19 aún estuvo presente en la primera mitad de año, pero toda vez su resonancia se iba alejando más y más de nuestros titulares, aparecieron nuevos retos en el horizonte: La continua subida de precios de materias primas, el elevado precio del transporte internacional y la huelga del nacional, la inflación y la crisis energética acentuada por la guerra en Ucrania propiciaron un año lleno de sobresaltos y nuevas realidades.

El presente POA se despliega como una hoja de ruta en la búsqueda y el entendimiento de la nueva manera de trabajar de los departamentos internacionales de nuestras empresas, y también en la transformación de la propia Sociedad de Promoción. En él respondemos a la nueva coyuntura del tejido empresarial pero también a nuevos retos que se presentan para Asturex, y que, tras dos años de interrupción forzosa de las relaciones cara a cara, podemos y debemos acometer.

Comencemos por dar algunos ejemplos de cómo este POA intenta responder a la nueva problemática a la que se enfrentan las empresas asturianas:

- Las empresas que se encuentran en situación de comenzar sus exportaciones, o que quieren aproximarse a la internacionalización y no saben cómo hacerlo, encontrarán en nuestros programas de inicio la respuesta a gran parte de esta problemática. Tanto si su apuesta es por el canal digital como el tradicional, hallarán en la estrategia de internacionalización que se realiza durante el programa una serie de hitos que responderán a sus objetivos. Y tendrán la ayuda inestimable de nuestros consultores en origen para guiarles. Pero, además, este año reforzamos el programa (puesto en marcha en el POA 2022) de becarios asociados a estos programas de inicio, para dotarles del recurso humano adecuado para esos primeros pasos, ya que sin ello la estrategia se queda, en demasiadas ocasiones, olvidada en algún cajón.
- Dada la coyuntura internacional, hemos observado que gran parte del tejido empresarial asturiano ha centrado sus objetivos dentro de la Unión Europea. Ya sea por alcance, por costes, por seguridad o simplemente por una combinación de todas ellas, desde Asturex debemos responder también a que casi el 80% de nuestras exportaciones se dirijan a países europeos. Para ello, hemos intentado centrar gran parte de nuestras actividades de Promoción Internacional en países del viejo continente, con misiones comerciales en países que ofrecen gran proyección y buenas cifras de crecimiento (Nórdicos, Polonia, República Checa) o países europeos que aún son desconocidos para las empresas asturianas, pero que entran dentro de su alcance (Rumanía, Bulgaria, Hungría, Serbia). A su vez, proponemos soluciones originales que responden a la dificultad que tienen empresas de tamaño reducido para ausentarse de sus negocios durante los días

que dura una misión comercial, o una feria. Para ello si no puede viajar la empresa, haremos viajar el producto.

- No nos olvidamos sin embargo de países fuera de Europa que siguen representando oportunidades para diversos sectores. Hemos planteado acciones en México, un país que presenta un horizonte atractivo tanto para nuestras empresas TIC como para nuestras ingenierías y empresas de metal y afines. Asimismo, visitaremos a lo largo del año otros países que las empresas asturianas han marcado como objetivo: Perú, Chile, Arabia Saudí, Bahréin, Marruecos, Senegal, Ghana, Kenia o Tanzania representan esas oportunidades para empresas con más capacidad o con su mirada puesta en proyectos de ingeniería, infraestructuras o energía.
- Seguiremos apostando por las jornadas y talleres donde informemos y/o capacitemos a las empresas para lograr ventajas competitivas que añadir a su arsenal y con las que mejorar su competitividad no sólo en el mercado internacional sino también en el mercado nacional. Entendemos que la mejora del producto es una pieza fundamental de la preparación de las empresas para el mercado exterior. Para ello, seguiremos reforzando nuestra red de consultores especializados, tanto en asuntos regulatorios como jurídicos, y nuestras colaboraciones con laboratorios y centros de investigación asturianos que puedan aportar su experiencia para hacer a nuestras empresas exportadoras más innovadoras y competitivas.
- Presentamos además en este POA 2023 nuevos sectores como es el caso del biotecnológico, en el que proponemos una serie de actividades, que servirán de punto de partida a un grupo de empresas con una proyección internacional prometedora. La experiencia en el sector moda, y la respuesta y acogida de las actividades por las empresas de este sector nos ha animado a continuar la búsqueda y análisis de nuevas oportunidades y sectores en pleno crecimiento. En este sentido, también se pondrá en marcha una metodología interna que, de una manera continuada año tras año, sugiera nuevas oportunidades sectoriales dentro del tejido asturiano.

Pero si hay una declaración de intenciones clara hacia la empresa implícita y explícita en este POA 2023, es la del acercamiento de Asturex a todo el tejido empresarial, en todas y cada una de las actividades que se proponen. La comunicación con nuestras empresas es clave por varios motivos: Para lograr su implicación y asegurar que son conscientes de las ayudas y programas que existen para su internacionalización, para garantizar su *feedback* y elevar nuestro servicio y la calidad de nuestras actividades y finalmente para comprender su problemática y desarrollar nuevas propuestas que respondan a esas necesidades.

Para ello se ha desarrollado un plan de comunicación y una serie de propuestas que responden a la necesidad de acercar a Asturex a las empresas y viceversa, a recobrar el contacto con el día a día de los departamentos internacionales y a hablar el mismo lenguaje, en aras de un mejor entendimiento entre ambas partes. He aquí alguna de las propuestas:

- Un nuevo y ambicioso evento, **Asturex Open Days** que viene, no a sustituir el tradicional Punto de Encuentro Internacional, sino a complementarlo y revitalizarlo, con diferentes áreas, zonas y secciones donde conocer todo el portfolio de servicios de Asturex. Un lugar de encuentro en un evento que será el foro clave del año en materia de Internacionalización en nuestra región.
- Visitaremos a las empresas, tanto a las que ya trabajan con nosotros como las que no, a lo largo y ancho de toda la geografía asturiana. Realizaremos sesiones de sensibilización y de atracción hacia nuestros servicios en las zonas más alejadas del centro de la región. El objetivo es claro y ambicioso: Todo el tejido asturiano ha de tener la oportunidad de comunicarse con nosotros y plantearnos sus proyectos, sus ambiciones y sus dificultades.
- Realizaremos grupos de trabajo con profesionales de departamentos internacionales y con colaboradores de Asturex, tanto en origen como en destino, para que en la creación de una propuesta de valor atractiva participen todas las partes interesadas.
- Contaremos casos de éxito de internacionalización de empresas asturianas, utilizando medios modernos y atractivos, para propiciar un efecto llamada y animar a otras empresas a iniciar su andadura internacional, incluiremos esos casos de éxito en nuestras jornadas país, nuestras jornadas previas a las misiones comerciales y nuestras jornadas sobre servicios y programas. Creemos que el mensaje contado por una empresa es siempre mucho más práctico, potente y cercano que el que podamos elaborar nosotros mismos.
- Nos comunicaremos de una manera más efectiva y cercana. Contaremos nuestros servicios de una manera más sencilla de entender, y abriremos nuevos canales de comunicación para ponerse en contacto con nosotros. La reactividad y proactividad en nuestras comunicaciones ha de ser una característica intrínseca de Asturex.

Y, por último, internamente continuaremos con la aplicación de los KPIs elaborados en años anteriores, a los que se van incluyendo nuevos indicadores que han superado la fase de control. Todo ello con un refuerzo de nuestras certificaciones de calidad, para conseguir un robusto armazón que eleve el rendimiento y calidad de nuestros servicios y la credibilidad de nuestro equipo de cara a nuestros usuarios. La búsqueda de la excelencia no ha de ser un objetivo a perseguir, sino que tiene que incorporarse como un automatismo en todos los procesos y en nuestra metodología de trabajo.

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 pretenden 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 online 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 2023

Objetivos Generales	Objetivos 2023
O1.A.- Incrementar el número de empresas exportadoras	20 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 y servicios de internacionalización digital
	40 nuevas empresas en base de datos Asturex con perfil potencial exportador
	50 jornadas de diferentes temáticas relacionadas con la internacionalización y/o oportunidades de negocio
	Comunicar 20 casos de éxito en diferentes canales
O1.B.- Consolidar número de empresas exportadoras	75 empresas que participan en servicios y programas de consolidación
O2.- Fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización	Participar en 10 acciones nacionales o internacionales sobre cooperación
	Formular una propuesta para posible foro 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
O4.- Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos.	Realizar 20 acciones de promoción e información para los sectores Moda, Tic, y/o biotecnológico
O5.- Potenciar las exportaciones a nuevos mercados.	Realizar 5 acciones de prospección e información en mercados emergentes
O6. Acercar Asturex al tejido empresarial asturiano	100 visitas a empresas
	5 jornadas de sensibilización y acercamiento de Asturex en los extremos de la región o en zonas alejadas de los grandes núcleos (Oviedo, Gijón, Avilés)
	Definir y ejecutar el plan de comunicación descrito en este POA
TODOS LOS OBJETIVOS	Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos y satisfacción por participar en el programa/servicio o acción sea al menos de 6 puntos sobre 7 o superior
	Que la valoración media sobre la calidad de los contactos establecidos durante las diferentes acciones de promoción sea al menos de 6 puntos sobre 7 o superior

3 PROGRAMA OPERATIVO 2023

En verde los nuevos servicios o programas

3.1 INFORMACIÓN

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

Grupos de interés	Necesidades y expectativas a las que debe dar respuesta el proceso
Empresas 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
Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex
Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas
Nivel de calidad de los servicios
Cumplimiento de objetivos marcados para los servicios de información
Tiempo medio de respuesta en las consultas
Actos de información realizados
Empresas visitadas

Actuaciones:

SERVICIO DE INFORMACIÓN

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Servicio de información y asesoramiento de 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. Servicio individualizado de consultas por e-mail y teléfono. Proactividad en la búsqueda de empresas con potencial exportador y consejos para su internacionalización.
Público Objetivo	Todo tipo de empresas asturianas, ya que es un servicio que se puede adaptar a las necesidades específicas de cada una. Cualquier empresa, independientemente de su tamaño y experiencia previa en internacionalización. Servicio dirigido tanto a empresas asturianas exportadoras tradicionales, como empresas asturianas no exportadoras que tienen consultas puntuales sobre comercio exterior o cualquier otra duda relacionada con los servicios y programas de ASTUREX.
Propuesta de valor	
Sirve como punto de contacto al que dirigirse las empresas para tratar de resolver sus dudas sobre comercio exterior o cualquier consulta relacionada con los servicios y programas de Asturex.	

BIBLIOTECA ONLINE

Líneas y Objetivos	LI O2 O3 O4
Descripción	Servicio gratuito que proporciona a las empresas asturianas acceso a documentos y publicaciones de comercio exterior, entre ellos información sobre incoterms, gestión de riesgos, plan de internacionalización, casos de comercio internacional (marketing internacional, negociaciones, fianzas, transporte...), documentos de comercio internacional (facturas comerciales, órdenes de compra internacional, CMR, packing list...), contratos internacionales (compraventa, distribución, franquicia, joint venture...), cartas comerciales internacionales (cartas para exportadores, importadores o de intenciones), guías de negociación y protocolo en 60 países o artículos sobre comercio internacional.
Público Objetivo	Dada la variada tipología de empresas y organismos que solicitan este servicio anualmente (consultores, metal, TIC e Industrias Culturales, alimentación y bebidas), y la amplitud y variedad de informes y documentos a los que se puede acceder, el servicio está dirigido a todo tipo de empresas asturianas.
Propuesta de valor	
-Disponer de documentos de apoyo y plantillas gratuitas sobre temáticas diversas de comercio exterior. -Acceso y consulta de gran variedad de fuentes de información especializadas y que sirven como guía para la elaboración de documentos comerciales internacionales. -Amplia oferta de documentos y publicaciones de comercio internacional: documentos y guías, plantillas de documentación comercial internacional y libros y artículos de consulta. -Ahorro de costes y tiempo de acceso a esa información por su cuenta.	

PLATAFORMA DE INTELIGENCIA COMERCIAL AGROALIMENTARIA

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OI O3 O4
Descripción	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.
Público Objetivo	Empresas sector alimentos y bebidas interesadas en apertura de nuevos mercados
Propuesta de valor	
-Las empresas disponen de un servicio de carácter gratuito acerca de canales de distribución del sector en más de 30 países. -Ello les permite analizar cuál es el canal más adecuado y realizar un primer mapeo de mercados en su análisis estratégico.	

SERVICIO DE LOCALIZACIÓN DE IMPORTADORES

Líneas y Objetivos	LI O3
Descripción	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.
Público Objetivo	Empresas exportadoras y/o que quieran iniciarse/ampliar mercados, tengan producto físico y busquen importadores.
Propuesta de valor	
-Obtención de un listado REAL de potenciales compradores de los productos de la empresa -Ahorro de tiempo y costes de viaje en la promoción/venta de productos	

SERVICIO DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Líneas y Objetivos	LI O3
Descripción	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
Público Objetivo	Empresas exportadoras y/o que quieran iniciarse/ampliar mercados, tengan producto físico y quieran analizar a sus competidores
Propuesta de valor	
-Conocimiento de qué está vendiendo, donde está vendiendo y a quién está vendiendo la competencia internacional de la empresa asturiana -Acceso a información de difícil obtención por los propios medios de la empresa	

OPORTUNIDADES COMERCIALES DE NEGOCIO

Líneas y Objetivos	LI O3 O5
Descripción	A través de la Red Exterior de Colaboradores, se ofrece un servicio permanente de detección de Oportunidades Comerciales de Negocio. Mediante 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.
Público Objetivo	Todas las empresas asturianas
Propuesta de valor	
-Facilitar la detección de proyectos utilizando nuestra red en destino -Incentivar la identificación y búsqueda activa de proyectos por parte de nuestros colaboradores -Detección de oportunidades que puedan revertir en futuras misiones comerciales sectoriales	

ANÁLISIS DE SECTORES EMPRESARIALES ASTURIANOS

Líneas y Objetivos	LI O1 O4 O5
Descripción	Durante el 2023 se realizará un análisis de la oferta exportadora asturiana y su clasificación por sectores. A lo largo del año, se llevará a cabo un análisis profundo de las empresas asturianas dadas de alta en la base de datos, estudiando cuál es su clasificación por sectores y subsectores, así como su ámbito de actividad. Se realizará una clasificación por grupos de empresas, tomando como base diferentes criterios, entre ellos el tiempo que lleven dadas de alta en nuestra base de datos, así como los servicios de ASTUREX en los que han participado. Se analizará periódicamente la información disponible en todo tipo de medios de comunicación, con el fin de mantener un registro actualizado de potenciales clientes de ASTUREX, tratar de localizar y contactar con empresas con productos o servicios con potencial exportador, que aún no están trabajando con ASTUREX. Este estudio de los diferentes sectores empresariales asturianos tendrá como objetivo tratar de establecer unos criterios de decisión para valorar la inclusión de nuevos sectores a los que ASTUREX dirija el catálogo de servicios y actividades sectoriales, así como la modificación o la subdivisión de los sectores ya existentes. El fin último es enfocar lo máximo posible el catálogo de servicios de ASTUREX a las necesidades y peculiaridades de las empresas asturianas. Tras este análisis, se tratará de concluir cuál es la clasificación sectorial más idónea para ASTUREX, según las características de la oferta exportadora asturiana. Decidir si es necesario hacer alguna modificación en la organización sectorial de ASTUREX.
Público Objetivo	Interno para Asturex
Propuesta de valor	
-ASTUREX dispondrá anualmente de bases de datos sectoriales y actualizadas. - La clasificación por sectores permitirá a ASTUREX tomar decisiones y valorar si es necesario desarrollar servicios para nuevos sectores o subsectores. - Obtener una serie de criterios para poder analizar año tras año el tejido empresarial asturiano	

OBSERVATORIO DE LA COMPETENCIA	
Líneas y Objetivos	LI OI O4 O5
Descripción	Con el fin de ofrecer un catálogo de servicios actualizado y ajustado a las necesidades específicas de las empresas, durante el 2023 se llevará a cabo el “Proyecto observatorio de la competencia” que consistirá en una vigilancia y revisión constante de sitios webs de Organismos de Promoción Exterior que sean asimilables a ASTUREX, tanto a nivel autonómico español como a nivel regional internacional, con el fin de tratar de localizar aquellos Programas y Servicios que estén llevando a cabo y que puedan ser interesantes también para las empresas asturianas.
Público Objetivo	Interno para Asturex
Propuesta de valor	
-ASTUREX dispondrá de una fuente de información y de inspiración que le servirá para localizar Programas y Servicios que puedan estar desarrollando otros Organismos similares y que puedan ser atractivos también para las empresas asturianas. -Si se localizasen servicios y programas de interés, esto repercutirá en servicios innovadores adaptados a las necesidades de las empresas asturianas.	

PROGRAMA MUJER E INTERNACIONALIZACIÓN	
Líneas y Objetivos	LI OI O4 O5
Descripción	La principal conclusión del estudio impulsado por Asturex en colaboración con la Universidad de Oviedo es que la brecha de género pervive en la cúpula empresarial asturiana, donde la mayor parte (71%) de quienes toman decisiones en el ámbito de la internacionalización son hombres. Remover las barreras existentes resulta indispensable para favorecer la incorporación plena de las mujeres al comercio internacional y la integración de una perspectiva de género en la gestión internacional de las empresas, contribuyendo así al ODS 5. Acciones a realizar en 2023: -Formar parte, a través del CPE, del Grupo de Trabajo Mujer e Internacionalización” de la Secretaría de Estado de Comercio que se creó en 2019 en el marco del II Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española 2019-2020 y dentro de la Estrategia de Internacionalización de la Economía Española 2017-2027. -Crear un apartado informativo en la web, para dar visibilidad a empresarias asturianas -Videos de casos de éxito de mujeres internacionalizadas -Identificación de empresas internacionalizadas propiedad o dirigidas por mujeres -Jornadas/Taller mujer y la internacionalización.
Público Objetivo	Mujeres empresarias y responsables de exportación de empresas asturianas La sociedad en general
Propuesta de valor	
-Estar al día de las estrategias que se están llevando desde todas las CCAA -Generación de networking -Sensibilización y visibilidad de las mujeres asturianas en el marco de la internacionalización. -Participación de Asturias en la base nacional de empresas -Diagnóstico actual del papel de la mujer en el comercio internacional y posibles barreras.	

