

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN	5
2.	OBJETIVOS 2024	11
3.	INTELIGENCIA COMERCIAL	15
	3.1. Servicios de primer contacto	19
	3.2. Inteligencia de mercados	22
	3.3. Otros servicios de inteligencia comercial	25
	3.4. Inteligencia comercial para Asturex	31
4.	PROGRAMAS	35
5.	ASISTENCIA TÉCNICA	45
6.	PROMOCIÓN	57
7.	COMUNICACIÓN Y MARKETING	67
	7.1. Incremento de clientes	70
	7.2. Acercamiento a las empresas	75
	7.3. Visibilización	83
8.	FORMACIÓN	89
9.	MEJORA CONTINUA	101
ANEXO 1.	PLANES DE PROMOCIÓN	109
	Alimentos y bebidas	110
	Metal y afines	121
	Defensa	132
	Construcción y auxiliar	137
	Tecnológico y emprendimiento	141
	Moda y complementos	152
	Biosanitario	159
	Multisectorial y prospección de mercados	165
	Listado cronológico de actividades Asturex 2024	175
	Resumen Plan de Promoción Internacional Asturex 2024	178
	Mapa de la actividad de promoción Asturex 2024	180

1. **INTRODUCCIÓN**



Como es habitual, comenzamos este Plan Operativo Anual echando la vista atrás a este intenso y lleno de acontecimientos año 2023.

Después de una buena racha en nuestras exportaciones que se vio únicamente interrumpida por el año de la pandemia, este año no ha sido excepción. Desafiando la inestabilidad provocada por los grandes conflictos geopolíticos abiertos en Europa, Oriente Medio y África, y absorbiendo también los constantes vaivenes en el precio de los insumos y las materias primas, nuestros exportadores habían alcanzado la impresionante cifra de 4.817 millones de euros en exportaciones, con datos de septiembre, los últimos conocidos cuando se escriben estas líneas. Y

en lo que respecta a exportadores regulares, volvemos a lograr una importante cifra, con 614 empresas asturianas que han consolidado ya sus mercados exteriores, una vez más sin los datos definitivos del año.

Puertas adentro también experimentamos un año muy intenso, con una gran actividad en todo nuestro portfolio de programas, servicios y acciones de promoción internacional. Hemos contribuido a plantar semillas en multitud de países, arrancando más de 73 proyectos individuales en los cinco continentes. Asimismo, no nos olvidamos de proteger los ya existentes, prestando asistencia jurídica a 28 empresas. Asistimos a 21 ferias, en diferentes formatos, y a ellas han acudido con nosotros más de 150 empresas. Y en nuestras misiones comerciales, gran parte de ellas por las zonas menos visitadas de Europa por las empresas asturianas, nos acompañaron más de 75 empresas. Por último, en este rápido repaso por nuestras actividades, no puedo olvidarme de los casi 70 compradores que nos visitaron en nuestras misiones inversas, y que se van con una imagen de Asturias y de su tejido empresarial que difícilmente olvidarán.

Y no quiero dejar pasar esta oportunidad sin destacar el hilo conductor del año: Intentar que todas las empresas de Asturias tengan el tamaño que tengan y sean del sector que sean, conozcan la amplitud y la variedad de nuestros servicios y nos tengan en mente para cuando sea que podamos ayudar. Y con este objetivo hemos trabajado de manera infatigable en darnos a conocer, presentar el abanico de opciones existentes y refrescar la memoria de aquellos que, por diversas circunstancias, llevan tiempo sin pasar por Asturex. Y seguiremos haciéndolo en 2024.

Pero este año 2023 también fue importante por otras razones. En junio se constituía la **Agencia Sekuens**, que reemplazaba al IDEPA tras 21 años de funcionamiento. En el preámbulo de la Ley 9/2002 de la Agencia de Ciencia, Competitividad Empresarial e Innovación encontramos que *“Los retos actuales derivados de la pandemia y del cambio climático, y aquellos que previsiblemente deberemos enfrentar como sociedad en un futuro, hacen necesario establecer los mecanismos que permitan incrementar nuestro esfuerzo inversor en políticas de I+D y la generación de conocimiento, aumentar la tasa de innovación en el tejido productivo, establecer conexiones entre la ciencia de excelencia producida en el Principado de Asturias y su transferencia, y consolidar el liderazgo político para y con la ciencia”*. Y entre sus fines y funciones, en el punto a.11, encontramos la necesidad de *“Impulsar la internacionalización de las empresas favoreciendo la promoción exterior de sus productos, la participación en programas internacionales, la cooperación con empresas extranjeras y la inversión en el exterior”*.

Los profesionales del comercio exterior sabemos que esto no se trata de batas blancas irrumpiendo en el mundo de la internacionalización. Lejos de eso, se trata de resaltar o mostrar al resto de la sociedad asturiana la importancia de una relación de factores conectados y una red que se hace cada vez más gruesa en el tejido empresarial. La relación entre innovación e internacionalización es tan estrecha que es casi indistinguible. Podríamos afirmar que, ya que la internacionalización facilita el acceso a nuevos mercados y nuevas fuentes de conocimiento, incrementa el rendimiento innovador de las empresas. Y de la misma manera, también podríamos afirmar que las empresas que apuestan por la innovación abrazarán rápidamente la internacionalización como vector de crecimiento y expansión. Las teorías de competitividad económica e internacionalización refuerzan este lazo y no es difícil encontrar este respaldo en la literatura, por su abundancia.

Una de ellas, la de Hitt, Hoskisson y Kim en su artículo *“International diversification: Effects on innovation and firm performance in product-diversified firms”*¹ o también la de Boermans y Roelfsema en *“The effects of internationalization on innovation: Firm-level evidence for transition economies”*² donde se demuestra de una manera empírica **que la internacionalización eleva la capacidad innovadora de una empresa**. O también de como Chandra, Styles y Wilkinson describen en *“An opportunity-based view of rapid internationalization”*³ cómo **una empresa capaz de innovar en sus procesos, productos y desarrollos a un mayor ritmo que sus competidores conseguirá una ventaja competitiva, retorno de la inversión y avance estratégico a largo plazo que le permitirá tener éxito en los mercados internacionales**.