CLUB e-ASTUREX

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OI O3 O4
Descripción	Servicio de información y asesoramiento para facilitar el uso de herramientas online para la promoción y venta de productos y servicios en el exterior. https://internacionalizaciondigital.asturex.org Dentro de las acciones del Club, se organizan jornadas y talleres y se participa en el grupo de trabajo de transformación digital el CPE /CII de ICEX y CCAA. Durante el año 2023 se propone la creación de un premio al mejor proyecto de Internacionalización Digital, con el objetivo de reconocer empresas que han trabajado con éxito la digitalización de sus exportaciones y se organizará un evento para difundir los servicios de internacionalización digital y entregar el premio.
Público Objetivo	Empresas asturianas interesadas en internacionalizar sus negocios a través de Internet Proveedores de servicios relacionados con la internacionalización digital Instituciones/asociaciones asturianas
Propuesta de valor	
-Los miembros podrán estar al día sobre la internacionalización digital, recibiendo talleres y formaciones específicas. -Se diseñarán servicios específicos para atender las necesidades de los miembros del club. -Las empresas disponen de un punto de asesoramiento y atención personalizada sobre su estrategia de internacionalización digital. -Podrán participar en programas piloto organizados por Asturex -A través del club se da a conocer a proveedores de servicios en estas materias, que hayan sido validados por Asturex. -Dar visibilidad a casos de éxito de empresas asturianas que han logrado hacer crecer sus exportaciones a través del canal online.	

JORNADAS INFORMATIVAS

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	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.
Público Objetivo	Todas las empresas asturianas
Propuesta de valor	
- Encontrar en un solo lugar toda la información de interés sobre internacionalización - La figura de Asturex facilita el flujo de contactos e información que la empresa no captaría por sí sola, presentando esos contactos a las empresas que pueden contactar directamente si les interesa profundizar más en los temas o servicios ofrecidos en las mismas - Posibilidad de asistir de manera online a jornadas interesantes sin tener que ausentarse del puesto - Posibilidad de encontrar otras empresas con intereses comunes o complementarios en las materias que se tratan en las jornadas	

ASTUREX OPEN DAYS

Líneas y Objetivos LI L2 L3 OT

Descripción

Tras 22 ediciones del Punto de Encuentro Internacional y con el avance de las aplicaciones de reuniones b2b virtuales, este evento ha ido perdiendo paulatinamente interés para las empresas asturianas. Siendo conscientes de esta situación se propone, no eliminarlo, pero sí reconvertirlo, incorporándolo a un evento más amplio y ambicioso en el que las empresas asturianas puedan acercarse a Asturex, conocer todos sus servicios y programas de una forma atractiva y cercana, además de ofrecerles otras propuestas de valor como conferencias, mesas de trabajo etc.

Con este nuevo formato pretendemos:

- Llegar a las empresas que no nos conocen, que puedan tener primer acercamiento a Asturex
- Dar a conocer toda la cartera de servicios que ofrecemos para el apoyo en su salida al exterior entre las empresas exportadoras, o que ya trabajan con Asturex
- Dar una imagen de cercanía entre la sociedad y un mayor conocimiento del equipo de Asturex a los responsables de exportación de las empresas.

Público Objetivo

- Empresas asturianas en las distintas fases de su internacionalización.
- Titulados universitarios que quieran conocer los programas de becas y demás servicios de Asturex
- Profesionales del comercio exterior y de servicios de apoyo a la internacionalización que quieran estar al día de los últimos servicios y temáticas que se abordarán durante el evento.
- Representantes de instituciones y asociaciones interesadas en difundir la internacionalización entre sus grupos de trabajo y asociados

Propuesta de valor

- Disponer de información muy útil de forma fácil y personalizada, sobre los apoyos que Asturex pone a disposición de las empresas, lo que puede implicar acceder a ayudas económicas de fácil tramitación.
- Conocer de primera mano las acciones de promoción sectoriales, de forma que puedan integrarlas en sus planes de internacionalización de 2023, teniendo la opción de exponer sus necesidades. Esto puede conllevar ahorros importantes en costes al poder adaptar los viajes previstos en sus planes a las fechas de las acciones de promoción organizadas por Asturex.
- Ahorro de tiempo al poder gestionar en una mañana múltiples reuniones con consultores expertos con conocimiento de más de 50 países.
- Generación de sinergias con otras empresas en las actividades propuestas para el fomento de la cooperación empresarial
- Punto de encuentro con autoridades y otras entidades públicas lo que puede permitir establecer contactos de alto valor estratégico
- Motivación para exportar, crecer y cooperar: a través de las jornadas y mesas redondas las empresas asistentes accederán a charlas motivacionales

3.2 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 visitas a la web de Asturex
Número de altas en la base de datos de Asturex
Número de nuevos suscriptores al boletín de Asturex
Número de seguidores en las redes sociales
Alcance de apariciones en redes
Número de consultas recibidas de todo tipo
Número de casos de éxito comunicados
Número de visitas realizadas a empresas

Actuaciones:

PORTAL WEB

Líneas y Objetivos	LI O3 OT
Descripción	Es uno de los principales canales de información y comunicación de Asturex con las empresas asturianas. En 2023 se realizará una revisión del portal y la extranet orientada a mejorar la experiencia de usuario y ofrecer más claridad en los servicios que prestamos: -Rediseño de menú y mejora de la versión móvil -Ampliación y mejora de las FAQs -Generación de contenidos audiovisuales
Público Objetivo	Empresas, instituciones, asociaciones asturianas Red de colaboradores en España y en el exterior Estudiantes y profesionales en busca de formación y empleo Posibles compradores internacionales en busca de proveedores
Propuesta de valor	
-Los usuarios del portal disponen de la mejor fuente de información para apoyar su estrategia de internacionalización -Es la vía para informarse de las actividades e inscribirse -También incorpora varias vías de comunicación que facilita no solo la recepción de información sino la interacción empresa-equipo Asturex	

REDES SOCIALES

Líneas y Objetivos	LI O3 OT
Descripción	Con el fin de apoyar la difusión de las actividades, servicios y resultados del trabajo desarrollado por ASTUREX se trabaja actualmente en 3 redes sociales: Facebook, LinkedIn y Twitter, publicando diariamente entradas sobre actividades, servicios de Asturex, empresas exportadoras, etc. Durante 2023 se trabajará Youtube como canal de comunicación, y se generarán nuevos contenidos más visuales para las redes sociales con distintos formatos más atractivos.
Público Objetivo	Facebook: Profesional que utiliza la red en su tiempo libre y le puede interesar o llamar la atención alguna actividad para su actividad profesional, sobre todo en agro y bienes de consumo; Público en general - Branding LinkedIn: Cliente profesional y corporativo; Instituciones interesadas en estar al día de la actividad de asturex; Asturex como vía para captar contactos Twitter y Youtube: Cliente profesional; Medios
Propuesta de valor	
-Las redes sociales son un canal de comunicación cuya misión es reforzar y potenciar la estrategia comunicativa y de marketing de Asturex. -Aumentar la visibilidad de la marca -Canal de comunicación para difundir mensaje de forma directa sin distorsión, y de forma bidireccional ya que permite al usuario interactuar. -Permitir que los usuarios de las redes sean prescriptores -Generan fidelización con clientes actuales y permite llegar a nuevos potenciales clientes. -Permite control de crisis -Atraer tráfico a la web	

BOLETIN SEMANAL/NEWSLETTER	
Líneas y Objetivos	LI O3 OT
Descripción	El boletín semanal es un envío por mail que se realiza a toda la base de datos de Asturex donde se resumen todas las actividades que se realizarán en las próximas semanas, subrayando las más importantes o las que tienen una fecha de inscripción más cercana al cierre.
Público Objetivo	Suscriptores al boletín: Profesionales del comercio exterior y representantes de instituciones/asociaciones, proveedores de Asturex y estudiantes.
Propuesta de valor	
-En un solo mail, semanal, se obtiene toda la información relativa a la actividad de Asturex -Ahorro de tiempo en búsqueda por las diferentes webs de Asturex, Idepa y otros organismos -Facilita el contacto e inscripción directa en las actividades -Llega directamente al buzón de correo, es decir, al medio de trabajo de la gran parte del público objetivo de Asturex	

VIDEOS	
Líneas y Objetivos	LI L3 OT
Descripción	A lo largo del año se diseñarán videos de distintos tipos: -Sobre servicios de Asturex, para presentarlos de forma más sencilla a las empresas -Sobre casos de éxito de empresas asturianas, para dar visibilidad y animar a las empresas a la exportación -Sobre manuales para realización de trámites con Asturex, para explicar de forma sencilla cómo solicitar servicios, ayudas, etc.
Público Objetivo	-Empresas asturianas exportadoras o con potencial exportador -Empresas asturianas que nos conocen por algún servicio pero desconocen otros servicios que prestamos -Nuevas potenciales empresas exportadoras que no nos conocen
Propuesta de valor	
-Resultar más cercanos para las empresas -Presentar los servicios de una forma más sencilla de comprender -Dar una imagen más dinámica de Asturex -Generación de contenidos útiles para los distintos canales de comunicación.	

INFOGRAFÍA INTERNACIONALIZACIÓN	
Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4 O5
Descripción	Se diseñará una infografía en el que se representará el proceso de la exportación para una empresa y los servicios de Asturex disponibles para acompañarla. Partiendo de esa base se elaborarán materiales de marketing para su aplicación: Folleto, roll-up, imagen para la web, etc.
Público Objetivo	Empresas asturianas interesadas en la internacionalización
Propuesta de valor	
-Presentación gráfica y clara del proceso de los servicios de Asturex -Acercar los servicios a las empresas de cualquier tamaño y fase de internacionalización	

PODCAST	
Líneas y Objetivos	LI L3 OT
Descripción	Con el fin de dar una imagen cercana a las empresas, se mostrarán casos de éxito de responsables de exportación de empresas asturianas que permita replicar las conversaciones que se tienen durante los viajes y misiones comerciales y ponga en valor el trabajo de los departamentos internacionales y sus profesionales. Con este formato, muy utilizado por nuevas generaciones, se genera empatía e identificación con un colectivo y se da visibilidad a los servicios de Asturex. Es la empresa la que legitima indirectamente a Asturex.
Público Objetivo	Responsables comerciales y de exportación de empresas asturianas
Propuesta de valor	
-Sirve de plataforma de promoción para las empresas entrevistadas. -Los responsables de exportación conocerán de forma más “digerible” las experiencias de otros colegas, poniendo también en valor la profesión. -Se facilita el acceso de información a nuevos responsables de dptos. comerciales y de exportación. -Visibilidad de Asturex en uno de los canales con más crecimiento y popularidad	

FOTOS EQUIPO ASTUREX	
Líneas y Objetivos	LI L2 OI
Descripción	Se van a incorporar a la web de Asturex fotografías del equipo, con el objetivo de mostrar Asturex no como un ente abstracto sino como un equipo de personas. Se fomentará asimismo la imagen corporativa y el branding de Asturex. La foto aparecerá no solo en el apartado organigrama, sino en cada servicio o actividad junto con los datos de contacto de cada técnico. <i>Para transmitir la cercanía de Asturex y el apoyo que suponemos para las empresas, utilizaremos hashtags del estilo #asturextuequipo #tuequipoparalaexportacion</i>
Público Objetivo	Empresarios asturianos que utilicen nuestra web y deseen contactar con el responsable de un servicio o actividad.
Propuesta de valor	
-Facilita la comunicación con cada una de las personas que forman el equipo de Asturex -Se da una imagen cercana y accesible del equipo lo que genera confianza por parte de las empresas. -Se da relevancia a las personas que hay detrás de la tecnología y se potencia la imagen de equipo.	

MEMORIA ANUAL DE ACTIVIDADES	
Líneas y Objetivos	LI L3 OT
Descripción	Elaboración de la memoria de la actividad de Asturex en 2022
Público Objetivo	-Empresas asturianas -Asturex -Consejo de administración de Asturex -Medios de comunicación
Propuesta de valor	
-Recopilación de la actividad de cada año que sirve como catálogo resumen de servicios y para poder elaborar informes consistentes sobre nuestra actividad. -Analizar grado de cumplimiento del POA 2022	

PLAN DE SENSIBILIZACION

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Asturex realizará una labor de sensibilización continua durante al año acercándose a las empresas a través de distintas acciones: -Jornadas de sensibilización sobre los beneficios de la internacionalización y sobre los servicios de Asturex para impulsar su estrategia. <i>Se realizará una campaña de jornadas en áreas más alejadas del centro de la región para acercarnos a empresas de la zona.</i> -Visitas a empresas para conocerlas en su entorno y explicarles los servicios de ASTUREX que más se adapten a su situación. -Grupos de trabajo (*) -Puertas abiertas: <i>Se organizará un evento de presentación de todos los servicios de Asturex.</i>
Público Objetivo	-Empresas asturianas no exportadoras con capacidad -Empresas asturianas exportadoras interesadas en conocer nuevos servicios
Propuesta de valor	
-Un primer acercamiento a Asturex -Se le da voz a la empresa -Identificación de fortalezas y debilidades comunes a las empresas asturianas -Generar ambientes propicios para el networking entre las empresas -Generar un clima de acercamiento y confianza entre Asturex y la empresa	

RELACIONES INSTITUCIONALES

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	- Coordinación con instituciones regionales y nacionales (ICEX, APIs, Asociaciones Sectoriales y resto de instituciones regionales. - Participación en el Comité Interterritorial de Internacionalización y en sus grupos de trabajo - 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
Público Objetivo	Asturex y las empresas asturianas internacionalizadas.
Propuesta de valor	
-Fortalecer las relaciones de Asturex con el resto de las instituciones y actores relevantes -Poner en valor la actividad de la Sociedad de Promoción y el tejido empresarial asturiano, conseguir nuevos altavoces para dar voz a los casos de éxito de nuestras empresas -Detectar nuevas formas de cooperación que puedan ser interesantes para Asturex o para las empresas asturianas -Detectar nuevas actividades o fórmulas de apoyo a la internacionalización que se realicen en otras regiones, países o por otro tipo de entidades	

OFERTA EXPORTADORA ASTURIANA

Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4
Descripción	Directorios de la capacidad exportadora asturiana por sectores. La información que se presenta es facilitada por las propias empresas y va vinculada a la base de datos de Asturex a través de su ERP. En la actualidad están disponibles los catálogos de los sectores metal, alimentación y bebidas, TIC y Moda. https://international.asturex.org/metal https://international.asturex.org/agro https://international.asturex.org/tic https://www.asturiasfashion.com También está disponible el catálogo del sector de la construcción, pero su actualización depende de la CAC. En el año 2023 se realizará una actualización y revisión de los catálogos del sector alimentación y bebidas y del sector TIC.
Público Objetivo	Empresas asturianas de los distintos sectores representados Asturex para mostrar la oferta y capacidad exportadora asturiana Empresas internacionales en busca de proveedores españoles Red de colaboradores de Asturex para conocer el tejido empresarial asturiano
Propuesta de valor	
Los catálogos web de empresas asturianas por sectores sirven para presentar la oferta exportadora asturiana a compradores internacionales, a la red de colaboradores de Asturex y para generar branding y promoción del tejido empresarial de cada sector en su conjunto.	

CAMPAÑA DE MARKETING DIGITAL SOBRE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Líneas y Objetivos	L3 OI O3 O4
Descripción	Desarrollo de una campaña a través de medios digitales para posicionar el sector Alimentos y Bebidas que sirva de punto de referente en las actividades de promoción internacional y que pueda ayudar a las empresas del sector a posicionarse a través de marketing digital.
Público Objetivo	Empresas asturianas del sector alimentos y bebidas con interés en participar en las acciones de Asturex y presentar sus productos ante compradores internacionales
Propuesta de valor	
-Esta campaña permite que las empresas utilicen las últimas tendencias de marketing digital en las actividades de promoción internacional que se gestionan desde Asturex. -Las empresas dispondrán gratuitamente de herramientas con valor añadido para su comercialización internacional -Aquellas empresas que no sean usuarias del marketing digital podrán acercarse a éste y servirá de apertura para complementar sus campañas tradicionales. -Además, con el catálogo las empresas podrán beneficiarse de una marca sectorial “Alimentos y bebidas de Asturias” para la promoción sectorial de las actividades que realice Asturex.	

CAMPAÑA DE MARKETING DIGITAL ASTURIAS FASHION

Líneas y Objetivos	L3 O1 O3 O4
Descripción	En 2023 continuaremos trabajando con el proyecto de promoción digital de www.asturiasfashion.com en redes sociales. Se continuará con la captación de marcas para el programa, se difundirá la actividad de las distintas marcas, así como información sobre las acciones de promoción organizadas por Asturex para promover al sector internacionalmente.
Público Objetivo	Marcas de moda de Asturias Se valorará durante el año 2023 la idoneidad de incorporar otros sectores/profesiones, vinculados a la moda (fotógrafos, soluciones TIC para el sector de la moda, patronistas, agencias de modelos, etc) e interesados en su proyección y visibilidad internacional.
Propuesta de valor	
-Mostrar una imagen atractiva y homogénea del sector en su conjunto y su potencialidad en los mercados exteriores. - Es el catálogo con el que los colaboradores de la red de Asturex presentarán el sector en las distintas acciones de promoción internacional. -Para las empresas supone una promoción en sus productos, visibilidad de la marca sin coste, posibilidad de difundir sus contenidos propios además de hacer <i>linkbuilding</i>. - Posicionamiento de Asturias como región vinculada con la moda. - Posibilidad de captación de contactos internacionales para las marcas y para la propia red de Asturex.	

3.3 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 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
Grado de satisfacción
Índice de satisfacción
Evaluación positiva de la aplicación práctica
Becas “otorgadas”

Actuaciones:

FORMACIÓN INTERNA

Líneas y Objetivos	LI L3 OT
Descripción	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.
Público Objetivo	Personal de ASTUREX y GETEX
Propuesta de valor	
-Incrementar la formación del capital humano de ASTUREX, con el objetivo de dotar de un mayor valor añadido el servicio que se ofrece a las empresas asturianas.	

TALLERES FORMATIVOS

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Talleres sectoriales y/o temáticos dirigidos a empresas, fundamentalmente de preparación de acciones de promoción; de temáticas relacionadas con comercio exterior, el comercio electrónico y el marketing digital, o sobre comunicación comercial. Se colaborará con la formación que impartan otras instituciones y organismos asturianos en estas materias.
Público Objetivo	Empresas asturianas
Propuesta de valor	
-Facilitar el acceso a la formación básica en materia de comercio exterior a las empresas asturianas, lo que repercute en un ahorro directo de costes económicos y de tiempo.	

BECAS PARA LOS PROGRAMAS EXPORTA

Líneas y Objetivos	LI OT
Descripción	Programa gestionado a través de la FUE con el objetivo de reforzar el rendimiento de las empresas que participan en los programas EXPORTA de promoción de las exportaciones mediante la incorporación de universitarios interesados en mejorar sus competencias profesionales en materia de comercio internacional.
Público Objetivo	Empresas que participan en los programas EXPORTA INICIO, EXPORTA MÁS y EXPORTA DIGITAL. Universitarios interesados en adquirir competencias y habilidades profesionales en materia de internacionalización.
Propuesta de valor	
-Favorecer la incorporación en el tejido empresarial de la región de profesionales en comercio internacional. -Favorecer el crecimiento de expertos en comercio exterior en el mercado laboral de la región. -Favorecer a los universitarios la adquisición de competencias en materia de internacionalización. -Favorecer la incorporación de universitarios en el mercado laboral.	

PROGRAMA DE BECAS ASTUREX DE INTERNACIONALIZACIÓN

Líneas y Objetivos	LI OT
Descripción	Formación en internacionalización a jóvenes titulados de la Universidad de Oviedo. Se impartirá una formación específica a los candidatos seleccionados 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. Para el 2023 está previsto presentar un proyecto de Programa de Becas ASTUREX que comprenda 6 becarios, los cuales desarrollarían su beca en 6 empresas asturianas durante 12 meses (1 mes de formación en Asturias y 11 en la sede exterior de la empresa asturiana).
Público Objetivo	Empresas: Empresas y entidades constituidas en el Principado de Asturias con sede en el extranjero y con fuerte componente internacional, que presenten un plan estructurado con la formación que aportarán a la persona beneficiaria de la beca. Becarios/as: Titulados de la Universidad de Oviedo.
Propuesta de valor	
-Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de un grupo de jóvenes especializados en internacionalización empresarial, para que éstos a su vez adquieran formación práctica en los estudios cursados durante su carrera universitaria. -A través de este programa, se incentiva el retorno a la empresa asturiana (sede asturiana y sedes extranjeras) del capital humano formado en Asturias.	

BECA MULTILATERAL WASHINGTON

Líneas y Objetivos	LI OT
Descripción	Beca en el ámbito del mercado de financiación multilateral en dos fases: OFECOMES en Washington (1 año) y departamento de institución financiera multilateral en Washington (1 año). En el año 2023 finalizará (31 mayo 2023) su proceso de formación, que a lo largo de 1 año habrá sido en el equipo técnico del Banco Mundial en la división TIC - África.
Público Objetivo	Empresas asturianas interesadas en el ámbito de la internacionalización a través de mercados multilaterales
Propuesta de valor	
-A través de la formación de un recurso humano altamente cualificado en el mercado multilateral. -Asturex ha realizado una inversión en formación de un talento en un mercado muy cualificado que podrá tener un retorno en las empresas asturianas interesadas en el ámbito de las licitaciones multilaterales. -De esta manera, se favorece a la incorporación de un profesional en un aspecto muy cualificado de la internacionalización empresarial en el tejido industrial asturiano.	

PROGRAMA ASTURIAS FASHION GLOBAL

Líneas y Objetivos	LT O2 O3
Descripción	Detectadas necesidades básicas de formación en las empresas del sector se propone un proyecto formativo que combine online y offline para, por un lado generar networking entre las empresas del sector (presencial) y por otro lado, agilizar y facilitar las formaciones (online). Se planteará un modelo de plan de internacionalización (plantilla) que las empresas participantes deberán ir cumplimentando para realizar su propio proyecto de internacionalización, con el asesoramiento de Asturex y utilizando los conocimientos adquiridos durante las formaciones y los recursos que Asturex pone a su alcance (servicios de información).
Público Objetivo	Marcas de moda asturianas participantes en el proyecto www.asturiasfashion.com con poca o ninguna experiencia exportadora
Propuesta de valor	
-Interiorizar las necesidades de cada empresa para la internacionalización -Plan de internacionalización sin coste -Generación de networking entre empresas del sector -Trabajar con empresas mejor preparadas para abordar la internacionalización y las acciones de promoción del plan	

PROGRAMA NORMATIVA SEGURIDAD ALIMENTARIA Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

Líneas y Objetivos	LT O2 O3
Descripción	En el año 2023 se pone en marcha un programa de formación, análisis y comparativa de las normas de seguridad alimentaria y de distribución. En este modelo piloto se trabajará en los mercados objetivo del plan de alimentos y bebidas, en concreto en Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea.
Público Objetivo	Empresas del sector interesadas en acceder a los mercados de Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea.
Propuesta de valor	
-Las empresas podrán elegir cuál es su mejor estrategia en el ámbito de la seguridad alimentaria a nivel internacional de manera gratuita. Ello permitirá que éstas elijan y se posicionen en cuál es la mejor norma de seguridad y distribución en función de sus mercados objetivo. -Este programa permitirá cualificar a las empresas del sector en normas de seguridad alimentaria como BRC Global Standard for Food Safety, IFS Food Standard, así como la FDA. -Las empresas además podrán beneficiarse de ayudas regionales y nacionales para la obtención de la certificación.	

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN DIGITAL PARA CEOS Y DIRECTIVOS	
Líneas y Objetivos	LT O2 O3
Descripción	Programa de capacitación en materia de transformación digital con el objetivo de ofrecer herramientas clave para facilitar la toma de decisiones en un entorno digital en continua transformación. Se ofrecerá solamente en el caso de que no se organice el DigitalXBorder del ICEX, con un formato híbrido: presencial y online.
Público Objetivo	CEOS (y directivos) de empresas asturianas de más de 1M de euros de facturación
Propuesta de valor	
-Acercar la formación sobre el canal digital a los responsables de exportación de las empresas -Facilitar herramientas para la toma de decisiones estratégica desde la dirección -Animar a las empresas a dar formación a sus directivos y responsables de exportación -Mantener la colaboración con el ICEX -Formación de altísimo nivel sin coste para los participantes	

3.4 ASISTENCIA TÉCNICA

Líneas y objetivos	LI OI 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
Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex
Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas
Nivel de calidad de los servicios
Cumplimiento de los objetivos marcados en el servicio
Número de empresas Asesoradas

Actuaciones:

DIAGNÓSTICO DE LA DOCUMENTACIÓN COMERCIAL	
Líneas y Objetivos	LI
Descripción	En este servicio se analizarán lo siguiente: - Identificación de las unidades mínimas de información y contenidos - Arquitectura de contenidos e índice. Separatas y portada comercial - Tipografía, colores y formatos - Tamaño y peso de las imágenes - Idiomas. Localización del lenguaje por países y áreas geográficas. - Uso de la nube corporativa para almacenamiento y dato único - Archivos de los documentos, compresión para el envío final
Público Objetivo	Empresas que quieran mejorar la gestión interna de su documentación comercial internacional.
Propuesta de valor	
- Mejora la actualización y gestión interna de la documentación comercial de la empresa. - Mejora la comunicación con los clientes y potenciales clientes. - Mejora el tiempo de respuesta ante oportunidades de nuevos clientes. - Evita el uso de documentación comercial desactualizada o errónea.	

CONSULTORÍA COMERCIAL EN DESTINO

Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4 O5
Descripción	Ofrecer servicio de consultoría internacional a medida ofrecida través de nuestra red de colaboradores en el exterior que permitan a las empresas: acceder a nuevos mercados con mayor seguridad, crecer en los mercados internacionales. En 2023 continuará abierto el registro de consultores de la red exterior con el objetivo de poder ofrecer servicios en más mercados y también más especializados.
Público Objetivo	Debido a lo extenso de nuestra red de colaboradores en el exterior, con más de 100 consultoras homologadas en más de 80 países, y al diseño ad hoc de los servicios aquí incluidos, el público objetivo va de la micropyme a la mediana empresa y alcanza tanto empresas con potencial exportador como exportadoras habituales.
Propuesta de valor	
-Reducción de costes directos -Seguridad en la contratación de consultoras que han pasado un proceso de homologación y a las que Asturex hace un seguimiento continuado. -Diseño ad hoc a las necesidades concretas de cada empresa para cada mercado. -Reducción de incertidumbre a la hora de abordar nuevos mercados. -Reducción de tiempos en la elaboración de agendas comerciales. -Red de contactos, el disponer de una red de consultoras implantadas en tantos mercados, nos permite no solo ofrecer sus servicios directos, sino a través de ellos contactar con otros profesionales que apoyen a las empresas asturianas en los países en los que las consultoras están implantadas.	

SERVICIOS JURÍDICOS EN ORIGEN Y/O DESTINO

Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4 O5
Descripción	Servicios de consultoría jurídica prestada en origen con despachos nacionales de prestigio, y en destino, con despachos internacionales. Al igual que los servicios de consultoría comercial el alcance de los servicios se define a medida, bajo petición expresa de la empresa asturiana, con el fin de apoyarlas en todos aquellos aspectos legales, relativos a sus procesos de internacionalización.
Público Objetivo	Empresas que necesiten un asesoramiento legal para sus procesos de internacionalización. Empresas con experiencia que quieran dar el paso a la implantación en mercados exteriores Empresas que necesiten un asesoramiento legal en materias como cláusulas comerciales, fiscalidad, registros obligatorios, sus primeras ventas en el exterior o en nuevos mercados. Empresas con trabajadores desplazados.
Propuesta de valor	
-Reducción de costes directos -Seguridad en la contratación de despachos en origen y destino que han pasado un proceso de homologación y a las que Asturex hace un seguimiento continuado. -Servicio diseñado ad hoc a las necesidades concretas de cada empresa para cada mercado. -Reducción de incertidumbre y riesgo legal y fiscal en las operaciones en el exterior.	

SERVICIO DECOIN – DESARROLLO COMERCIAL INTERNACIONAL	
Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Servicio en origen de consultoría, a medida de las necesidades de las empresas, en materia de desarrollo comercial internacional. El Servicio es prestado por consultores registrados en ASTUREX. Cada proyecto se estudiará conjuntamente entre la empresa y ASTUREX para evaluar su alcance técnico, coste y duración. Algunos ejemplos de proyectos realizados: • 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. • Participación en una feria o evento internacional en el extranjero. • Desarrollo de marca. • Negociación con un distribuidor. • Consultoría "in house" en técnicas de promoción comercial. • Identificación de proyectos de energías renovables. • Estrategia de captación de clientes. • Selección de personal para el departamento internacional • Análisis de oportunidades comerciales en multinacionales y grandes corporaciones. • Apoyo a proyectos de la Red Exterior de Asturex • Gestión del IVA europeo derivado de las ventas por internet. • Implantación de la estrategia de comercio electrónico internacional
Público Objetivo	Empresas con necesidades de asesoramiento en materia de comercio exterior.
Propuesta de valor	
-Con este servicio se establece un mecanismo en ASTUREX que permite atender cualquier tipo de consulta o necesidad de las empresas en materia de internacionalización que no esté prevista en la oferta los servicios y programas de ASTUREX. -Este servicio permite recabar y anticipar información sobre las necesidades de nuestros clientes para desarrollar nuevos / mejorar la oferta de programas, servicios y actividades de ASTUREX. -Coste del servicio en condiciones muy ventajosas para la empresa.	

EXPORTA CON MARKETPLACES

Líneas y Objetivos	LI L3 O1 O3 O4 O5
Descripción	Servicio de consultoría experta en marketplaces internacionales 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.
Público Objetivo	Empresas asturianas que necesitan apoyo personalizado y a medida para desarrollar su internacionalización a través de marketplaces.
Propuesta de valor	
-Apoyo personalizado a medida para desarrollar el proyecto -Testar nuevos mercados internacionales a coste bajo y con bastante rapidez -Conocimiento de proveedores con experiencia en la materia “homologados por Asturex” -Coste más reducido gracias a la ayuda de Asturex	

POSICIÓNATE ONLINE

Líneas y Objetivos	LI L3 O1 O3 O4 O5
Descripción	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.
Público Objetivo	Empresas asturianas que necesitan un servicio a medida en alguna materia relacionada con el marketing digital internacional.
Propuesta de valor	
-Mejora de posicionamiento en mercados exteriores -Conocimiento de proveedores con experiencia en la materia homologados por Asturex -Coste más reducido gracias a la ayuda de Asturex	

SERVICIO DE BÚSQUEDA DE PROFESIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Servicio de apoyo a las empresas que deseen contratar un profesional de comercio exterior para su departamento de exportación. El servicio lo presta Asturex directamente, para lo cual cuenta con una base de datos de profesionales con perfiles orientados al comercio internacional.
Público Objetivo	-Profesionales de comercio exterior en búsqueda activa de empleo. -Empresas asturianas interesadas en incorporar un perfil a su dpto. comercial o de exportación -Empresas que quieren solicitar un TCEX y están buscando un profesional que cumpla el perfil que exigen las bases de las ayudas.
Propuesta de valor	
-Para las empresas supone una fuente de candidatos filtrada en base a sus necesidades, sin coste y en el plazo aproximado de 1 semana. - Para los profesionales del comercio exterior supone una vía de localización de ofertas de empleo específicas relacionadas con la exportación.	

SERVICIOS LICITA	
Líneas y Objetivos	LI L2 OT
Descripción	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 • Networking Licita: Encuentro Nacional de Empresas Licitadoras Españolas (octubre 2023)
Público Objetivo	Empresas que tengan por objetivo el acceso a proyectos internacionales financiados por instituciones financieras multilaterales
Propuesta de valor	
Los servicios LICITA suponen un valor añadido a las empresas que desean acceder al mercado multilateral, ya que les permite: -Acceso a oportunidades comerciales en un mercado diferente al comercial (licitaciones internacionales) -Personalización en la búsqueda de licitaciones internacionales que permita a las empresas acceder de manera más sencilla. -Acceso a un análisis de mercado de competidores y socios comerciales en el mercado de las licitaciones a través del servicio personalizado de localización de licitaciones. -Ayuda económica en los servicios LICITA desde la consultoría que facilita los trámites hasta la revisión y análisis de pliegos. Todo ello en función de las necesidades de las empresas. -Generación de sinergias para colaborar con otras empresas nacionales en el ámbito de las licitaciones internacionales	

3.5 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
Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex
Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas
Nivel de calidad de los programas
Cumplimiento de los objetivos marcados en el programa
Número de empresas Asesoradas

Actuaciones:

PROGRAMA DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS	
Líneas y Objetivos	LI O1 O3 O4 O5
Descripción	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
Público Objetivo	Empresas exportadoras que quieran realizar una preselección de nuevos mercados.
Propuesta de valor	
-Herramienta para que las empresas exportadoras puedan preseleccionar nuevos mercados de exportación con la asistencia de un consultor experto externo a la empresa.	

ACELERADORA INTERNACIONALIZACIÓN “QUICK GLOBAL”

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Programa que busca apoyar a empresas jóvenes de base tecnológica con el objetivo de que puedan afrontar en menor plazo su proceso de crecimiento e internacionalización. El apoyo a empresas de reciente creación, cuyos modelos de negocio están basados en la innovación y en el uso de las TICs, pretende apostar por nuevos sectores. Este año se llevará a cabo la cuarta edición de este programa, incluyendo algunas modificaciones fruto de las experiencias de los años anteriores.
Público Objetivo	Empresas asturianas “born global”, jóvenes empresas de base tecnológica cuyo enfoque estratégico este marcado por la incursión en los mercados globales desde el momento de su nacimiento o en un período muy cercano a este.
Propuesta de valor	
-Ofrecer varios servicios a las empresas, integrados dentro de un mismo programa. -Ahorro de costes y tiempo para la empresa al recibir una capacitación y consultoría especializada, en un corto espacio de tiempo y gratuita. -Amplitud de servicios individualizados para cada empresa participante: formación a través de webinaros y talleres, tutorías de internacionalización, diagnóstico y guía de recomendaciones sobre la documentación comercial de la empresa, networking entre las empresas participantes, servicios de consultoría de la Red exterior de Asturex para contactar con potenciales clientes o prescriptores, mentorización de acompañamiento con directivos con experiencia comercial internacional, y posibilidad de realización de un video promocional para RRSS de la empresa. - Atención y consultoría muy especializada y concentrada en un corto espacio de tiempo (6 meses) y ajustada a las necesidades concretas de cada una de las empresas.	