Pero quizás quien mejor ha descrito la relación de la innovación y la internacionalización de manera más clara, detallada y aplicable al ámbito de la competitividad de las regiones en mercados internacionales ha sido Michael Porter en su célebre artículo y posterior libro *“The Competitive Advantage of Nations”*⁴. Para Porter, la innovación, uno de los cuatro pilares que influyen en la competitividad de una nación, está estrechamente relacionada con la internacionalización. Porter **establece que las empresas que son innovadoras y pueden competir exitosamente en sus mercados locales tienen una base fundamentada para competir y expandirse a nivel internacional**. La internacionalización es pues un medio para aprovechar las ventajas competitivas desarrolladas a nivel nacional. Todo ello queda reflejado en el celeberrimo diamante de Porter, estrategia que ha llevado a varias naciones y regiones del planeta, algunas muy cercanas a la nuestra, al éxito en la arena internacional.

Por lo tanto, creo que este nuevo ecosistema que se plantea en Asturias con la creación de la Agencia Sekuens y el encaje de Asturex en él no es sólo adecuado y pertinente, sino también totalmente natural.

En este punto es preciso desplegar las líneas maestras de este ambicioso Plan Operativo Anual 2024. En primer lugar, con una remodelación de nuestros servicios de información que se transforman ahora en servicios de inteligencia comercial. Buscaremos con ello una asistencia más dinámica, actualizada y de gran valor para nuestras empresas, en su tarea de investigar, analizar mercados y competencia y que les ayude a dar pasos más precisos y seguros en su aventura exportadora. Aquí se hacen hueco tanto la inteligencia competitiva como la inteligencia artificial, que pondremos al servicio de las empresas asturianas.

1 Hitt, M.A., Hoskisson, R.E. and Kim, H. (1997). INTERNATIONAL DIVERSIFICATION: EFFECTS ON INNOVATION AND FIRM PERFORMANCE IN PRODUCT-DIVERSIFIED FIRMS. *Academy of Management Journal*, 40(4), pp.767–798. doi:<https://doi.org/10.2307/256948>.

2 Boermans, M.A. and Roelfsema, H. (2014). The Effects of Internationalization on Innovation: Firm-Level Evidence for Transition Economies. *Open Economies Review*, 26(2), pp.333–350. doi:<https://doi.org/10.1007/s11079-014-9334-8>.

3 Chandra, Y., Styles, C. and Wilkinson, I.F. (2012). An Opportunity-Based View of Rapid Internationalization. *Journal of International Marketing*, 20(1), pp.74–102. doi:<https://doi.org/10.1509/jim.10.0147>.

4 Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. [online] Harvard Business Review. Available at: <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>.

Por otro lado, trabajaremos de manera más específica con grupos de empresas que, si bien no constituyen un gran sector empresarial, si tienen en común objetivos, canales, rutas exportadoras y eventos que nos permiten analizar potenciales acciones o actividades.

Incorporamos, asimismo, dentro de nuestro ya amplio catálogo de servicios de la red exterior y de asistencia técnica, dos nuevos servicios que, con el tiempo, se irán haciendo hueco en el arsenal de nuestros exportadores. Se trata de los servicios de asistencia logística, donde se intentará optimizar la operativa logística de los usuarios que lo soliciten, y nuestro servicio de cata, destinado a empresas que quieran preparar catas en el exterior de la manera más eficiente y óptima posible.

En nuestras acciones de promoción internacional intentaremos recoger las demandas de los diferentes sectores, recogidas a lo largo del año en reuniones, mesas, eventos y encuestas, además de proponer un plan de misiones multisectoriales muy atractivo, diseñado teniendo en cuenta multitud de factores que creemos pueden ser de interés para nuestro tejido.

Finalmente, no quiero olvidarme de nuestras becas y de toda nuestra aproximación al mundo educativo. Tenemos el deber y la necesidad de recordarle, en todas las ocasiones que podamos, a los estudiantes universitarios y de formación profesional, que, si su ambición y su objetivo es el mundo del comercio exterior, tenemos centenares de empresas aquí en Asturias que estarán encantados de recibirles y de beneficiarse de las habilidades específicas que han adquirido en su formación educativa. Desde Asturex somos muy conscientes que para seguir progresando en nuestra carrera exportadora necesitamos más profesionales especializados.

Por último, reservar estas líneas finales para resaltar la figura de **Eva Pando**, que finalizó su periodo al frente de IDEPA/SEKUENS en septiembre de este año y que culmina un camino plagado de éxitos al frente de esta entidad, siempre precedidos de trabajo duro y una estrategia inquebrantable. Por mi parte ha sido un auténtico privilegio llegar a esta gran familia y tener un referente tan claro de trabajo, constancia, sacrificio, prudencia y, sobre todo, claridad de ideas. La presencia de Eva al frente de IDEPA permitió que mi aterrizaje y desarrollo al frente de esta Dirección fuera lo más rápida y eficiente posible y siempre creyó en la misión y el proyecto que traía bajo el brazo para Asturex.

Al frente de la Agencia le damos la bienvenida a David González, que toma el testigo para continuar y propulsar la misma hacia nuevos estadios y tejer un nuevo ecosistema. David contará siempre con el apoyo de Asturex en la tarea de hacer de Asturias un referente dentro y fuera de nuestras fronteras.

Bruno López Vizcón

Presentación del POA

En la presentación del POA mantenemos la forma iniciada en 2018 que sigue 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. Esto es: **Información (Inteligencia Comercial), Programas, Asistencia Técnica, Promoción, Comunicación y Marketing; Formación; y Mejora Continua.**

Asimismo, hemos de enfocar las actuaciones que se pretenden a la consecución de los objetivos establecidos para Asturex y las líneas de actuación de la sociedad. Por ello, a lo largo de todo el POA se indicarán a qué objetivos y líneas atienden cada una de las actuaciones planteadas en los distintos procesos.