PROGRAMA EXPORTA INICIO

Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4
Descripción	Programa de inicio a la exportación de 12 meses de duración para internacionalizar una empresa no exportadora. El objetivo es realizar un análisis interno y externo de la empresa, un análisis de la oferta exportadora, un análisis de canales off-line y online, un análisis de mercados, un Plan Estratégico de Internacionalización y realizar el apoyo de consultoría necesario para su ejecución. Lleva asociado un programa de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación el programa.
Público Objetivo	Empresas asturianas no exportadoras (o exportadoras ocasionales)
Propuesta de valor	
-Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa. -Puesta a disposición de un consultor especializado en internacionalización para la realización y desarrollo de un plan estratégico de internacionalización -Posibilidad de incorporar un becario de la FUIO en el equipo de trabajo para la internacionalización de la empresa	

PROGRAMA EXPORTA MÁS	
Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4 O5
Descripción	Programa de 12 meses de duración para aumentar las ventas de una empresa exportadora. El objetivo es aumentar las exportaciones de la empresa mediante un análisis interno y externo de la empresa, un análisis de la oferta exportadora, un análisis de canales off-line y online, un análisis de mercados, un Plan Estratégico de Internacionalización y realizar el apoyo de consultoría necesario para su ejecución. Lleva asociado un programa de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación el programa.
Público Objetivo	Empresas exportadoras. Perfil recomendado: • Facturación anual superior a 2M€ • Exportaciones superiores a 10% sobre facturación anual.
Propuesta de valor	
-Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa. -Posibilidad de incorporar un becario de la FUEO en el equipo de trabajo para la internacionalización de la empresa.	

PROGRAMA EXPORTA DIGITAL	
Líneas y Objetivos	LI L3 OI O3 O4 O5
Descripción	Programa de 12 meses de duración para desarrollar el canal online internacional. El objetivo es iniciar o aumentar el e-commerce internacional de las empresas. Análisis interno y externo de la empresa, análisis de la oferta exportadora, análisis de canales online, elaboración de un Plan Estratégico de Internacionalización y apoyo en su ejecución. Lleva asociado un programadas de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación el programa
Público Objetivo	-Empresas exportadoras tradicionales que desean incorporar el canal online a su estrategia de internacionalización. -Empresas no exportadoras que quieren iniciarse en la exportación a través del canal online. -Empresas que tienen una tienda online y quieren exportar a través del comercio electrónico. -Empresas interesadas en hacer crecer su dpto. de internacionalización digital con la incorporación de un becario + el apoyo de un consultor para el diseño e implementación de la estrategia de internacionalización digital.
Propuesta de valor	
-Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa. -Posibilidad de incorporar un becario de la FUEO en el equipo de trabajo para la internacionalización de la empresa.	

PROGRAMA DE APOYO A LA IMPLANTACIÓN

Líneas y Objetivos	LI OI O4 O5
Descripción	Este Programa ofrece un servicio de consultoría consistente en dar soporte en el inicio del proceso de implantación de una empresa en un mercado exterior, analizando los 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.
Público Objetivo	Empresas interesadas en implantarse en mercados exteriores
Propuesta de valor	
-Facilita a la empresa el proceso de implantación en mercados exteriores. -Ayuda a prevenir errores y gastos innecesarios derivados de una mala planificación de implantación internacional.	

PROGRAMA DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

Líneas y Objetivos	LI L2 OT
Descripción	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
Público Objetivo	Empresas asturianas que tengan un proyecto para el que busquen socios
Propuesta de valor	
-Creación de una figura con mayor tamaño empresarial para abordar nuevos mercados y/o proyectos - Minimizar los riesgos porque son compartidos entre los miembros del Consorcio - Reducir costes, y repartir gastos entre los consorciados - Aumentar el portfolio y la viabilidad de las operaciones pues hay una gama más amplia de productos a ofertar.	

3.6 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
Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex
Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas
Nivel de calidad de los servicios
Cumplimiento de los objetivos marcados en el servicio
Calidad de los contactos establecidos durante la acción de promoción
Nº de empresas que participan en los planes desarrollados

Actuaciones:

PLAN MULTISECTORIAL Y DE PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS

Líneas y Objetivos	LI OI O3 O4 O5
Descripción	Se realizarán acciones multisectoriales y de prospección a nuevos mercados (Ver detalle en Anexo 2)
Público Objetivo	Empresas asturianas de todos los sectores interesadas en prospectar y/o consolidar estos mercados.
Propuesta de valor	
- Promocionar el tejido empresarial asturiano en el exterior de forma conjunta - Ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales y, por lo tanto, un ahorro de costes considerable. - Establecimiento de sinergias entre las empresas participantes - Acompañamiento institucional por parte de Asturex que cobra especial relevancia en mercados más complicados y menos seguros	

PROGRAMA DE AGENDAS VIRTUALES CON IMPORTADORES

Líneas y Objetivos	LI L3 OI O3
Descripción	Identificación y puesta en contacto con importantes importadores extranjeros con una demanda concreta de producto/servicio, con el fin de facilitar reuniones virtuales individuales entre los mismos y las empresas asturianas.
Público Objetivo	Empresas asturianas que ofrezcan el producto/servicio que demanda el importador extranjero.
Propuesta de valor	
-Ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales y, por lo tanto, un ahorro de costes considerable. -Acceso a importadores de un perfil muy elevado, donde probablemente sin la intermediación de ASTUREX, a la empresa asturiana le sería muy difícil el conseguir una reunión con los mismos.	

PLANES DE PROMOCIÓN SECTORIAL

Líneas y Objetivos	LI L2 OT
Descripción	Si bien resulta difícil realizar acciones de enfoque sectorial, por la escasa dimensión de los sectores, Asturex articula cada año una serie de acciones de promoción, tanto directas como inversas, algunas de ellas compartidas por más de un sector. Se mantienen los sectores que se venían trabajando en los últimos años: Alimentos y Bebidas; Metal; Construcción; TIC/EBTs; y Moda, y se incorpora un nuevo plan para la promoción del sector Salud/Biosanitario. Dentro de los planes cabe destacar los foros sectoriales que tienen por objetivo presentar la capacidad exportadora de la región en un sector y que acerca compradores de distintas partes del mundo a Asturias. Durante el año 2023 se organizarán los siguientes foros sectoriales: • Foro Asturias Fashion, en Oviedo • Foro Norte Renovables, en Avilés • Foro TIC, en Gijón (Ver detalle en Anexo 2)
Público Objetivo	Empresas asturianas de los sectores alimentación y bebidas, metal, construcción, TIC, moda y salud.
Propuesta de valor	
-Promocionar el tejido empresarial asturiano en el exterior de forma conjunta -Generar sinergias de costes al realizar acciones agrupadas -Favorecer el contacto de las empresas con Asturex al tener un interlocutor único (responsable de sector) para asesorar a las empresas -Fomentar la cooperación entre las empresas de un mismo sector a la hora de abordar la internacionalización -Generar marca Asturias	

3.7 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:

IMPLANTACIÓN DE LOS INDICADORES SELECCIONADOS TRAS EL ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE IMPACTO	
Líneas y Objetivos	LI L2 OT
Descripción	Se presentan en este POA los indicadores seleccionados, tras el estudio específico, para el seguimiento de nuestros programas y servicios. Además, tras el primer estudio de evaluación presentado el pasado 2022 se propone realizar cada 3 años una evaluación de impacto basada en tres indicadores clave: Empresas que toman decisiones basadas en el asesoramiento de Asturex Empresas que se inician en la exportación tras participar en programas de Asturex Empresas que consolidan su exportación con el apoyo de las acciones, programas y servicios ofrecidos por Asturex.
Público Objetivo	Interno Asturex
Propuesta de valor	-Información sobre la calidad y los resultados de nuestros servicios decisiones basadas en resultados -Nos permite tomar decisiones, adaptar nuestros servicios y programas

EVALUACIÓN CONTINUA DE TODOS LOS SERVICIOS CON ESPECIAL SEGUIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE LA RED DE COLABORADORES

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	La implantación de los indicadores mencionados nos permitirá disponer de un cuadro de mando con indicadores de satisfacción, calidad, realización y, resultados específicos para cada proceso. Que ayude a la toma de decisiones.
Público Objetivo	Interno Asturex
Propuesta de valor	
-Información sobre la calidad y los resultados de nuestros servicios decisiones basadas en resultados -Nos permite tomar decisiones, adaptar nuestros servicios y programas	

CERTIFICACIÓN ENS

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Comenzar la consultoría para la implantación y certificación de la normativa del ENS en coordinación con el sistema del IDEPA
Público Objetivo	Interno ASTUREX
Propuesta de valor	
-Aumentar la seguridad en el uso de medios electrónicos promoviendo la prevención detención y corrección ante un posible escenario de amenaza de ciberataque -Imagen de seguridad de cara a clientes y/o usuarios con respecto al tratamiento y seguridad de sus datos -Fortalecimiento y mejora de los estándares de calidad de la Sociedad -Imagen de seguridad de cara a clientes y/o usuarios con respecto al tratamiento y seguridad de sus datos -Fortalecimiento y mejora de los estándares de calidad de la Sociedad	

CERTIFICACIÓN UNE

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Revisión del diseño, implementación y eficacia del programa de Compliance Penal y preparación para la certificación de la norma UNE 19601 (estándar de referencia en España que establece los requisitos necesarios para implantar un Sistema de Gestión de Compliance Penal en empresas y organizaciones que permita prevenir, detectar y reaccionar ante incidentes de carácter penal)
Público Objetivo	Interno ASTUREX
Propuesta de valor	
Mejora en la gestión del manual de Compliance Penal de Asturex.	

MANTENIMIENTO DE LA CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015

Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	Continuar con el sistema de Gestión de calidad, fomentado una integración transversal del mismo.
Público Objetivo	Interno Asturex
Propuesta de valor	
-Fortalecimiento de los estándares de calidad de la Sociedad -Aumento de la credibilidad y el prestigio de cara a nuestros clientes y a otros organismos colaboradores	

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

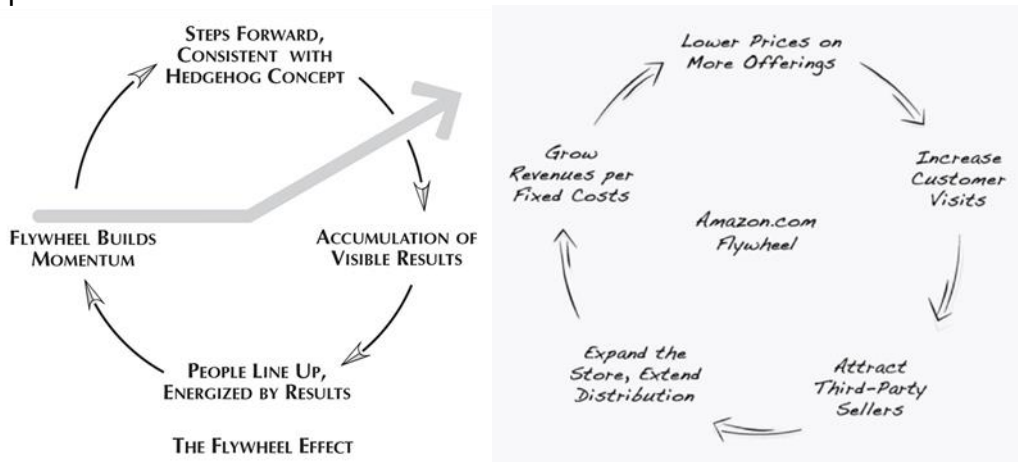
Líneas y Objetivos	LI L2 L3 OT
Descripción	En 2022 se licitó un contrato de mantenimiento y desarrollo de nuestra ERP en 2023 el principal objetivo será la implantación de una versión actualizada del sistema ODOO
Público Objetivo	-Asturex -Usuarios extranet (clientes y proveedores)
Propuesta de valor	
-Agilidad en la relación entre Asturex y sus clientes -Reducción de trámites administrativos. -Más información sobre las empresas clientes -El equipo puede dedicarse más a tareas que generan valor añadido a sus clientes y menos a tareas burocráticas	

4 ANEXO I. NOVEDADES 2023

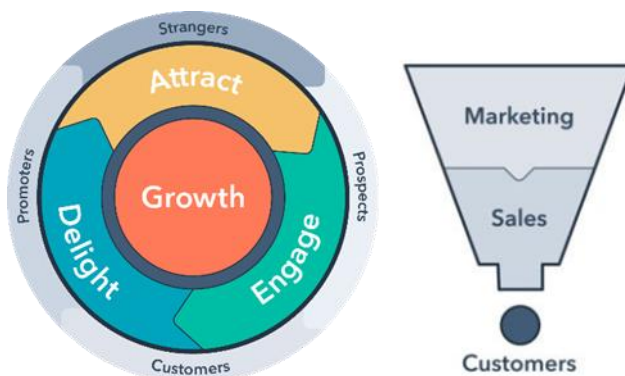
PLAN DE COMUNICACIÓN

El plan se sustenta en el simple pero efectivo concepto de la “rueda” o “flywheel concept” desarrollado por Jim Collins a lo largo de sus diferentes publicaciones. Este concepto está basado en la creación de fuerzas de inercia, entendiendo que el poder de las grandes compañías está en la mejora continua y la entrega de buenos resultados que crean un movimiento cada vez más rápido y con menos esfuerzo, hasta que la “rueda” gira a gran velocidad.

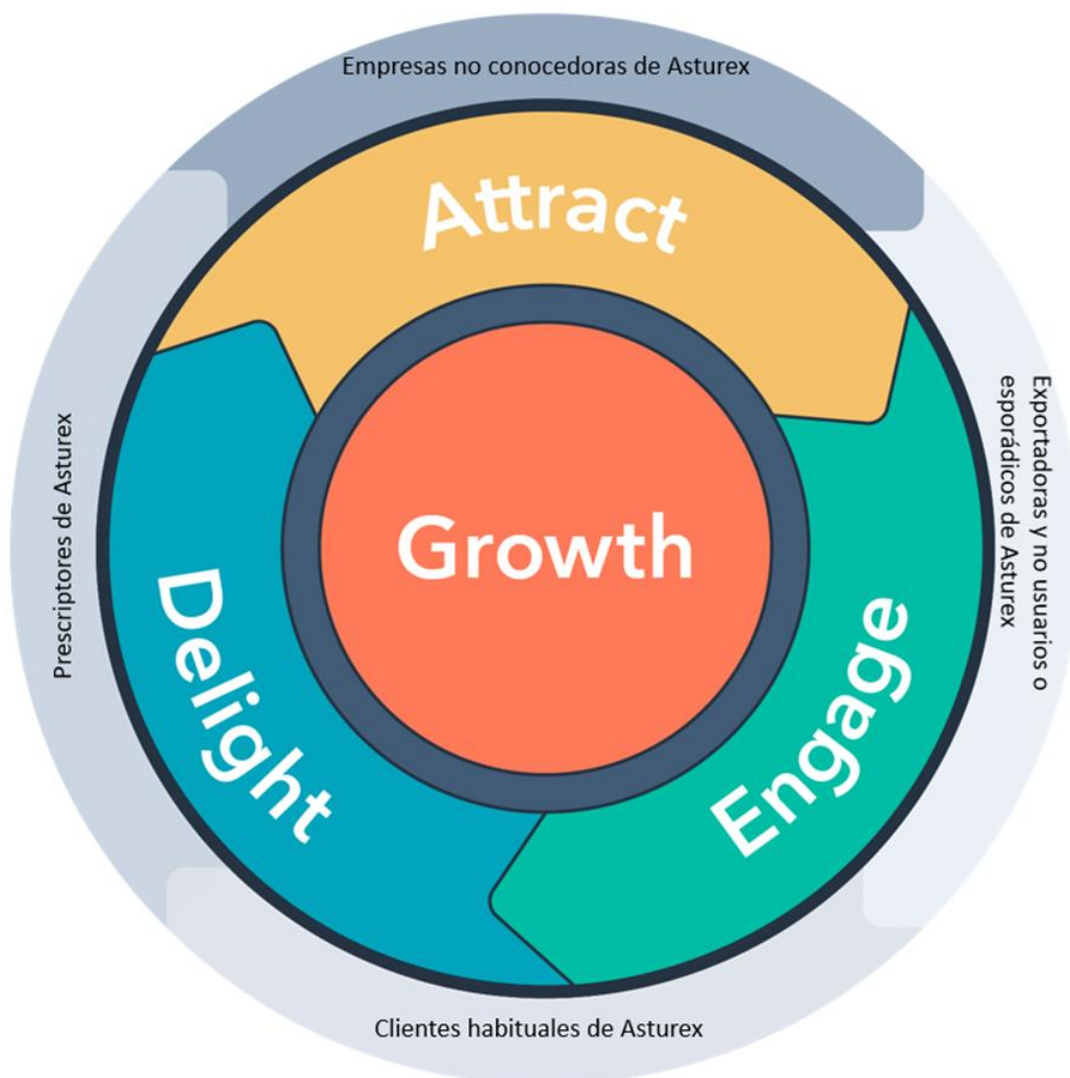
Por simplificar el concepto, se puede visualizar debajo el ejemplo teórico, junto con el concepto aplicado a Amazon:



En marketing o comunicación, este concepto adquiere un matiz diferente, y se utiliza para diferenciarlo de un túnel de ventas clásico. La gran diferencia entre este concepto y el túnel de ventas clásico es que en este concepto el cliente se utiliza como acelerador de la rueda, como prescriptor de Asturex, a diferencia que en el túnel de ventas clásico donde el cliente es simplemente un resultado de una serie de acciones:



Así pues, en el caso de Asturex, aplicar el concepto de rueda al plan de comunicación podría resultar en lo siguiente:



El gran riesgo de la rueda es que se puede acelerar positivamente (si el producto y/o servicio prestado es bueno) o negativamente (si el producto y/o servicio brindado es deficiente). Así pues, centrarse en la propuesta de valor de los servicios ofrecidos será el objetivo central del plan estratégico de Asturex

Líneas de Actuación:

1. **IMAGEN CORPORATIVA** > Atraer, captar prospectos
2. **COMUNICACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS** > Atraer/Abordar, convertir prospectos en clientes
3. **CASOS DE ÉXITO** > Deleitar, convertir clientes en prescriptores
4. **ACERCAR EMPRESAS** > Deleitar, convertir clientes en prescriptores

Se indica a continuación las novedades propuestas para cada línea de actuación:

IMAGEN CORPORATIVA	COMUNICACIÓN DE NUESTROS SERVICIOS	CASOS DE ÉXITO	ACERCAR EMPRESAS
-Firma con foto -Fotos de equipo de asturex en la web -Manual/Guía imagen corporativa interna -Área fichas de consultores en la extranet -Video de bienvenida en la web	-Videos cortos servicios -Infografía itinerario internacionalización -Selector de servicios y programas en la web -Versión móvil portal asturex y restyling página principal -Píldoras temáticas/misiones -Plan de sensibilización (jornadas) -Redes sociales -Memoria anual de actividades -FAQs Asturex reformado y ampliado	-Podcast -Videos cliente como prescriptor - Casos de éxito – medios de comunicación - Premio a la internacionalización digital -Apartado en la web	-Visitas a empresas -Proyecto identificación de nuevas empresas/sectores -Grupos de trabajo - Jornada de puertas abiertas/Open Days

ASTUREX OPEN DAYS

Tras 22 ediciones del Punto de Encuentro Internacional y con el avance de las aplicaciones de reuniones b2b virtuales, este evento ha ido perdiendo paulatinamente interés para las empresas asturianas. Siendo conscientes de esta situación se propone, no eliminarlo, pero sí reconvertirlo, incorporándolo a un evento más amplio y ambicioso en el que las empresas asturianas puedan acercarse a Asturex, conocer todos sus servicios y programas de una forma atractiva y cercana, además de ofrecerles otras propuestas de valor como conferencias, mesas de trabajo etc.

Con este nuevo formato pretendemos:

- Llegar a las empresas que no nos conocen, que puedan tener primer acercamiento a Asturex
- Dar a conocer toda la cartera de servicios que ofrecemos para el apoyo en su salida al exterior entre las empresas exportadoras, o que ya trabajan con Asturex
- Dar una imagen de cercanía entre la sociedad y un mayor conocimiento del equipo de Asturex a los responsables de exportación de las empresas

GRUPOS DE TRABAJO

En 2023 se pretenden realizar, como proyecto piloto, grupos de trabajo tanto con profesionales en departamentos internacionales de las empresas asturianas como con nuestros consultores homologados en origen y en destino. El objetivo es, mediante sesiones estructuradas, la mejora de nuestros servicios mediante la aproximación desde diferentes enfoques y puntos de vista, el desarrollo de nuevas propuestas de valor que puedan transformarse en nuevos servicios y programas y la oportunidad de una participación activa de todas las partes involucradas.

Con estos grupos de trabajo pretendemos:

- Mantener un enfoque abierto, una escucha activa y romper las barreras que puedan existir entre Asturex y sus usuarios
- Potenciar el desarrollo colaborativo y trabajar la propuesta de valor de las actividades existentes de una manera más efectiva
- Acercar a las empresas a la actividad de Asturex, haciéndolas partícipes de nuestros procesos.

ANÁLISIS DE SECTORES EMPRESARIALES ASTURIANOS

Durante el 2023 se realizará un análisis de la oferta exportadora asturiana y su clasificación por sectores. A lo largo del año, se llevará a cabo un análisis profundo de las empresas asturianas dadas de alta en la base de datos, estudiando cuál es su clasificación por sectores y subsectores, así como su ámbito de actividad. Se realizará una clasificación por grupos de empresas, tomando como base diferentes criterios, entre ellos el tiempo que lleven dadas de alta en nuestra base de datos, así como los servicios de ASTUREX en los que han participado. Se analizará periódicamente la información disponible en todo tipo de medios de comunicación, con el fin de mantener un registro actualizado de potenciales clientes de ASTUREX, tratar de localizar y contactar con empresas con productos o servicios con potencial exportador, que aún no están trabajando con ASTUREX.

Con este estudio pretendemos:

- Establecer unos criterios de decisión para valorar la inclusión de nuevos sectores a los que ASTUREX dirija el catálogo de servicios y actividades sectoriales
- Poder modificar o subdividir los sectores ya existentes en función de las necesidades detectadas
- Enfocar de la manera más precisa y efectiva posible las actividades y programas de ASTUREX

PROYECTO OBSERVATORIO DE LA COMPETENCIA

Con el fin de ofrecer un catálogo de servicios actualizado y ajustado a las necesidades específicas de las empresas, durante el 2023 se llevará a cabo el “Proyecto observatorio de la competencia” que consistirá en una vigilancia y revisión constante de sitios webs de Organismos de Promoción Exterior que sean asimilables a ASTUREX, tanto a nivel autonómico español como a nivel regional internacional, con el fin de tratar de localizar aquellos Programas y Servicios que estén llevando a cabo y que puedan ser interesantes también para las empresas asturianas.

Con este proyecto pretendemos:

- Abrir una línea de diálogo y cooperación con las entidades homólogas de Asturex no solo a nivel nacional sino internacional
- Disponer de una fuente de información e inspiración que servirá para localizar potenciales programas y servicios que estén desarrollando otros organismos y que puedan ser aplicables también en Asturias
- Obtener nuevos contactos de posibles colaboradores, importadores, agentes o actores relevantes para el ecosistema de ASTUREX

PROGRAMAS EXPORTA

Si bien los programas no son nuevos, son una evolución y se han reformulado para ser el apoyo y acompañamiento de las empresas en su proyecto de internacionalización en distintas fases de su itinerario exportador. Así los programas EXPORTA se dividen en:

- Exporta INICIO, para empresas no exportadoras o exportadoras ocasionales
- Exporta MÁS, para empresas exportadoras que quieren abrir nuevos mercados o nuevas líneas de negocio
- Exporta DIGITAL, para cualquier tipo de empresa que quiera desarrollar su estrategia de internacionalización en el canal digital

El objetivo de los 3 programas es el diseño de una estrategia de internacionalización para la empresa, y el acompañamiento en su implementación. Tendrán una duración de 12 meses, contarán con el apoyo de un consultor experto de nuestros registros de consultores en origen, y tendrán la opción de solicitar un becario FUE para apoyarles en la implementación de la estrategia.

PREMIO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DIGITAL

El club e-Asturex se creó en enero de 2018 con el objetivo de identificar a las empresas asturianas que estén utilizando o quieran utilizar Internet como medio de internacionalización. En la actualidad el club cuenta con 247 que participan activamente en las actividades, programas, jornadas y servicios que se programan para ellos a lo largo del año.

Durante este año se propone la creación de un premio al mejor proyecto de Internacionalización Digital, con el objetivo de reconocer las mejores prácticas internacionales el trabajo de empresas que han trabajado con éxito la digitalización de sus exportaciones, además de servir de inspiración al resto del tejido empresarial asturiano y de sensibilización sobre las oportunidades que genera el canal online.

PROGRAMA NORMATIVA SEGURIDAD ALIMENTARIA Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

En el año 2023 se pone en marcha un programa de formación, análisis y comparativa de las normas de seguridad alimentaria y de distribución. En este modelo piloto se trabajará en los mercados objetivo del plan de alimentos y bebidas, en concreto en Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea.

Con este programa pretendemos:

- Sensibilizar y formar a las empresas en la normativa de seguridad y distribución existente y necesaria según sus mercados objetivo
- Cualificar a las empresas del sector agroalimentario en las normas más importantes como son la BRC, IFS o FDA
- Guiar a las empresas hacia ayudas regionales y nacionales para la obtención de dicha certificación

ASTURIAS FASHION GLOBAL

Después de varios años trabajando con las empresas asturianas del sector de la moda, y colaborando con los proyectos de mentoring y de desarrollo del sector que se llevan a cabo desde otras entidades, sobre todo de desarrollo local, se han detectado necesidades básicas de formación y carencias en el diseño de su estrategia empresarial e internacional, además de falta de conocimiento del resto de marcas del sector.

Por ello, se propone un proyecto en formato consultoría/formación que combine tanto las sesiones presenciales como las sesiones online. Las sesiones presenciales generarán el conocimiento y networking necesario entre las marcas de moda de Asturias, y las sesiones online agilizarán y facilitarán la asistencia y el seguimiento del programa por parte de las marcas participantes.

Se planteará un modelo de plan de internacionalización que las empresas participantes deberán cumplimentar a lo largo de las sesiones del programa, para realizar su propio proyecto de internacionalización contando con el asesoramiento y apoyo de Asturex y utilizando los conocimientos adquiridos durante las formaciones y los recursos que Asturex pone a su alcance durante el desarrollo del programa.

Con este programa pretendemos:

- Que la empresa obtenga un plan de internacionalización sin coste para ella.
- Que cada empresa sea capaz de interiorizar sus necesidades de cara a la internacionalización
- Conocimiento y networking entre empresas del sector
- Que las empresas estén mejor preparadas para abordar su internacionalización y las acciones de promoción del plan de la moda de Asturex.

CERTIFICACIÓN ENS Y CERTIFICACIÓN UNE 19601

El próximo año se comenzará la consultoría para la implantación y certificación de la normativa del ENS en coordinación con el sistema del IDEPA. Además, abordaremos la revisión del diseño, implementación y eficacia del programa de Compliance Penal y prepararemos a ASTUREX para la certificación de la norma UNE 19601 (estándar de referencia en España que establece los requisitos necesarios para implantar un Sistema de Gestión de Compliance Penal en empresas y organizaciones que permita prevenir, detectar y reaccionar ante incidentes de carácter penal).

Con estas certificaciones pretendemos:

- Aumentar la seguridad en el uso de medios electrónicos promoviendo la prevención detención y corrección ante un posible escenario de amenaza de ciberataque
- Reforzar la imagen de seguridad de cara a clientes y/o usuarios con respecto al tratamiento y seguridad de sus datos
- Seguir reforzando nuestra política de calidad, para que año tras año sumemos criterios de auditoría independientes que permitan elevar la calidad de nuestros servicios y refuercen nuestra metodología y criterio de trabajo

5 ANEXO 2. ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

5.1 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. Los datos oficiales arrojan que nos encontramos con un sector de cerca de 300 empresas y con un cliente objetivo de 200 (micropymes, pymes y grandes empresas), de las cuales casi su totalidad están dadas de alta en la base de datos de Asturex. De esta manera, en el año 2023 se revisará y actualizará el catálogo de empresas del sector y se podrá desarrollar una campaña de marketing digital con el cliente objetivo de Asturex.

La propuesta para el año 2023 establece como principales mercados objetivo los siguientes países: Reino Unido, Alemania y Francia. Se trata de destinos atractivos y alcanzables por los productores agroalimentarios españoles, tal y como confirman sus exportaciones y resaltados como de interés por las empresas asturianas.

Las actividades estarán compuestas por acciones de promoción de carácter sectorial e institucional, tales como participación en ferias internacionales y eventos especializados de promoción en marketing indirecto; acciones formativas en seguridad alimentaria en la distribución internacional en los países objetivo y otros seminarios/webinarios de sensibilización e información de mercados, y finalmente, la prospección al subsector de tecnología de la alimentación.

Por otro lado, se mantendrá la participación en España en el Salón Internacional Gourmets, escaparate internacional del sector alimentos y bebidas.

Además, a lo largo del año, se analizará los resultados de la participación de empresas en marketplaces del sector dirigido a B2B en Estados Unidos y Canadá (RangeMe).

Desde Asturex 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	Público Objetivo	Propuesta de valor
Francia	Stand de Asturex en pabellón de España y visita a Feria Sirha Lyon	19-23 enero	Empresas del sector en el ámbito gourmet con capacidad de distribución fuera de España, especialmente aquellas que se están iniciando en la internacionalización empresarial.	Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España, en un evento relevante en Francia para la industria gourmet y HORECA. -Las empresas participantes podrán exponer sus productos y/o disponer de servicios comunes en el espacio de Asturex a un coste muy reducido, que de otra manera no podrían realizar si no fuera contratando un espacio. -Las empresas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están iniciando su entrada en el mismo podrán visitar la feria y establecer nuevas alianzas. -La participación en esta actividad supone un proyecto llave en mano para las empresas, ahorrando costes de tiempo y dinero en la preparación de la feria. -Asimismo, podrán participar en un entorno con otras empresas regionales y nacionales bajo el mismo pabellón institucional (España) en el que es podrán generar sinergias colaborativas.
España	Participación agrupada Salón Gourmets	17-20 abril	Empresas del sector en el ámbito gourmet con capacidad de distribución en el ámbito nacional e internacional.	Participación agrupada del sector regional en una feria referente de calidad para la gastronomía europea, que posiciona a las empresas ya consolidadas y abre mercado a las pequeñas empresas. -La participación en esta actividad supone un proyecto llave en mano para las empresas, ahorrando costes de tiempo y dinero en la preparación de la feria. Especialmente, para aquellas empresas que no tienen experiencia en la participación en Ferias internacionales. -Dado que habrá un espacio institucional en el stand, las empresas podrán realizar de manera gratuita presentaciones de sus productos y novedades ante los visitantes de la feria y/o aquellos a los que inviten, teniendo así una visibilidad y posicionamiento en la Feria que de otra manera no tendría dicho alcance. -Las empresas participantes reciben un apoyo económico no sólo en lo que supone el suelo y stand, sino en la visibilidad en el catálogo (Alimentos del Paraíso como esponsorizador) y en la feria a través de la promoción del tejido sectorial de la región, -El stand de Asturias supone un punto de encuentro entre empresas e instituciones para generar sinergias colaborativas. -Asimismo, en el marco de colaboración con ICEX, las empresas tendrán la posibilidad, en la feria de mantener reuniones bilaterales de carácter internacional por un coste muy bajo. -Finalmente, se celebrará un concurso de escanciadores en el marco de Alimentos del Paraíso que aportará visibilidad a la región como sector agroalimentario.

Reino Unido Francia Italia Bruselas Alemania Estados Unidos	Cajas Gourmet para Influencers gastronómicos	Segunda quincena de mayo	Empresas del sector en el ámbito gourmet que tengan interés y capacidad de venta en los mercados seleccionados o a través de su propia web	Con esta actividad se pretende realizar un envío a influencers gastronómicos de una serie de países objetivos, con el objetivo de que generen opinión en la red que posteriormente influya en la percepción de sus seguidores, convirtiéndose en prescriptores de los productos asturianos. -Las empresas participantes reciben apoyo económico, no sólo en el envío de las cajas, sino en la selección de los influencers en destino. -Se benefician de un trabajo de selección e investigación, así como de las sinergias que genera un paquete con productos gourmet sectorial. -De esta manera, su producto se está acercando de una forma muy económica al público final, quien puede demandar el producto en los países en los que ya se está trabajando.
Reino Unido	Promoción puntos de venta en Reino Unido	Segunda quincena junio 2023	Empresas con interés en Reino Unido que serán seleccionadas por importador para la compra de la promoción y por consiguiente, posibilidad de conseguir importador y/o afianzar cuota de mercado.	Las promociones presenciales y a través de las redes sociales en establecimientos seleccionados en Reino Unido dan un valor añadido a estas actividades en las que las empresas venden desde Asturias y es su producto el que se posiciona en el mercado sin necesidad de que éstas se desplacen, ya que previamente han sido seleccionadas por el importador. De esta manera, los clientes finales podrán probar los productos asturianos a través de su promoción en tiendas especializadas, degustaciones y promociones gastronómicas -Las empresas, por una pequeña cantidad económica, son seleccionadas por un importador para una promoción concreta. Este apoyo es fundamental ya que de otra manera no lograrían la puerta de entrada en el portfolio de los importadores seleccionados -Para aquellas empresas que ya trabajan previamente con el importador supone una herramienta de marketing muy importante para el refuerzo de su marca y ventas. -Las empresas no necesitan desplazarse a Reino Unido para vender su producto al importador y además realizan una muestra de mercado de su producto con el consumidor final.

Parma – Italia	Stand Asturex en pabellón de España y visita a Feria CIBUS	11-12 septiembre 2023	Empresas con interés en Italia y que quieran localizar compradores del sector gourmet local.	-Las empresas participantes podrán exponer sus productos y/o disponer de servicios comunes en el espacio de Asturex a un coste muy reducido, que de otra manera no podrían realizar si no fuera contratando un espacio. Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España, en un evento de exposición de la industria gourmet y HORECA -Las empresas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están iniciando su entrada en el mismo podrán visitar la feria y establecer nuevas alianzas. -La participación en esta actividad supone un proyecto llave en mano para las empresas, ahorrando costes de tiempo y dinero en la preparación de la feria. -Asimismo, podrán participar en un entorno con otras empresas regionales y nacionales bajo el mismo pabellón institucional (España) en el que es podrán generar sinergias colaborativas.
Alemania – Colonia	Stand Asturex en pabellón de España y visita a Feria Anuga	7-11 octubre 2023	Empresas con capacidad exportadora que deseen localizar compradores calificados y otros profesionales de la industria tanto en el mercado alemán como el internacional.	Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España en uno de los eventos más relevantes de la industria agroalimentaria. La feria Anuga es de carácter bienal y aglutina 10 ferias diferentes, por lo que su programa marco de Anuga se adapta a todas las necesidades del sector. -Las empresas participantes podrán exponer sus productos y/o disponer de servicios comunes en el espacio de Asturex a un coste muy reducido, que de otra manera no podrían realizar si no fuera contratando un espacio. -Las empresas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están iniciando su entrada en el mismo podrán visitar la feria y establecer nuevas alianzas. -La participación en esta actividad supone un proyecto llave en mano para las empresas, ahorrando costes de tiempo y dinero en la preparación de la feria. -Asimismo, podrán participar en un entorno con otras empresas regionales y nacionales bajo el mismo pabellón institucional (España) en el que es podrán generar sinergias colaborativas.