LÍNEAS

- L1** ENFOQUE CLIENTE.
- L2** COOPERACIÓN.
- L3** INCORPORAR LA TECNOLOGÍA/ TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

OBJETIVOS

- 01.** Incrementar (A) y Consolidar (B) el número de empresas exportadoras, con especial énfasis en el apoyo a las pymes.
- 02.** Fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización.
- 03.** Incrementar las exportaciones de sectores y/o productos tradicionales.
- 04.** Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos.
- 05.** Potenciar las exportaciones a nuevos mercados.
- 06.** Acercar Asturex al tejido empresarial asturiano. (Incorporado al POA2023).

2. **OBJETIVOS 2024**

01A
Incrementar el número de
empresas exportadoras

- 20 empresas que inician su participación en los programas y servicios de apoyo al inicio a la exportación en el año.
- 30 empresas que inician su participación en programas y servicios de internacionalización digital.
- 50 nuevas empresas en base de datos Asturex con perfil potencial exportador.
- 20 jornadas técnicas y/o formativas de temática concreta.
- Comunicar 20 casos de éxitos.

01B
Consolidar número de
empresas exportadoras

- 75 empresas que participan en servicios y programas de consolidación.

02
Fomentar la cooperación
entre empresas para la
internacionalización

- Puesta en marcha de la propuesta de matching entre empresas con perfil conveniente para colaborar en mercados internacionales.

03
Incrementar las
exportaciones de sectores
y/o productos tradicionales

- 27 acciones de promoción e información para sectores: Alimentación y Bebidas, Construcción, Metal y/o multisectoriales.

04
Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o Productos

- 22 acciones de promoción para los sectores: Moda, Tic, Biosanitario y Defensa.

05
Potenciar las exportaciones a nuevos mercados

- 7 acciones de prospección e información en mercados emergentes.

06
Acercar Asturex al tejido empresarial asturiano

- 120 visitas a empresas.
- 8 acuerdos con Centros de Empresas.

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. **INTELIGENCIA COMERCIAL**

En 2024 se produce una profunda reestructuración de los servicios que hasta ahora se englobaban bajo el epígrafe de Información (Ver apartado 3.1 del POA 2023). Esta reconversión conlleva la eliminación de nuestro catálogo de algunos servicios, la creación de otros nuevos y la adaptación del resto a nuevos usos y un enfoque más proactivo.

La transformación convierte a los servicios de información en servicios de inteligencia comercial, mejor preparados para un ámbito internacional dinámico, que evoluciona y cambia a gran velocidad y donde la información estática se queda rápidamente obsoleta.

Los servicios de información han cumplido su misión en la historia de Asturex cuando el acceso a cierta información era complejo para las empresas asturianas. Actualmente, la situación dentro de las empresas es la contraria. El acceso a la información de todo tipo se ha democratizado tanto que la mayoría de la información que antes se tenía que adquirir de pago, es ahora gratuita y fácilmente accesible.

En consecuencia, el valor añadido que generaban estos servicios de Asturex a las empresas asturianas, esa reducción del coste de adquisición a esas bases de datos, informes país e informes sectoriales, ha desaparecido, así como el valor añadido que generaba la propia información en sí, con un periodo de validez cada vez más reducido.



Esta transición de servicios de información estáticos a servicios de inteligencia comercial más especializados y personalizados para la internacionalización de las empresas asturianas está respaldada por teorías económicas que enfatizan la adaptabilidad, la diferenciación, la innovación y la gestión de riesgos. Este cambio no solo refleja una respuesta estratégica a los desafíos actuales, sino que también posiciona a Asturex y a las empresas asturianas para competir de manera más efectiva en el complejo entorno empresarial global.

La inclusión en este POA de nuevos servicios aborda temas que transformarán radicalmente los departamentos de exportación en los próximos años, como son la aplicación de la Inteligencia Artificial en los procesos de venta y servicio al cliente, así como prospección comercial, la vigilancia estratégica de factores clave en los países de destino y la inteligencia competitiva. Durante este año 2024 pondremos en marcha estos servicios con el objetivo de testarlos, obtener el feedback deseado por parte de las empresas asturianas y adaptarlos para un mejor servicio en años futuros.

MISIÓN DEL PROCESO

- Facilitar a los clientes información en materia de comercio exterior que permita la toma de decisiones en su internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Asesoramiento para la internacionalización.