Global	Catálogo empresas - campaña de marketing digital	- Todo el año	Empresas del sector con interés en participar en las acciones de Asturex y presentar sus productos ante compradores internacionales.	-Esta campaña permite que las empresas utilicen las últimas tendencias de marketing digital en las actividades de promoción internacional que se gestionan desde Asturex. -Las empresas dispondrán gratuitamente de herramientas con valor añadido para su comercialización internacional -Aquellas empresas que no sean usuarias del marketing digital podrán acercarse a éste y servirá de apertura para complementar sus campañas tradicionales. -Además, con el catálogo las empresas podrán beneficiarse de una marca sectorial “Alimentos y bebidas de Asturias” para la promoción sectorial de las actividades que realice Asturex.
Global	Formación, análisis y comparativa de las normas de seguridad alimentaria y de distribución	- Todo el año	Empresas del sector interesadas en acceder a los mercados de Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea.	-Las empresas podrán elegir cuál es su mejor estrategia en el ámbito de la seguridad alimentaria a nivel internacional de manera gratuita. Ello permitirá que éstas elijan y se posicionen en cuál es la mejor norma de seguridad y distribución en función de sus mercados objetivo. -Este programa permitirá cualificar a las empresas del sector en normas de seguridad alimentaria como BRC Global Standard for Food Safety, IFS Food Standard, así como la FDA. -Las empresas además podrán beneficiarse de ayudas regionales y nacionales para la obtención de la certificación.

5.2 PLAN SECTOR METAL Y AFINES

El plan de promoción internacional del sector metal está elaborado recogiendo la opinión sobre los mercados potenciales de empresas en las actividades que realizamos a lo largo del 2022, y de las reuniones de colaboración mantenidas con FEMETAL y el clúster METAINDUTRY4.

Fruto de esta colaboración surge el apoyo al programa ESECA, programa del que forma parte el clúster Metaindustry4 y otros 4 clusteres europeos que trata de poner en contacto a empresas de estos 4 países para desarrollar acciones conjuntas vinculadas a las energías renovables en África subsahariana. Se han marcado como países objetivo, Senegal, Ghana, Kenia y Tanzania. En marzo 2023 está planeado desarrollar en Asturias un encuentro internacional entre las empresas europeas y las industrias de la cadena del valor de las energías renovables asturianas que deseen participar, para lo cual contará con nuestro apoyo. Fruto de este proyecto hemos planeado realizar 2 misiones comerciales:

Con respecto a la Misión Comercial Directa a Senegal y Ghana merece la pena señalar que Senegal es el país más estable políticamente desde su independencia y con el descubrimiento de gas y petróleo en su subsuelo se prevé un crecimiento de hasta un 11% en 2023. Cuenta además con importantes proyectos en desarrollo a nivel de infraestructuras entre los que se encuentra la gran zona industrial en Diamniario (Dakar). Por otro lado, el Plan de Acción Nacional de Energías Renovables estima alcanzar el 30% del mix energético, en energías renovables en 2030. Ghana, por su parte, experimentó según las últimas cifras del BM un crecimiento del 5,4 %. Cuenta con grandes reservas de gas y petróleo tiene también proyectos de energía renovables (solares, eólicos, minihidráulicos, de biomasa y mareomotrices). Ambos países son objetivo del programa europeo ESECA anteriormente descrito.

Si hablamos de la Misión Comercial Directa a Kenia y Tanzania, podemos señalar que Kenia según el Banco Mundial está creciendo a un ritmo del 7,5 % y se puede considerar el centro económico de África occidental. Apuesta claramente por energías renovables, finalizó la construcción de una planta de energía eólica, con un coste de 680 M USD es el parque eólico más grande del África, con 365 generadores y una capacidad total de 300 MW. En 2019, las energías renovables representaban alrededor del 85,2 % del consumo total real en Tanzania. El gobierno pretende que a medio y largo plazo el gas natural sea la principal fuente de energía.

El mercado europeo, con la desproporcionada subida de la energía y el transporte, 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 las visitas a ferias europeas, la propuesta es continuar con las visitas a feria. En este caso, la Feria WIND ENERGY Copenhague que se considera la más importante que celebra Wind Europe en 2023. En la misma se esperan más de 400 empresas y más de 10.000 visitantes.

La apuesta por la consolidación del Salón NORTE RENOVABLES donde Asturex colabora con la Cámara de Comercio de Avilés es otro de los puntos clave del plan sectorial. Está previsto volver a realizar una Misión Comercial Inversa que dote al Salón de una dimensión internacional, con el objetivo de atraer a Asturias empresas internacionales que sean posibles compradores o desarrolladores del sector de las energías renovables y tener la posibilidad de poder mostrar la capacidad industrial de Asturias y también de visitar sus talleres y plantas productivas.

Por último, la Misión Comercial Directa a Marruecos, un país que concentra y es sede de muchas de las ingenierías y oficinas de las grandes multinacionales europeas (sobre todo de origen francés) que operan en África. Supone, pues, un buen punto de partida para todas las empresas interesadas en el continente africano. Este país según estimaciones del Banco mundial es la quinta potencia económica de África con un crecimiento continuo desde el año 2000. El año 2021 creció un 7,9%. Cuenta con cerca de 800 empresas españolas establecidas en su territorio, lo que confirma su interés para las empresas de Asturias.

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Asturias	Encuentro Internacional ESECA	2ª quincena marzo	Todas las empresas de la cadena de valor de las energías renovables interesadas en el mercado subsahariano o interesadas en crear relaciones comerciales con las europeas asistentes.	-Dar una imagen de Asturias y su potencial industrial y tener la posibilidad de establecer sinergias entre las empresas de Asturias, en su propia casa, (teniendo la oportunidad de poder visitar sus instalaciones y talleres) y las europeas procedentes de Alemania, Francia, e Italia. -También participará alguna empresa de los países africanos objetivo.
Dinamarca	Visita a Feria Wind Energy Copenhagen	25-27 abril	Todas las empresas de la cadena de valor de las energías renovables	-Posibilidad de búsqueda de partners y clientes. -Posibilidad de conocer las últimas novedades tecnológicas y asistir a conferencias especializadas de los líderes mundiales los diferentes campos.
Senegal y Ghana	Misión Comercial directa	junio	Empresas del sector metal y construcción	-Prospección de los mercados de destino y su idiosincrasia. -Ahorro de tiempo y coste en la elaboración de una agenda comercial. - Posibilidad de encontrar partners o clientes.
Kenia Tanzania	Misión Comercial directa	octubre	Empresas del sector metal y construcción	-Prospección de los mercados de destino -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en ambos países
Asturias	Misión Comercial Inversa a Norte Renovables	septiembre -octubre	Empresas del sector metal y construcción vinculadas a la cadena de valor de las energías renovables.	-Poder recibir en Avilés a compradores y desarrolladores internacionales. -Disponer de una agende de contactos comerciales. Posibilidad de recibir visitas en las instalaciones de las empresas asturianas. -Poder presentar su empresa en un foro internacional.
Marruecos	Misión Comercial Directa	noviembre	Empresas del sector metal y construcción	-Prospección del mercado de destino -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas locales.

5.3 PLAN SECTOR CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR

Tras una reunión con el Presidente de la Confederación Asturiana de la Construcción y varios miembros de su ejecutiva, así como con el Director General de la misma, se analizan las Actividades de ASTUREX de años anteriores, y se propone adoptar un nuevo enfoque para el Sector, como es la selección de un mercado objetivo en el que focalizar los esfuerzos tanto de ASTUREX como de la CAC-ASPROCON; estudiados estos aspectos, se propone como una de las novedades de este año para el Sector, la creación de un Plan País en un mercado cercano y de fácil acceso para el tejido empresarial del sector construcción asturiano.

Teniendo en cuenta la escasa propensión exportadora del sector en Asturias, la poca internacionalización de las empresas que lo componen, la dificultad de internacionalizar un sector tradicionalmente local/regional por sus propias características, y las opiniones recabadas por CAC-ASPROCON entre sus asociados, se propone **Portugal como Mercado del Plan País**, ya que reúne las características que lo hacen ser un mercado de alto potencial para Asturias: pertenencia a la UE (con todas las facilidades que conlleva), mercado similar a lo conocido por las empresas asturianas, cercanía física (de manera que se puede optar a clientes y obras sin necesidad de grandes desplazamientos), poca inversión en caso de éxito (se pueden desplazar personal/maquinaria/equipos directivos desde Asturias en un primer momento), y la tradición de negocios entre la Región Norte de Portugal y Asturias (como ejemplo, la antigua Feria FICNI que se celebraba en Gijón, y que tenía un nutrido grupo de empresas de la zona de Oporto y Norte de Portugal).

Se Presenta pues este Plan País, con 2 Actividades directas, 1 Misión Inversa a Asturias, y 1 Visita a una de las Ferias más importantes del sector en Portugal. Se Contará con nuestra Red de Colaboradores, con el apoyo de CAC-ASPROCON y también con las Asociaciones e Instituciones de Portugal que puedan ayudar al éxito de este Plan País.

También, y con el fin de dar cabida a todas las sensibilidades y tipos de empresas del Sector en Asturias, algunas de ellas ya internacionalizadas y que buscan nuevos mercados de expansión, se proponen una serie de **Actividades de Promoción** en diversos países de más difícil acceso, como son Argentina, Chile, Uruguay y Perú.

Paralelamente, se propone también para el Sector el continuar con la difusión de los Programas de Iniciación de los que dispone ASTUREX, y que ayudarán a aumentar la base de empresas exportadoras del Sector.

Se apuesta también por la creación de un 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 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.

Por último, se propone la realización de 4 Seminarios específicos para el Sector en materias seleccionadas junto a CAC-Asprocon y el Cluster ECCO.

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Portugal	Plan Portugal: Misión Directa Portugal I	marzo	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Conocimiento de un mercado cercano y accesible para iniciar la actividad exportadora y/o ampliar mercados -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta
Alemania	Visita Feria BAU (Munich)	17-20 abril	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Conocer novedades tecnológicas, innovaciones y tendencias del sector -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector
Portugal	Plan Portugal: Visita Feria Tektonica (Lisboa)	4-7 Mayo	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Conocer novedades tecnológicas, innovaciones y tendencias del sector -Conocimiento de un mercado cercano y accesible para iniciar la actividad exportadora y/o ampliar mercados -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta
Argentina/Chile/Uruguay	Misión Comercial Directa	Mayo	-Empresas del Sector no exportadoras que quieran hacer prospección de mercados -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Prospección de 2 países con gran retorno en poco tiempo - Conocimiento y prospección de 2 mercados lejanos y difíciles para ver posibilidades de negocio en el futuro cercano y/o ampliar mercados -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta

Portugal	Plan Portugal: Misión Inversa	Junio	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Conocimiento de un mercado cercano y accesible para iniciar la actividad exportadora y/o ampliar mercados -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta
Por determinar	Misión Inversa Feria ASTURFORESTA	15-17 Junio	-Empresas del Sector Maderero expositoras en la Feria	-Dar a conocer el potencial del sector maderero existente en Asturias, en el marco de la única Feria Internacional del sector en España -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda en el marco de ASTURFORESTA
Bélgica/Países Bajos	Misión Comercial Directa	Octubre	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Prospección de 2 países con gran retorno en poco tiempo -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta
Perú	Misión Comercial Directa	Noviembre	-Empresas del Sector no exportadoras que quieran hacer prospección de mercados -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Prospección del país con gran retorno en poco tiempo -Conocimiento y prospección de un mercado lejano y difícil para ver posibilidades de negocio en el futuro cercano y/o ampliar mercados -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta
Portugal	Plan Portugal: Misión Directa Portugal II	Noviembre	-Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora -Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes	-Conocimiento de un mercado cercano y accesible para iniciar la actividad exportadora y/o ampliar mercados -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en países potencialmente interesantes para proyectos de cooperación/exportación conjunta

5.4 PLAN SECTOR MODA Y COMPLEMENTOS

El plan de promoción internacional del sector de la moda surge del estudio de la capacidad exportadora realizado por Asturex en 2018 y de las visitas, reuniones y acciones que se han ido desarrollando desde entonces.

El sector asturiano de la moda está formado por empresas de una gran diversidad que conforman un ecosistema rico y dinámico. Son empresas relativamente jóvenes y en muchos casos aún frágiles. Es un sector cosmopolita y volcado al exterior.

Ante las debilidades detectadas en el sector se ha diseñado un programa de capacitación específico para abordar las problemáticas de la internacionalización para empresas del sector. El Programa Fashion Global tendrá sesiones presenciales para generar conocimiento y networking entre el sector, así como sesiones online que harán más accesible el programa para las empresas.

Las empresas han venido operando en gran medida en solitario, aunque muestran una gran disposición y potencial para generar sinergia interna y con otros sectores, por lo que se han estado realizando acciones destinadas a generar conocimiento entre el sector. Para fomentar este conocimiento, 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. En la actualidad el proyecto agrupa a 53 marcas de moda y se trabajará durante el año en la captación de nuevas marcas para el proyecto.

Durante el año 2023 seguiremos trabajando la promoción a través de canales digitales (web, redes sociales, marketplaces) y reforzaremos con canales tradicionales: Ferias, misiones comerciales directas e inversas con el objetivo de dar visibilidad al sector en su conjunto e incrementar la red de distribución de las marcas de moda de Asturias. Asimismo, con el objetivo de mejorar la competitividad de las marcas del proyecto trabajaremos en un proyecto de colaboración con el mercado portugués.

Además, se seguirá apoyando a empresas asturianas en actuaciones organizadas por el ICEX para complementar el apoyo y la promoción que se realiza a nivel nacional.

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Europa	Plan de promoción digital de la moda en redes sociales www.asturiasfashion.com	Todo el año	-Marcas de moda de Asturias	-Para las empresas supone una promoción de sus productos, visibilidad de la marca, sin coste, posibilidad de difundir contenidos propios o del proyecto y hacer linkbuilding -Mostrar con una imagen atractiva y homogénea al sector en su conjunto y su potencialidad en mercados exteriores. -Como catálogo del sector para conocer las marcas asturianas y poder presentarlas en el exterior a potenciales clientes/distribuidores/agentes o tiendas multimarca - Posicionamiento de Asturias como región vinculada con la moda -Posibilidad de captación de contactos internacionales tanto para las marcas como de consultores especializados para Asturex.
Europa	Proyecto marketplaces: Zalando	Primer semestre	-Marcas asturianas de moda interesadas en que Asturex les asista en el proceso de selección y entrada a un marketplaces de moda específico	-Incorporar el canal online para la exportación en empresas del sector. -Apoyar a las empresas con plataformas que tienen barreras de entrada - Ayuda económica
Francia	Visita a Premiere Vision París	7-9 febrero	-Marcas de moda del proyecto AsturiasFashion	-Conseguir nuevos proveedores de telas, hilaturas, etc -Estar al día de las últimas novedades en productos y servicios para el sector -Mejora de la competitividad del sector -Mantenimiento marca Europa vs fabricación China. -Apoyar a diseñadores emergentes con poca capacidad de producción y crecimiento
UK	Visita a Pure London/Scoop https://www.purelondon.com/	12-14 febrero	-Diseñadores y/o fabricantes de marcas de moda de Asturias -Marcas de moda en fase de prospección -Marcas de moda en fase de prospección	-Conocer las últimas tendencias del sector -Realizar mystery shopping -Contactar con marcas de moda de otros países -Ayuda económica -Viajar con el respaldo de Asturex -Hacer nuevos contactos/clientes

Europa	Foro Asturias Fashion-Oviedo Tendenza	Abril (pendiente Ayto. Oviedo)	-Marcas de moda asturianas exportadoras y no exportadoras	-Presentar internacionalmente las marcas de moda asturianas -Para marcas del sector que no hayan exportado, conocer de primera mano la opinión sobre sus productos y en qué mercados pueden tener mejor aceptación, así como iniciar primeros contactos. -Para marcas que ya están exportando, incrementar su red de contactos internacionales. -Dar visibilidad a la marca Asturias y fomentar el comercio y el turismo en nuestra región. -Apoyarnos en las actividades que organizan otras instituciones, en este caso el Ayuntamiento de Oviedo, para poder sumar y rentabilizar los recursos de todos. -Sin logística y con muy bajo coste para las empresas participantes
Alemania	Visita a la feria Eurobike Frankfurt https://www.eurobike.com/en/	21-25 junio	-Diseñadores y/o fabricantes de marcas de moda deportiva- - Marcas de moda deportiva en fase de prospección -Empresas de productos o servicios para el sector del ciclismo/deporte	-Conocer últimas tendencias del sector -Hacer nuevos contactos -Realizar mystery shopping -Ayuda económica -Generación de networking entre las empresas del sector deporte -Valoración de la feria como potencial lugar de promoción para Asturias Fashion – moda deportiva
Italia	Visita a ferias Unica Milano	Julio 2023	-Marcas de moda del proyecto AsturiasFashion	-Conseguir nuevos proveedores de telas, hilaturas, talleres. -Estar al día de las últimas novedades en productos y servicios para el sector -Mejora de la competitividad del sector -Mantenimiento marca Europa vs fabricación China. -Apoyar a diseñadores emergentes con poca capacidad de producción y crecimiento
Portugal	Proyecto Portugal Fashion: Visita a feria modtissimo en febrero y/o septiembre + visita a talleres + misión comercial a Portugal.	Febrero y/o septiembre	-Marcas de moda del proyecto AsturiasFashion	-Primer mercado para empresas que se inician en la exportación -Inicio a ampliación de red de contactos/representantes/tiendas -Contacto con talleres y proveedores de telas, hilaturas, para mejora de competitividad y mantenimiento marca UE. -Reforzar vínculo con Portugal -Portugal como partner para proyectos europeos -Ayuda económica

Proyecto Fashion Lab (Milán, Londres, NY)	Colaboración con ICEX en los Fashion Lab que organizan durante el año en determinadas Oficinas Comerciales con el objetivo de presentar marcas asturianas del proyecto AsturiasFashion ante representantes y showrooms de los distintos países	Por determinar	-Marcas de moda del proyecto AsturiasFashion	-Dar visibilidad a las marcas de Asturias en mercados estratégicos. -Generación de contactos -Apoyo económico
---	--	----------------	--	---

5.5 PLAN SECTOR SALUD

En vista a la creciente importancia que el sector salud está adquiriendo en la economía del Principado de Asturias, se presenta este año un plan específico para el sector que habitualmente incluíamos en el apartado siguiente, que incluye actividades destinadas tanto a empresas del sector Bio, como para empresas de dispositivos médicos y farmacéuticas. En lo que respecta al sector BIO se continúa la colaboración con el Centro Europeo de Empresas (CEEI), y se contempla la participación y visita a varias Ferias de carácter internacional, además se propone incluir al sector en misiones comerciales en las que se detecten proyectos públicos de expansión en infraestructura sanitarias.