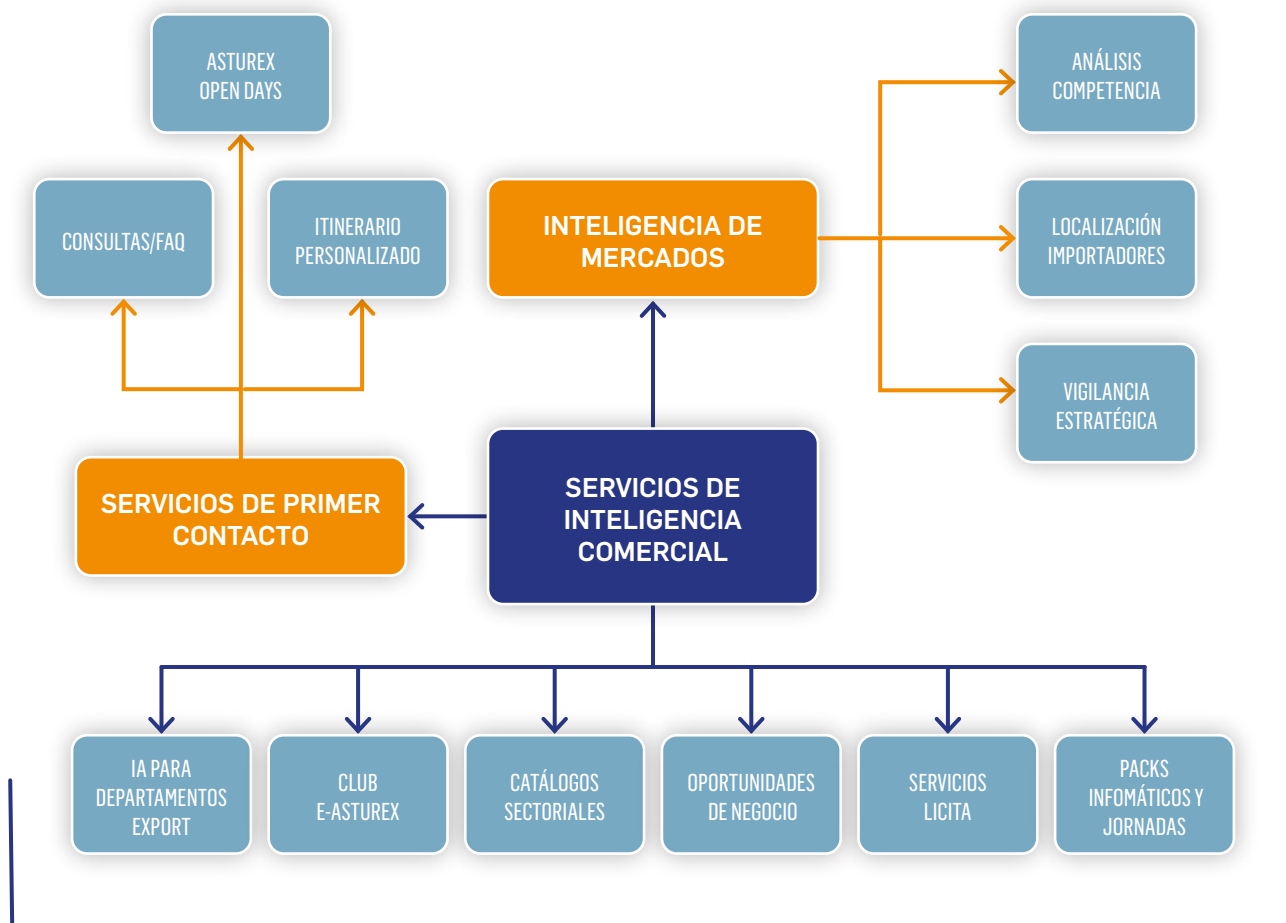
RESULTADOS CLAVE

- 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 DE 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:



3.1. Servicios de primer contacto

CONSULTAS/FAQs

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de asistencia y orientación en consultas relacionadas con el comercio internacional para las empresas asturianas llevándose a cabo un asesoramiento personalizado por e-mail y teléfono. Este servicio está destinado a resolver o redirigir las consultas, detectar los temas que coyunturalmente constituyen una dificultad y organizar seminarios sobre ellos, llevar a cabo la difusión y promoción de los servicios ofrecidos por Asturex entre el tejido empresarial.

Con el sistema de FAQs la empresa tendrá acceso a información de forma rápida sin necesidad de contactar directamente a Asturex. Se trata de una herramienta valiosa para mejorar la comunicación con las empresas, ofrecer información clara y accesible por parte de Asturex, y mejorar la eficiencia y la experiencia general del usuario del sitio web.



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

- Servicio gratuito.
- Punto de contacto para las empresas para resolver sus dudas sobre comercio exterior o cualquier consulta relacionada con los servicios y programas de Asturex.
- Ahorro de tiempo y recursos.
- Acceso a contactos y fuentes de información de interés en menor tiempo.

ITINERARIO PERSONALIZADO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Partiendo del itinerario general de servicios de Asturex diseñado en 6 pasos, Asturex ofrece a las empresas que lo deseen la posibilidad de recibir un itinerario personalizado y a medida de cada empresa. Para ello, un técnico de Asturex visitará la empresa y analizará la situación de esta y le presentará un itinerario de servicios de Asturex adaptado a la situación actual del momento en el que se encuentra la empresa.



PÚBLICO OBJETIVO

- CEOs, responsables comerciales de exportación de las empresas, emprendedores, y en general cualquier perfil interesado en internacionalizar su empresa, pero que no sepa exactamente qué servicios de Asturex son los más adecuados para su necesidad concreta o actual.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Recibir visita por parte de un técnico de Asturex lo que le permitirá explicar su modelo de negocio de primera mano.
- Informe personalizado a medida.
- El servicio puede ser solicitado por la empresa en distintos momentos de su fase del proceso exportador.
- No compromete a la contratación de ningún servicio posterior.

ASTUREX OPEN DAYS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En el año 2023, tras 22 ediciones del Punto de Encuentro Internacional, decidimos dar un vuelco al evento y convocar en su lugar el Asturex Open Days. Es un evento anual que repetiremos en enero de 2024, que intenta acercar a las empresas asturianas el ecosistema completo de Asturex. Así, a lo largo de los dos días de duración de este evento 30 y 31 de enero, las empresas podrán reunirse en Oviedo, con el personal técnico de Asturex, gran parte de su red exterior de colaboradores, consultores y despachos acreditados para asesorar en diferentes materias relacionadas con la internacionalización: planificación estratégica, marketing digital, logística, asesoramiento jurídico y/o fiscal, protección intelectual y registro de marca, licitaciones internacionales etc. Además, ofreceremos también conferencias de interés general que fomenten la innovación y la competitividad del tejido empresarial asturiano y crearemos networking entre las empresas participantes, con la organización de mesas redondas y espacios de diálogo.



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

- Servicio gratuito.
- 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 2024, 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. Inteligencia de mercados

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Servicio iniciado en el año 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.

LOCALIZACIÓN DE IMPORTADORES

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

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 VIGILANCIA ESTRATÉGICA

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

El Servicio de Vigilancia Estratégica proporciona a la empresa asturiana información relevante sobre diversos aspectos clave de su negocio para adoptar decisiones estratégicas con menor riesgo y adelantándose a los cambios que les podrían afectar. Está información se entregará de manera estructurada en función de las necesidades y de la profundidad requerida de manera individualizada, comprendiendo el Servicio 2 niveles de actuación:

- El primero es la elaboración de un Flash Personalizado para las empresas, que consiste en un Informe de Inteligencia Competitiva sobre una temática que sea de interés para la empresa, en base a 2 horas de consultoría ofrecidos a la empresa. La temática incluye marco regulatorio de un producto o servicio, barreras de entrada a un mercado, datos de mercado y precios en un país, competidores existentes en un mercado, o distribuidores y clientes en un país determinado.

El Flash incluye también las direcciones web de las fuentes de Vigilancia Estratégica, y sería el punto de partida para el segundo nivel.

- El segundo nivel es la elaboración de un Servicio de Inteligencia Internacional, para un país y un sector determinado, en base a 5 reuniones de consultoría estratégica con la empresa, y que presentaría un Boletín de Vigilancia Estratégica definido (en formato, contenido, frecuencia de actualización y forma de entrega), y que incluiría los aspectos determinados en las reuniones previas.

La Información estará estructurada en base a las necesidades de la empresa, pudiendo presentarse en formato Excel, Pdf o PowerBI. El tipo de información que se puede obtener sería (a modo de ejemplo):

- ▶ Boletín de Vigilancia de Competidores, incluyendo cambios en sus webs, nuevos productos que ofrecen, actualizaciones y noticias sobre ellos, etc.
- ▶ Cuadro de mando de exportaciones para partidas arancelarias determinadas.
- ▶ Boletín de Vigilancia y Alertas para una familia de productos de una empresa.
- ▶ Boletín legislativo de un país sobre 1 producto/sector determinado.
- ▶ Cuadro de mando de Oportunidades para la empresa.

Este segundo nivel se estructura en base a un servicio personalizado, con un apoyo económico por parte de ASTUREX. La empresa puede estudiar y actualizar la información de Inteligencia Internacional por sí misma si dispone de personal adecuado para ello, pero se ofrece también la posibilidad de una actualización automática de las fuentes del Boletín durante el periodo que sea de su interés.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras de tamaño mediano/grande, consolidadas en varios mercados e interesadas en aumentar tanto el número de productos a exportar cómo el número de mercados a los que dirigir sus productos, y que tengan la capacidad de aprovechar al máximo la información estratégica proporcionada por el servicio.



PROPUESTA DE VALOR

- Aporta información de valor a la empresa a la hora de tomar decisiones.
- Ahorra tiempo a la empresa en la búsqueda de información.
- Anticipa oportunidades y amenazas para la empresa asturiana.
- Asegura la planificación estratégica de la empresa, y sus procesos de internacionalización e innovación.
- Garantiza la calidad de la información del entorno.
- Mantiene el escenario competitivo actualizado.

3.3. Otros servicios de inteligencia comercial

SERVICIOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA DEPARTAMENTOS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La revolución causada por la Inteligencia Artificial en la actividad de las empresas alcanza también a los departamentos de comercio internacional, influyendo en aspectos fundamentales como la logística, el marketing y las finanzas, donde pueden desarrollarse aplicaciones específicas.

Asturex, en su búsqueda constante de ser apoyo y soporte a la internacionalización de las empresas asturianas, ha diseñado para 2024 un servicio de Aplicación Práctica de Inteligencia Artificial en Departamentos Internacionales. Por un lado, se llevará a cabo una formación práctica a través de talleres de capacitación, con el objetivo de brindar a las empresas una visión práctica de cómo pueden utilizar la IA para automatizar tareas y ser más productivas en diversos departamentos. Por otro lado, este servicio se complementará con sesiones de consultoría individualizada a las empresas asturianas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de cualquier sector y ámbito de actividad, en cualquier fase de internacioanlización.



PROPUESTA DE VALOR

- Aprendizaje del uso herramientas de inteligencia artificial para automatizar tareas y ser más productivas en diversas áreas de la empresa.
- Consultoría individualizada y a medida a un coste muy competitivo para la empresa.
- Aumento de la eficiencia y rentabilidad de la empresa.
- Toma de decisiones más informada, basada en datos y en menor plazo de tiempo.
- Identificación de ineficiencias en los procesos empresariales y conocimiento de soluciones para optimizarlos.

CLUB e-ASTUREX

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de información y asesoramiento para facilitar el conocimiento y uso de herramientas online para la promoción y venta de productos y servicios en el exterior. Dentro de las acciones del Club se organizan jornadas, talleres, y se participa en el grupo de trabajo de transformación digital del CPE del Consejo Interterritorial de Internacionalización del ICEX y las CCAA.

<https://internacionalizaciondigital.asturex.org>



PÚBLICO OBJETIVO

- CEOs de empresas, directores comerciales y responsables de exportación interesados en internacionalizar sus negocios a través de internet.
- Responsables de marketing de empresas que se inician en la exportación.
- Proveedores de servicios relacionados con la internacionalización digital.
- Instituciones/asociaciones asturianas.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Asesoramiento y atención personalizada sobre su estrategia de internacionalización digital.
- Estar al día de la internacionalización digital mediante un boletín periódico con información muy práctica.
- Participación en talleres y formaciones específicas exclusivas y gratuitas para miembros.
- Servicios a medida de las necesidades de los miembros del club.
- Posibilidad de participar en programas piloto organizados por Asturex.
- Conocimiento de proveedores de servicios en estas materias, que hayan sido validados por Asturex.
- Visibilidad a casos de éxito de empresas asturianas que hayan logrado hacer crecer sus exportaciones a través del canal online.

CATÁLOGOS SECTORIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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. También está disponible el catálogo del sector de la construcción, pero su actualización depende de la CAC.

<https://international.asturex.org/metal>

<https://international.asturex.org/agro>

<https://international.asturex.org/tic>

<https://www.asturiasfashion.com>

En el año 2023 se inició la revisión de los catálogos del sector alimentación y bebidas y del sector TIC. En 2024 se continuará con la actualización de la información de los catálogos sectoriales, así como el rediseño de su página web.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de los distintos sectores representados que quieran dar visibilidad internacional a sus productos o servicios.
- 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

- Aumentar el interés de cliente extranjeros a los que presentar la oferta de las empresas asturianas.
- Presentar las capacidades de la empresa asturiana de manera visual.
- Mostrar la fortaleza del tejido empresarial asturiano.
- Generar branding y promoción del tejido empresarial de cada sector en su conjunto.

OPORTUNIDADES COMERCIALES DE NEGOCIO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 interesadas en la exportación.



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.