Además, se hará una apuesta por la divulgación y formación sobre reglamentación y normativa europea con certificadoras de renombre internacional.

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Global	Difusión normativa internacional aplicable a certificaciones de productos sanitarios (RE 745 Y 746 UNE-EN ISO 13485)	Todo el año	Empresas con productos o servicios que puedan entrar en la categoría de producto sanitario interesadas en acceder a los mercados de Estados Unidos, Reino Unido y Unión Europea.	-Cualificación a las empresas del sector en normas de seguridad de productos sanitarios -Facilitar información y ahorro de tiempo en su búsqueda
Marruecos	Misión Comercial Directa	1º trimestre del año	Empresas con productos, equipos y servicio médicos que puedan aprovechar el plan salud 2025 del gobierno de Marruecos	-Conocimiento del mercado, del plan gubernamental salud y de los interlocutores adecuados de nuestro colaborador en destino. -Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial -Generar sinergias y relaciones con las empresas participantes de otros sectores
Suiza - Basilea	Visita a la feria BIOEUROPE SPRING	20-28 de marzo	Empresas del sector biotecnológico	-Ayuda directa a la inscripción individual para visitar la Feria Bioeurope Spring. -Búsqueda de Partners

España - Barcelona	Participación con stand agrupado en la Feria BIOSPAIN 2023	26-28 septiembre	Empresas del sector biotecnológico.	-Dar una imagen de Asturias como comunidad con alto potencial del sector Biosanitario -Generación de Sinergias y relaciones entre las empresas participantes en el stand y en la feria. -Oportunidad de participar en una de las ferias internacionales más importantes con stand agrupado, pero visualización individual de cada empresa participante - Ahorro de costes para la empresa frente a su participación individual -Ahorro sustancial en el tiempo de preparación de stands y trámites logísticos y documentales de una feria
Dusseldorf- Alemania	Visita a Medica 2023 con agenda de vistas + jornada de tips para su preparación	Noviembre 2023	Empresas de equipos y dispositivos médicos, ortopédicos, consumibles, y en general cualquier producto/servicio relacionado con la salud.	A través de 5 temas o segmentos la visita a esta feria dará la posibilidad de agrupar en una acción a gran parte del abanico de empresas asturianas relacionadas con la salud: -Imágenes y Diagnóstico/Equipos y dispositivos. - Sistemas y soluciones informáticas - Equipos de laboratorio/pruebas diagnósticas -Fisioterapia /tecnología Ortopédica -Desechables y consumibles. Además del pabellón de stands conjuntos institucionales -Establecer sinergias y relaciones entre las empresas asturianas participantes - Conocer estrategias, contactar con partnes o valorar, la posibilidad de participar como expositores en los años próximos de una forma más económica y con una ayuda directa

5.6 PLAN SECTOR TICS/EBTs/INDUSTRIAS CULTURALES

El sector TIC es uno de los sectores con mayor crecimiento durante la última década y la digitalización e innovación es un polo estratégico para la transformación de los modelos productivos y para dotar de ventajas competitivas a todo el tejido empresarial de la región

El Plan TIC, EBTs, Industrias Culturales incluye las iniciativas aportadas por los principales interlocutores del sector, entre los que destacan el Clúster TIC y el CEEI. En el ámbito del sector TIC, se llevarán a cabo las siguientes acciones durante el año 2023:

Con el fin de ayudar a las empresas TIC asturianas en la preselección de sus mercados, se llevarán a cabo jornadas de oportunidades de negocio en varios países de América Latina, mediante la celebración de reuniones de trabajo con los colaboradores de Asturex en algunos de los principales mercados latinoamericanos. En dichas reuniones se repasará con las empresas asturianas la situación actual de estos mercados, así como cuáles son las oportunidades que pueden presentarse en el ámbito de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Se dará la posibilidad de mantener a continuación reuniones virtuales B2B individualizadas con los colaboradores de ASTUREX especializados en el sector TIC.

Asimismo, durante el próximo año, se buscará ampliar el número de colaboradores externos por países especializados en el sector TIC. Además, se marcará como objetivo ampliar la oferta de jornadas, talleres, webinarios especializados para las empresas del sector TIC organizados por Asturex y se buscará ampliar la difusión de jornadas, eventos, y todo tipo de actividades ofrecidas por cualquier organismo o asociación, que puedan ser interesantes para el sector.

Por otro lado, se actualizará el catálogo del sector TIC asturiano, buscando la forma de reenfocarlo y reorganizándolo por soluciones, capacidades y tipología de cliente, además de actualizarlo e incluir nuevas empresas que se hayan creado con posterioridad. Este catálogo servirá como una base de datos y escaparate de la oferta exportadora del sector TIC asturiano.

En cuanto a las actividades de promoción internacional enfocadas en mostrar la potencialidad del sector TIC asturiano, se llevarán a cabo acciones en dos direcciones.

En el primer semestre del año, se continuará con la celebración del Foro TIC, que ha demostrado ser una herramienta eficaz para el sector. Con el objetivo de dar a conocer internacionalmente la capacidad del sector TIC asturiano, la calidad de sus productos y servicios, impulsar la internacionalización de las empresas regionales, favorecer la promoción exterior de sus productos y servicios y la atracción de compradores internacionales, se llevará a cabo una nueva edición del Foro TIC en 2023. Para esta ocasión, ASTUREX estudiará la posibilidad de llevar a cabo un formato mixto, en el que se contará también de la Red Exterior. A ese Foro TIC asistirán representantes empresariales de numerosos países, entre ellos México.

A continuación, dado el interés de las empresas y la potencialidad del sector TIC asturiano en México y aprovechando las sinergias creadas y todas las experiencias adquiridas y contactos consolidados, fruto del trabajo de actividades de años anteriores, se prevé un Encuentro Asturias-México enmarcado en una Misión Comercial TIC, para el segundo semestre del año. El objetivo será afianzar las relaciones comerciales entre ambos territorios, seguir mostrando las capacidades del sector de las TIC asturiano.

Por lo que respecta a la visita y asistencia agrupada a Ferias, como novedad, Asturex participará en 2023 con un espacio institucional en la feria 4 Years From Now (4YFN). Se trata de un evento de referencia organizado dentro del MWC, una de las ferias más prestigiosas del sector tecnológico, en el que Asturex tiene previsto mostrar la capacidad empresarial e innovadora de las “startups” del Principado de Asturias. También se repite la modalidad de participación con un stand institucional en el SOUTH SUMMIT de Madrid, el cual agrupe a las empresas tecnologías e innovadoras asturianas amparadas con la imagen de marca de Asturias.

Por último, Asturex retomará la visita a la Feria Smart City Expo World Congress de Barcelona. Además, dado el alto grado de interés mostrado por las startups asturianas en la visita de este año a la feria WEB SUMMIT de Lisboa, en 2023 Asturex prevé volver a facilitar la asistencia a este evento a las empresas tecnológicas asturianas.

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Barcelona	Stand de Asturex en el salón del 4YFN del Mobile World Congress https://www.4yfn.com/	27 feb - 2 marzo	Empresas tecnológicas emergentes asturianas	-Visibilidad de Asturias como región con altas capacidades tecnológicas e innovadoras. -Apoyo y respaldo a través de un Stand institucional de Asturias bajo la marca “Start in Asturias”, con visibilidad de marca tanto en formato físico como digital. -Visibilidad a la empresa a través de un espacio propio como expositora durante 4 días. - Posibilidades de conexión con emprendedores, inversores, empresas e instituciones públicas internacionales para buscar posibilidades de colaboración, creando nuevos negocios conjuntos. - Red internacional de contactos y oportunidades comerciales. -Networking entre los participantes que dé lugar a sinergias. -Ahorro precio de entrada

Asturias	IX Foro TIC	Mayo	Empresas asturianas que ofrezcan productos o servicios cuya actividad principal esté vinculada con el desarrollo, producción, comercialización y uso intensivo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs).	Dirigido a mostrar la capacidad y calidad de los productos y servicios del sector TIC asturiano, para impulsar la promoción exterior de sus productos y servicios, mediante la visita y contacto con empresas internacionales, mejorando las posibilidades de cooperación entre empresas e instituciones de Asturias y de Europa y Latinoamérica. Foro de negocios en el que se dará a conocer el tejido tecnológico asturiano, se podrán mantener reuniones B2B con invitados internacionales, encontrar nuevos colaboradores o clientes y conocer propuestas y soluciones a las necesidades de la empresa asturiana. -Promoción y visibilidad de las capacidades, soluciones y productos de las empresas TIC asturianas. -Agendas de reuniones B2B con invitados internacionales en Asturias sin necesidad de desplazamiento a los países de origen. -Posibilidades de networking, - Contacto más cercano con los potenciales compradores internacionales - Entorno de relaciones de cercanía y cómodo para la empresa asturiana - Posibilidades de encontrar nuevos colaboradores, partners y posibles clientes - Ahorro de costes de desplazamiento a países -Ahorro de tiempo previo en la búsqueda de potenciales clientes o socios comerciales - Ahorro de tiempo en el momento del evento, al agruparse en un mismo espacio representantes de diversos países - Conocer propuestas y soluciones a las necesidades de la empresa asturiana. -Revalorizar la marca y potenciar la imagen del sector tecnológico asturiano.
Madrid	South Summit https://www.southsummit.co/south-summit-2022/	7-9 junio 2023	Empresas asturianas de base tecnológica	-Apoyo y respaldo a través de un Stand institucional de Asturias bajo la marca “Start in Asturias”, con visibilidad de marca tanto en formato físico como digital. - Dar a conocer el ecosistema emprendedor asturiano a inversores y potenciales clientes extranjeros. -Hacer networking y conocer posibles compradores, colaboradores o partners. -Compartir experiencias y buenas prácticas dentro del sector. -Apoyo económico

México	Encuentros empresariales Asturias-México (Misión directa México sector TIC)	Por determinar	Empresas TIC asturianas	- Consolidación y afianzamiento de las relaciones con organismos y contactos estratégicos para el desarrollo de negocio para las empresas asturianas con capacidades TIC en diversas zonas del país. - Ahorro de tiempo y costes en la generación de una agenda comercial y en la búsqueda de los potenciales clientes. - Búsqueda y contacto con posibles partners y socios locales para explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector en el país. - Contacto con Administraciones Públicas locales. - Profundización en un mercado cercano y accesible para la empresa asturiana. - Respaldo por parte de Asturex
Lisboa	WEB SUMMIT https://websummit.com/	Noviembre 2023	Empresas emergentes tecnológicas asturianas	Feria que reúne a las principales empresas líderes en tecnología junto con empresas más pequeñas, startups y emprendedores. Web Summit representa una de las mayores ferias tecnológicas celebradas a nivel mundial, y las más relevante dentro del marco europeo. - Conocer las últimas tendencias del sector. - Networking y nuevos contactos. - Ahorro económico en el precio de la entrada. - Contactar con posibles compradores, colaboradores o partners, - Compartir experiencias y buenas prácticas dentro del sector.
Barcelona	SMART CITY WORLD EXPO CONGRESS https://www.smartcityexpo.com/	Noviembre 2023	Empresas TIC asturianas con productos o servicios enfocados al ámbito de las ciudades inteligentes	Evento líder mundial en el sector, dedicado a las ciudades inteligentes y las plataformas innovadoras para la acción urbana. - Identificar oportunidades en mercados internacionales con potencial de negocio. - Dar a conocer capacidades de las empresas asturianas en el ámbito de las "Smart Cities". - Networking y nuevos contactos. - Conocer últimas tendencias del sector. - Ahorro económico en el precio de la entrada.

5.7 PLAN MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS

En la elaboración de la propuesta del Plan de Actividades Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados 2023, se ha atendido a los siguientes criterios:

- Países destino de las exportaciones asturianas y nacionales.
- Interés de las empresas en mercados más inaccesibles, donde hay un importante valor añadido por parte de Asturex, facilitando a la empresa asturiana una búsqueda rápida de potenciales clientes/socios en destino.
- Evolución de las principales variables económicas de cada mercado, así como de las oportunidades de negocio detectadas.
- Análisis de la situación actual internacional tras la pandemia, donde se observa un acercamiento a los mercados europeos, motivado por los altos costes de la energía y el transporte. Igualmente, bajo estas circunstancias y en la medida de lo posible, se está originando un cambio de tendencia en las empresas europeas, tratando de alejarse de los proveedores asiáticos tradicionales.

En base al estudio de estos cuatro 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 Polonia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Noruega, Suecia, Austria y República Checa.
2. **Realización de actividades multisectoriales en mercados maduros con especial relevancia para la empresa asturiana.** Este es el caso de México; por su potencial, creciente dinamismo, así como por el arraigo del tejido empresarial asturiano hacia el mismo.
3. **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 los mercados más maduros. En este caso estaríamos hablando de mercados como Arabia Saudí, Bahréin, Serbia y Montenegro.

Actividades multisectoriales en mercados maduros con escasa presencia del tejido empresarial asturiano:	
País	Oportunidades:
Polonia	• Ambiciosos planes de desarrollo de los sectores de infraestructuras (puertos, carreteras, ferroviario). • En el sector de energía convencional, existen oportunidades en lo relativo a centrales de ciclo combinado, gas y energía nuclear. La Política Energética de Polonia 2040, prevé una reducción de las emisiones de CO2 del 30% en 2030 (respecto al nivel de 1990), con una participación del carbón en el mix energético de un 60% y de las renovables en un 21%. • En el sector de energía renovables, destaca el desarrollo de la energía eólica “offshore” en el Báltico. Según el Plan Energético Polaco 2040 se construirán en el Báltico polaco 5,6GW de potencia hasta 2030 y 11GW hasta 2040. El total de la inversión planeada se estima en unos 29 mil M€. Varias empresas españolas, entre ellas Iberdrola o Acciona, están interesadas en el desarrollo de estos proyectos. • El plan Energético Polaco hasta 2040 contempla también la construcción de la primera central nuclear de 1-1,6 GW y otras unidades nucleares cada 2-3 años. • Oportunidades en el sector de gestión de residuos sólidos urbanos (RSU).
Hungría	• Productos industriales y tecnología: En 2022 representaron el 77,3% de las importaciones húngaras. Dentro de este sector, los subsectores más representativos son: Industria de automoción (14,07%), industria química (13,80%), equipos y componentes electrónicos e informáticos (13,23) y maquinaria y material eléctrico (7,79%). • Sector TIC: El mercado de las TIC húngaro ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años, incluso en época de crisis. Es un sector prioritario para el gobierno. • Otros sectores: Bienes de consumo, automoción, sector agroalimentario y bebidas y sector TIC.
Rumanía	• Equipamientos médicos y material sanitario: El gobierno rumano ha fijado un objetivo del 6% del PIB destinado a financiación del sector salud. • Bienes de equipo y utillaje: La mayor automatización de la actividad industrial y la sustitución gradual del factor trabajo por capital constituye una buena oportunidad para este tipo de exportaciones. • Material de construcción: Una expansión del mercado inmobiliario y la construcción residencial y la aplicación de un IVA reducido del 5% para las viviendas de 145.000 euros • Otros sectores: Automoción, Moda y Alimentación y Bebidas.