SERVICIOS LICITA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex viene ofreciendo desde el año 2017 una batería de servicios relacionados con las licitaciones multilaterales. Tras varios proyectos, especialmente con el sector TIC en el ámbito de la localización anticipada de licitaciones a través de Washington (programa PIWAS), o la formación específica en multilateral (programa PAMM); desde el año 2020 se ha apostado por trabajar los servicios LICITA a través de la localización de licitaciones con la base de datos Assortis.

Las empresas tienen a su disposición el servicio de localización de licitaciones, a través de la base de datos Assortis. A lo largo de estos 3 años han sido beneficiarias del servicio 20 empresas asturianas. Las posibilidades del acceso a la base de datos 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.

Además, Asturex forma parte del grupo de trabajo Multilateral de ICEX y demás Comunidades Autónomas adscritas al mismo. En el marco de este grupo de trabajo, Asturex colabora en el Encuentro Nacional de Empresas Licitadoras Españolas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que tengan por objetivo el acceso a proyectos internacionales financiados por instituciones financieras multilaterales.



PROPUESTA DE VALOR

- Acceso gratuito a oportunidades comerciales en un mercado diferente al comercial (licitaciones internacionales).
- Personalización gratuita en la búsqueda de licitaciones internacionales que permita a las empresas acceder de manera más sencilla.
- Generación de sinergias para colaborar con otras empresas nacionales en el ámbito de las licitaciones internacionales.

PACKS INFORMATIVOS FERIAS / MISIONES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Contenido propio elaborado por Asturex que tratará sobre temas de interés para las empresas asturianas exportadoras, entregado en formato de guías, pequeños informes de mercado o sectoriales e informes de ferias.



PÚBLICO OBJETIVO

- Todas las empresas usuarias de Asturex y que participen en nuestras ferias y misiones.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Permitir un aprovechamiento máximo de los servicios y herramientas de Asturex.
- Conocimiento básico y rápido de diferentes ámbitos del comercio exterior.
- Facilitar la preparación de asistencia a ferias, misiones y otros eventos.
- Contenido actualizado y muy dirigido y de relevancia para las empresas asturianas, en lugar de contenido genérico aplicable a empresas españolas.

3.4. Inteligencia comercial para ASTUREX

OBSERVATORIO DE LA COMPETENCIA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el fin de ofrecer un catálogo de servicios actualizado y ajustado a las necesidades específicas de las empresas, durante el 2024 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.

ANÁLISIS DE SECTORES EMPRESARIALES ASTURIANOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Durante el 2023 se realizó un análisis de la oferta exportadora asturiana y su clasificación por sectores. Tras ese análisis se detectaron una serie de factores y desajustes sobre los que se pueden actuar para optimizar nuestro funcionamiento.

Durante el año 2024 ampliaremos ese análisis involucrando a los técnicos de Asturex relevantes y a las empresas para trazar un plan de acción y establecer una hoja de ruta que nos permita adaptar la estructura y oferta de Asturex al tejido empresarial asturiano actual.



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.



4. PROGRAMAS

MISIÓN DEL PROCESO

- Ayudar a empresas en su internacionalización mediante programas de asesoramiento.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Asesoramiento en origen para la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Consecución de los objetivos establecidos para el programa o proyecto.
- Incremento del grado de internacionalización de las empresas.

INDICADORES DE 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:

PRESELECCIÓN DE
MERCADOS

EXPORTA INICIO

EXPORTA DIGITAL

EXPORTA MÁS

IMPLANTACIÓN

CONSORCIOS

PROGRAMA DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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

- Metodología definida que permite tomar una decisión compleja con mayor claridad.
- Ahorro de tiempo.
- Evita la pérdida de foco en la decisión de selección de mercados.

PROGRAMA EXPORTA INICIO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa de inicio a la exportación de 12 meses de duración para internacionalizar una empresa no exportadora.

El objetivo es iniciar a la empresa en la exportación mediante la realización de 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.
- Empresas asturianas exportadoras ocasionales.



PROPUESTA DE VALOR

- Diseño de un plan de internacionalización a medida.
- Implementación del plan durante los 12 meses de duración del programa.
- Acompañamiento profesional continuado de la empresa en sus primeros pasos en la exportación.
- Visión externa de tu negocio por parte de un especialista en comercio exterior.
- Selección del consultor por parte de la empresa dentro de la oferta de consultores del registro de Asturex.
- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Posibilidad de optar al programa de Becas de empresa FUO-Asturex, sin coste para la empresa.

PROGRAMA EXPORTA DIGITAL

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 asturianas, a través del análisis interno y externo de la empresa, análisis de la oferta exportadora online, análisis de canales online, elaboración de un Plan Estratégico de Internacionalización y apoyo en su ejecución.

Lleva asociado un programa 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.



PROPUESTA DE VALOR

- Diseño de un plan de internacionalización digital a medida.
- Implementación del plan durante los 12 meses de duración del programa.
- Acompañamiento profesional continuado de la empresa en el proceso de exportación online evitando el conflicto de canal con el canal tradicional.
- Visión externa de tu negocio por parte de un especialista en comercio exterior y en el canal digital.
- Selección del consultor por parte de la empresa dentro de la oferta de consultores del registro de Asturex.
- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Posibilidad de optar al programa de Becas de empresa FUO-Asturex, sin coste para la empresa.

PROGRAMA EXPORTA MÁS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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:
 - empresa exportadora proactiva, no reactiva.
 - con ventas superiores a 4 M€.
 - más del 20% de sus ventas en exportación.
- Mercados internacionales diversificados, mínimo 3-4 mercados.



PROPUESTA DE VALOR

- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Visión de un consultor especializado que puede resultar un soplo de aire fresco en una empresa ya exportadora.
- Posibilidad de incorporar un becario de la FUO en el equipo de trabajo para la internacionalización de la empresa.

PROGRAMA DE APOYO A LA IMPLANTACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 .
- Ahorro de tiempo importante en la fase inicial de detección de necesidades.

PROGRAMA DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 de SEKUENS.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que tengan un proyecto internacional 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.



5. **ASISTENCIA TÉCNICA**

MISIÓN DEL PROCESO

- Cubrir necesidades específicas de las empresas en su internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Apoyo para la internacionalización mediante la realización de servicios puntuales.
- Asesoramiento para la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Solución a necesidades específicas del cliente.

INDICADORES DE 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:

ASISTENCIA TÉCNICA

EN ORIGEN

- Desarrollo Comercial Internacional.
- Asesoramiento logístico.
- Asesoramiento jurídico.
- Posiciónate Online-Asesoramiento en Marketing digital.
- Exporta con Marketplaces.
- Búsqueda de profesionales de comercio exterior.

EN DESTINO

- Asesoramiento comercial en más de 80 países.
- Servicios de asistencia para degustaciones, catas y eventos en sector alimentos y bebidas.
- Asesoramiento jurídico.

SERVICIO DE DESARROLLO COMERCIAL INTERNACIONAL – DECOIN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas con necesidades de asesoramiento en materia de comercio exterior.



PROPUESTA DE VALOR

- Con este servicio se establece un mecanismo que permite atender cualquier tipo de consulta o necesidad de una empresa en materia de internacionalización que no esté prevista en los servicios o programas de Asturex.
- Permite recabar y anticipar información sobre las necesidades de nuestros clientes para desarrollar o mejorar la oferta de servicios de Asturex.
- Coste del servicio en condiciones muy ventajosas para la empresa.

SERVICIO A MEDIDA DE CONSULTORÍA LOGÍSTICA Y ADUANERA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Nuevo Servicio a medida en materia de logística internacional y aduanas que podrá incluir los siguientes aspectos:

Asesoramiento logístico:

- Análisis de las necesidades y objetivos del cliente, así como de las características y requisitos del producto o servicio que desea exportar o importar.
- Evaluación de las opciones de transporte disponibles, considerando factores como el costo, el tiempo, la seguridad, la fiabilidad y la sostenibilidad.
- Selección y gestión de los proveedores de transporte y logística más adecuados para cada caso, negociando las condiciones y tarifas más favorables.
- Seguimiento y control de todo el proceso logístico, desde el origen hasta el destino.
- Asesoramiento legal y fiscal sobre las normativas y obligaciones que afectan al comercio internacional, así como sobre las ventajas y oportunidades que ofrece cada mercado.

Asesoramiento sobre gestión aduanera:

- Asesoramiento sobre normativa aduanera y obligaciones fiscales derivadas del comercio exterior.
- Gestión de los trámites aduaneros necesarios para la exportación de mercancías, tales como la clasificación arancelaria, el valor en aduana, el origen preferencial, los regímenes especiales, etc.
- Representación ante las autoridades aduaneras en caso de inspecciones, requerimientos, recursos o sanciones.
- Análisis de las oportunidades de ahorro o mejora en la gestión aduanera, mediante la optimización de los procesos, la aplicación de beneficios fiscales o la búsqueda de soluciones alternativas.
- Formación y capacitación del personal involucrado en las operaciones de comercio exterior.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que no tienen un departamento de logística profesionalizado y con experiencia y conocimiento en materia de internacionalización.
- Empresas que se encuentren con operaciones en mercados internacionales no habituales en sus operaciones y, aun teniendo dicho departamento, necesitan un asesoramiento específico puntual.



PROPUESTA DE VALOR

- Asesoramiento a medida de un experto independiente que permitirá mejorar la estrategia logística de la empresa.
- Una logística excelente permitirá a la empresa reducir costes y tiempos de gestión y ser por tanto más competitiva en los mercados internacionales.

EXPORTA CON MARKETPLACES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 proveedores dados de alta 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.
- Empresas que buscan externalizar la gestión de sus cuentas en marketplaces y para ello quieren contar con proveedores expertos en la materia y contrastados.



PROPUESTA DE VALOR

- Apoyo personalizado 100% a medida de cada empresa.
- Testar nuevos mercados internacionales a coste bajo y con bastante rapidez.
- Conocimiento de nuevos proveedores con experiencia en marketplaces y validados por Asturex.
- Coste más reducido gracias a la ayuda económica de Asturex.

POSICIÓNATE ONLINE

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de consultoría especializada en marketing digital internacional en el que las empresas asturianas pueden diseñar e implementar planes de marketing digital internacional a medida enfocados a países concretos. El servicio se presta a través de proveedores dados de alta en el registro de gestores de exportación expertos en desarrollo comercial internacional, con la especialidad de marketing digital internacional.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que necesitan un servicio a medida en cualquiera de las materias del marketing digital internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Apoyo personalizado 100% a medida de cada empresa.
- Diseñar un plan de marketing digital internacional a medida de la empresa y en consonancia con un plan de internacionalización.
- Mejorar el posicionamiento online de la empresa en mercados de interés.
- Servicio prestado por proveedores especializados en marketing digital internacional dados de alta en el registro de Asturex.
- Coste más reducido gracias a la ayuda económica de Asturex.

SERVICIO DE BÚSQUEDA DE PROFESIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 del comercio exterior en búsqueda activa de empleo.
- Empresas asturianas interesadas en incorporar personal 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

- Fuente de candidatos filtrada en base a las necesidades indicadas por las empresas.
- Sin coste.
- Plazo aproximado de prestación del servicio 1 semana.
- Vía de localización de ofertas de empleo específica relacionadas con el comercio exterior en Asturias.

CONSULTORÍA COMERCIAL EN DESTINO – RED EXTERIOR

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicios de consultoría internacional a medida ofrecidos por nuestra red de colaboradores en el exterior, formada por más de 100 consultores en más de 80 países, que permiten a las empresas tanto acceder a nuevos mercados con mayor seguridad como crecer en los mercados internacionales en los que ya esté presente.



PÚBLICO OBJETIVO

- El público objetivo va desde la microempresa hasta la mediana e incluso gran empresa, y abarca tanto a empresas con potencial exportador como a exportadoras habituales.



PROPUESTA DE VALOR

- Seguridad en la contratación al haber pasado todos nuestros consultores un proceso de acreditación y una evaluación continua de calidad y satisfacción.
- Red de contactos, 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.
- Reducción de costes directos.
- Reducción de incertidumbre a la hora de abordar nuevos mercados.
- Reducción de tiempos en la elaboración de agendas comerciales.
- Adaptación de la propuesta comercial a la cultura del país destino.