Bulgaria	En el sector agroalimentario puede existir un nicho de mercado en bio-productos y alimentos dietéticos; en bienes de consumo, son interesantes el hábitat (textil hogar, diseño), la moda (confección, cosmética, puericultura) y el ocio (mercado editorial, y audiovisual); en productos industriales existe cierto nicho de mercado para algunos de los sectores tradicionales como la maquinaria, los materiales de construcción, y el equipamiento agrícola. Otros sectores son: los sistemas electrónicos complejos de control de tráfico (aéreo, urbano, ferroviario) y los equipos relacionados con el medioambiente (aguas y residuos municipales), y en general las tecnologías inteligentes (Smart cities, Smart energy, Smart green). También se han detectado oportunidades para el suministro de materiales para depuración y tratamiento de aguas y de residuos.
Noruega	- Infraestructuras de transporte: El último plan nacional de transportes 2022-2033 se centra en una mejora de las carreteras nacionales, comarcales y las líneas férreas de cercanías e intercity. El Plan establece un fondo de financiación de 118.383 M€, de los cuales 106.150 M€ provendrán de fondos estatales y 12.134 M€ de los ingresos por los peajes. - Infraestructuras energéticas: A las oportunidades que tradicionalmente ofrece el importante sector offshore noruego, hay que sumar los planes de inversión en renovación de la red eléctrica y de actualización de centrales hidroeléctricas que tienen tanto la empresa estatal de distribución como diversas empresas privadas de generación. - Construcción naval: Noruega ha sido en los últimos años el principal destino del sector de construcción naval español. - Energías renovables: La Eólica marina, la captura de CO2 Noruega y en general, todo el sector de las energías limpias ofrece oportunidades para un país que se propone ser neutro en carbono en 2030. Equinor está también desarrollando plataformas de eólico flotante y tienen interés en trabajar con empresas españolas del sector. - Otros sectores: Alimentación y bebidas, automoción y ciertos bienes de consumo.
Suecia	- Infraestructuras: El país necesita una ampliación y renovación de sus infraestructuras. Se ha presentado en abril 2021 un ambicioso plan de infraestructuras 2022–2033 con inversiones por importe de 876.000 millones de SEK (unos 86.000 millones de euros) - Alta velocidad: Proyectos integrales Estocolmo – Linköping – Jönköping – Boras - Gotemburgo y Jönköping – Helsingborg – Copenhague, que pretenden dar servicio a velocidades comprendidas entre los 250 y 320 km/h - Electrificación: El país necesita una ampliación de la red eléctrica, en particular en el norte del país, donde se están instalando nuevas industrias (acero verde) intensivas en energía y existe un notable déficit de suministro debido a una red no suficientemente desarrollada. - Medio ambiente: Energía eólica (servicios y equipamiento), biocombustibles o alimentos y bebidas de cultivo ecológico - TICs: Start-ups en Kista Science Centre (cluster). Las autoridades suecas están potenciando la proliferación de este tipo de empresas, ofreciendo medios y facilidades de financiación. - Otros sectores: E-Health y Biomedicina, Alimentos y Bebidas y Material de Defensa.

Austria	• Bienes industriales y servicios: Austria tiene previstas importantes inversiones en infraestructuras, principalmente de transporte y de energía. • Así, ASFINAG en 2021 tenía previsto invertir 1.200 millones en la ampliación y mantenimiento de la red de autopistas y carreteras; el aeropuerto de Viena se encuentra en proceso de ampliación y remodelación; ÖBB está llevando a cabo un programa de inversiones en infraestructura y ferroviaria de 18.200 millones en el marco de su programa estratégico 2022-2027. También a nivel municipal van a llevarse a cabo proyectos de gran envergadura en las redes de transporte público, destacando las obras de ampliación del metro de Viena (U2-U5), uno de cuyos lotes, por importe de 242 millones, ha sido adjudicado al consorcio formado por Swietelsky, Habau y Hochtief Austria (filial de la alemana, propiedad de ACS), y la ampliación de la red de tranvía de Graz (Tram-Paket II). Por último, en el sector ferroviario, el operador estatal de ferrocarril (ÖBB) ha anunciado la próxima adquisición de 540 trenes. • En cuanto al sector energético, en el marco del Acuerdo de París, el gobierno austriaco se ha fijado como objetivo aumentar la cuota de energías renovables en el consumo final bruto del 45% al 50% para 2030 y cubrir el 100% del consumo total de electricidad de fuentes de energía renovables. Para hacer posible la transición energética, se deberán invertir anualmente alrededor de 1.500 millones de euros en la ampliación de la red existente y la construcción de nuevas redes energéticas en Austria. La empresa Austrian Power Grid (AGP), que gestiona las redes de alta tensión en todo el territorio austriaco, prevé para los próximos 10 años una inversión de 2.900 millones de euros. En este contexto, el parlamento austriaco ha aprobado en julio de 2021 la Ley de Expansión de las Energías Renovables ('Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz') que tiene como objetivo conseguir que el 100 % de la electricidad que Austria genere en 2030 sea verde. • Otros sectores: bienes de consumo, agroalimentarios, TICs y construcción.
República Checa	• Tecnológico Industrial. Industria de defensa; automoción (componentes e industria auxiliar); maquinaria (máquina herramienta, industria nuclear y material eléctrico y electrónico); materiales de construcción; industria 4.0, automatización, robótica y fabricación avanzada. • Infraestructuras de Transporte. Carreteras y ferrocarriles, especialmente de alta velocidad, proyectos PPP. La posición geográfica sitúa al país en un cruce natural para la mayoría de los corredores de tránsito y el país necesita modernizar gran parte de las vías de comunicación. • Construcción. El sector de la construcción, que engloba tanto la construcción de edificios y viviendas como la ingeniería civil representa cerca del 5% del PIB. • Otros sectores: Alimentos y bebidas y Moda (calzado).

Actividades multisectoriales en mercados maduros con especial relevancia para la empresa asturiana	
País	Oportunidades:
México	- Los grandes sectores exportadores del país, como la industria del automóvil, el sector eléctrico y el electrónico son, a su vez, grandes importadores de equipo y bienes intermedios. Por otro lado, representan oportunidades los insumos y componentes y acabados ligados a las operaciones de infraestructura, transporte y telecomunicaciones. Además, la manufactura mexicana se posiciona como una de las más competitivas y puede ser el candidato natural para ganar inversiones que se dejen de hacer en China en el actual proceso de diversificación geográfica de las cadenas de valor. - Las principales importaciones de México superan en la actualidad a las de toda América Latina en su conjunto, incluyendo a Brasil, representando éstas el 54% del total de la región. Cabe destacar que México suele situarse en torno al puesto 12º como país importador del mundo, representando un gran porcentaje de estas operaciones los insumos para su plataforma productiva.

Actividades multisectoriales en mercados menos maduros y poco consolidados para la empresa asturiana:	
País	Oportunidades:
Arabia Saudí	- Agroalimentario, Bienes de equipo, Materiales de construcción, Defensa, Energías renovables, Gestión, Desalinización, depuración, tratamiento y distribución de agua, Recogida y tratamiento de residuos urbanos. Infraestructuras de transporte y Turismo. En general, el país ofrece oportunidades comerciales en sectores muy diversos. - La economía saudí seguirá teniendo un componente público muy elevado, donde el motor la misma se espera que sean los denominados como giga o megaproyectos, de carácter multisectorial y entre los que destaca NEOM, Amaala, Qiddiya, The Red Sea Project o The Wellbeing projects, así como proyectos de menor envergadura y de carácter sectorial en el ámbito de la digitalización, entretenimiento, cultura, energías renovables, defensa, transporte, gas, etc.
Bahréin	- Productos siderúrgicos, la maquinaria industrial y los pavimentos/ revestimientos cerámicos, así como los servicios: seguros de asistencia en viaje y financieros. - La inversión pública está apoyando proyectos importantes que atraen a nuestras empresas tales como la ampliación del aeropuerto de Bahréin, la expansión de la refinería de BAPCO y la nueva central eléctrica para Aluminio de Bahréin ALBA. Igualmente, si se llevan a cabo las 2 nuevas carreteras de unión con Arabia Saudí y Qatar, podrían ofrecer grandes oportunidades para las empresas de construcción e ingeniería.

Serbia	• Infraestructuras de transporte. Serbia está realizando un importante esfuerzo de modernización de autopistas, ferrocarriles y aeropuertos. Las principales oportunidades están relacionadas con el desarrollo de la conexión con Pristina por autopista, el Corredor X de ferrocarril, los proyectos de Belgrado (tranvía o infraestructuras para tranvía). Estos proyectos cuentan con apoyo de todas las instituciones internacionales activas en Serbia y de otros donantes bilaterales. En recientes conversaciones con Ferrocarriles de Serbia, se nos ha informado de importantes proyectos futuros (línea Belgrado-Nis, conexión ferroviaria Nis-frontera con Bulgaria, conexión ferroviaria Nis-frontera con Macedonia del Norte, conexión ferroviaria Valjevo-frontera con Montenegro, entre otras) para que lo que necesitarán a medio plazo, además de la construcción de dichas infraestructuras, nuevos trenes de media distancia. • Energía: Se prevén proyectos de transmisión eléctrica y subestaciones, para mejorar prestaciones y conexiones. Las renovables avanzan lentamente, pero en el medio plazo podrían presentar oportunidades. BERD, KfW y la UE apoyarán estos proyectos. • Otros sectores: Bienes de consumo, maquinaria para la construcción, eficiencia energética.
Montenegro:	• Infraestructuras de transporte. Montenegro está realizando un importante esfuerzo de desarrollo y rehabilitación de su red de autopistas, ferrocarriles y aeropuertos. Las principales oportunidades están relacionadas con la rehabilitación del ferrocarril, especialmente de la línea Vrbnica-Bar, con la construcción de una línea ferroviaria entre Niksic y la frontera con Bosnia-Herzegovina, y con la construcción del Corredor Mar Jónico-Mar Adriático. Además, destaca la renovación y posible concesión de la gestión de los aeropuertos de Podgorica y Tivat. Estos proyectos cuentan con apoyo de las instituciones financieras internacionales y de otros donantes bilaterales, como China, que está realizando el proyecto de infraestructura de transporte por carretera en Bar-Boljare y que constituye la infraestructura más ambiciosa y cara jamás ejecutada en Montenegro. • Otros sectores: medio ambiente, turismo, construcción y energía eléctrica.

Por todo ello, y tras el análisis de los potenciales mercados donde la fórmula de la participación multisectorial es la más adecuada (por su tamaño y características estructurales de cada mercado), el Plan de Actividades Multisectorial y de Nuevos Mercados de ASTUREX propuesto para el 2023 es el siguiente:

Destino	Actividad	Fechas	Público Objetivo	Propuesta de valor
Arabia Saudí y Bahréin	Misión Comercial Directa	13-16 marzo	Empresas asturianas de todos los sectores interesadas en prospectar y/o consolidar estos mercados.	Las agendas que facilita ASTUREX en estas actividades, permiten a la empresa que prospecta por primera vez el mercado, realizar un estudio muy rápido de las posibilidades de su producto/servicio en el mismo. Igualmente, las empresas que ya cuentan con cierto conocimiento del mercado, desde ASTUREX se trabaja para la consolidación de sus potenciales clientes, así como para la búsqueda de nuevos clientes, distribuidores y/o socios comerciales. Por todo ello, a través de las Misiones Comerciales, se facilita a la empresa: - Un ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales y, por lo tanto, un ahorro de costes considerable. - Establecimiento de sinergias entre las empresas participantes. - Acompañamiento institucional por parte de ASTUREX, que cobra especial relevancia en mercados más complicados y menos seguros. - Igualmente, destacar la importancia de la presencia de ASTUREX en mercados más protocolarios donde, para obtener una reunión para la empresa asturiana, solicitan que esté presente el representante de ASTUREX desplazado a ese mercado.
Polonia y Hungría	Misión Comercial Directa	27-31 marzo		
Rumanía y Bulgaria	Misión Comercial Directa	24-28 abril		
Noruega y Suecia	Misión Comercial Directa	8-12 mayo		
Serbia y Montenegro	Misión Comercial Directa	5-9 junio		
Austria y Rep. Checa	Misión Comercial Directa	2-6 octubre		
México	Misión Comercial Directa	27-30 noviembre		

5.8 LISTADO CRONOLÓGICO DE ACTIVIDADES

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
ENERO	FRANCIA	STAND DE ASTUREX EN PABELLÓN DE ESPAÑA Y VISITA A FERIA SIRHA LYON	19-23 enero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	EUROPA	PROYECTO MARKETPLACES MODA: ZALANDO	1ºSemestre	MODA
FEBRERO	ESPAÑA	ASTUREX OPEN DAYS	1-2 febrero	MULTISECTORIAL
	FRANCIA	VISITA A PREMIERE VISION PARÍS	7-9 febrero	MODA
	UK	VISITA A PURE LONDON/SCOOP	12-14 febrero	MODA
	ESPAÑA (BARCELONA)	STAND INSTITUCIONAL EN LA FERIA 4YFN DEL MOBILE WORLD CONGRESS	27 febrero-2 marzo	TIC
MARZO	PORTUGAL	MISIÓN DIRECTA PORTUGAL I	Marzo	CONSTRUCCIÓN
	ARABIA SAUDÍ Y BAHREIN	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	13-16 Marzo	MULTISECTORIAL
	ESPAÑA (ASTURIAS)	ENCUENTRO INTERNACIONAL ESECA	2ªquincena marzo	METAL
	SUIZA (BASILEA)	VISITA A FERIA BIOEUROPE SPRING	20-28 marzo	SALUD
	POLONIA Y HUNGRÍA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	27-31 marzo	MULTISECTORIAL
	MARUECOS	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	Marzo	SALUD
ABRIL	EUROPA	FORO ASTURIAS FASHION-OVIEDO TENDENZA	abril	MODA
	ESPAÑA	PARTICIPACIÓN AGRUPADA SALÓN GOURMET	17-20 abril	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ALEMANIA	VISITA FERIA BAU (MUNICH)	17-20 abril	CONSTRUCCIÓN
	RUMANÍA Y BULGARIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	24-28 abril	MULTISECTORIAL
	DINAMARCA	VISITA A FERIA WIND ENERGY COPENHAGUE	25- 27 abril	METAL
MAYO	ARGENTINA/CHILE/URUGUAY	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	mayo	CONSTRUCCIÓN
	PORTUGAL	PLAN PORTUGAL: VISITA FERIA TEKTONICA (LISBOA)	4-7 mayo	CONSTRUCCIÓN
	EUROPA Y LATINOAMÉRICA	IX FORO TIC	mayo	TIC
	NORUEGA Y SUECIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	8-12 mayo	MULTISECTORIAL
	REINO UNIDO; FRANCIA; ITALIA; BÉLGICA; ALEMANIA ESTADOS UNIDOS	CAJAS GOURMET PARA INFLUENCERS GASTRONÓMICOS	2ªQuincena mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
JUNIO	SENEGAL Y GHANA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	junio	METAL
	PORTUGAL	PLAN PORTUGAL: MISIÓN INVERSA	junio	CONSTRUCCIÓN
	SERBIA Y MONTENEGRO	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	5-9 junio	MILTISECTORIAL
	ESPAÑA (MADRID)	STAND INSTITUCIONAL EN LA FERIA SOUTH SUMMIT	7-9 junio	TIC
	POR DETERMINAR	MISIÓN INVERSA FERIA ASTURFORESTA	15- 17 junio	CONSTRUCCIÓN
	REINO UNIDO	PROMOCIÓN PUNTOS DE VENTA EN REINO UNIDO	2ªquincena junio	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ALEMANIA	VISITA A LA FERIA EUROBIKE FRANKFURT	21-25 junio	MODA
JULIO	ITALIA	VISITA A FERIA UNICA MILANO	julio	MODA

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
SEPTIEMBRE	PORTUGAL	PROYECTO PORTUGAL FASHION: VISITA A FERIA MODTISSIMO Y MCD	septiembre	MODA
	ITALIA (PARMA)	STAND ASTUREX EN PABELLÓN DE ESPAÑA Y VISITA A FERIA CIBUS	11-12 septiembre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	PERÚ	ASISTENCIA CON STAND EN LA FERIA PERUMIN EN EL PABELLÓN DE ESPAÑA	25-29 septiembre	METAL
	ESPAÑA (BARCELONA)	PARTICIPACIÓN CON STAND AGRUPADO EN LA FERIA BIOSPAIN 2023	26-28 septiembre	SALUD
	ESPAÑA (ASTURIAS)	MISIÓN COMERCIAL INVERSA A NORTE RENOVABLES	septiembre-octubre	METAL
OCTUBRE	KENIA TANZANIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	octubre	METAL
	BELGICA/PAÍSES BAJOS	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	octubre	CONSTRUCCIÓN
	AUSTRIA Y REP. CHECA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	2-6 octubre	MULTISECTORIAL
	ALEMANIA (COLONIA)	STAND ASTUREX EN PABELLÓN DE ESPAÑA Y VISITA A FERIA ANUGA	7-11 octubre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
NOVIEMBRE	MARRUECOS	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	noviembre	METAL
	PERÚ	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	noviembre	CONSTRUCCIÓN
	PORTUGAL	PLAN PORTUGAL: MISIÓN DIRECTA PORTUGAL II	noviembre	CONSTRUCCIÓN
	PORTUGAL (LISBOA)	VISITA A LA FERIA WEB SUMMIT	noviembre	TIC
	ESPAÑA (BARCELONA)	VISITA A SMART CITY WORLD EXPO CONGRESS	noviembre	TIC
	ALEMANIA (DUSSELDORF)	VISITA A MEDICA 2023 CON AGENDA DE VISTAS	noviembre	SALUD
	MÉXICO	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	27-30 noviembre	MULTISECTORIAL

ACCIONES CON FECHA SIN DETERMINAR

DESTINO	ACTIVIDAD	SECTOR
MILÁN, LONDRES, NY	PROYECTO FASHION LAB	MODA
MEXICO	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	TIC

5.9 MAPA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN DE ASTUREX EN 2023