SERVICIO DE ASISTENCIA PARA DEGUSTACIONES, CATAS Y EVENTOS DE EMPRESAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Este es un nuevo servicio de consultoría comercial prestada en destino, a través de la red de colaboradores en el exterior especializados en el sector alimentos y bebidas. El alcance de los servicios se define a medida y bajo petición expresa de la empresa asturiana. El objetivo que se persigue es apoyar a empresas del sector de alimentos y bebidas para realizar sus propias degustaciones, catas y/o eventos individuales en los países que sean objetivo de su plan de internacionalización.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector de alimentos y bebidas con capacidad de distribución en el ámbito internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducción de costes directos.
- Seguridad en la contratación de consultores que han sido previamente dados de Alta por Asturex en su registro de proveedores.
- Servicio diseñado a medida de las necesidades concretas de la empresa asturiana en su proceso de internacionalización, que puede ser distinta a la que se plantea en el programa de promoción sectorial.

SERVICIOS JURÍDICOS EN ORIGEN Y DESTINO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicios de consultoría jurídica (mercantil, fiscal, laboral, reglamentaria, propiedad intelectual...), 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

- Al ser servicios completamente a medida, podemos considerar que el público objetivo va desde la microempresa hasta la mediana e incluso gran empresa, y abarca tanto a empresas con potencial exportador como a exportadoras habituales.



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.
- Mayor rapidez en el proceso de internacionalización.
- Red de contactos en país de destino.



6. **PROMOCIÓN**

MISIÓN DEL PROCESO

- Apoyo a la promoción internacional de los productos y servicios de las empresas asturianas.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.
- Asociaciones empresariales.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Apoyo para la internacionalización (recursos humanos, materiales y económicos).
- Ofrecer servicios de internacionalización que reclaman los socios de las asociaciones.

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 DE 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:

PROMOCIÓN

MISIONES COMERCIALES

VISITAS A FERIAS

PARTICIPACIÓN EN FERIAS

FOROS /MISIONES INVERSAS

PROMOCIONES/CATAS/
EXPOSICIONES

AGENDAS VIRTUALES
IMPORTADORES

PLANES

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

METAL

DEFENSA

CONSTRUCCIÓN

TECNOLÓGICO

MODA

BIOSANITARIO

MULTISECTORIAL

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La misión comercial directa tiene por objetivo promocionar internacionalmente el tejido empresarial de Asturias, tratando de incrementar la presencia de las empresas asturianas en los mercados en los que se celebra.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en iniciar o incrementar su red de contactos comerciales en el país o países en el que se desarrolla la actividad.



PROPUESTA DE VALOR

- Agenda de reuniones a medida con empresas del país/países.
- Participación en una jornada de destino de carácter institucional para presentar oportunidades comerciales que presenta cada país y dar a conocer el potencial de las empresas participantes.
- Estudio rápido del mercado para empresas que van por primera vez.
- Aumento de la red de contactos para empresas con experiencia en el mercado.
- Ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales.
- Alojamiento gratuito para una persona por empresa en el hotel seleccionado por Asturex.
- Ahorro de costes considerable.
- Establecimiento de sinergias entre las empresas participantes.
- Acompañamiento institucional, que cobra relevancia en mercados complicados y menos seguros.
- Facilidad de acceso en mercados más protocolarios gracias a Asturex.

MISIONES COMERCIALES INVERSAS/FOROS SECTORIALES/ENCUENTROS EMPRESARIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Son actividades de promoción exterior directa en las que se organizan visitas de potenciales compradores, clientes o prescriptores de opinión extranjeros al Principado, con el establecimiento de una agenda de visitas con las empresas asturianas interesadas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o empresas interesadas en iniciar y o potenciar su actividad internacional mediante la realización de primeros contactos comerciales con potenciales compradores internacionales invitados a Asturias.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar internacionalmente un sector/el tejido empresarial asturiano.
- Para empresas no exportadoras supone conocer de primera mano la opinión sobre sus productos/servicios y en qué mercados puede tener mejor.
- Para empresas exportadoras, es una acción para incrementar la red de contactos internacionales.
- Gran ahorro de costes para la empresa.
- La actividad se desarrolla en Asturias por lo que no implica logística internacional.

VISITAS A FERIAS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Visitas organizadas a ferias internacionales que sean de interés para un colectivo de empresas de cara a promover su futura participación como expositores y/o al establecimiento de alianzas. En algunos casos, cuando la feria lo permite o se considera adecuado para el sector, la visita se acompañará de un stand institucional de Asturex que permitirá presentar el sector de forma agrupada y facilitará la posibilidad de mantener reuniones con potenciales clientes.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o interesadas en iniciarse en la exportación, en conocer las últimas novedades que se presentan en el sector y en valorar la idoneidad de la feria para su empresa.



PROPUESTA DE VALOR

- Posibilidad de conocer las últimas novedades del sector en ferias internacionales.
- Ayudas económicas para cubrir el alojamiento y/o la entrada a la feria.
- Stand institucional de promoción del sector cuando sea posible/ adecuado.
- Networking con otras empresas asturianas del sector y establecimiento de sinergias.
- Generación de nuevos contactos internacionales.

PARTICIPACIONES EN FERIAS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Organización de stands oficiales del principado de Asturias en ferias de convocatoria internacional tanto en España como en mercados de interés.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas interesadas en presentar su oferta de productos y/o servicios en ferias internacionales con el objetivo de hacer contactos comerciales (clientes, distribuidores, agentes, etc.).



PROPUESTA DE VALOR

- Dar a conocer la potencialidad de un sector en ferias internacionales de referencia.
- Generar contactos con agentes, distribuidores, potenciales clientes internacionales que acuden a la feria buscando nuevos productos y servicios.
- Visibilidad de las empresas participantes dentro del sector.
- Lugar de encuentro de las empresas participantes con actuales clientes internacionales.
- Posibilidad de realizar actividades de dinamización en el stand para presentar los productos y servicios de las empresas y atraer público.
- Ahorro considerable de costes para las empresas participantes.

PROMOCIONES/CATAS/EXPOSICIONES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se trata de actuaciones específicas para el sector de la alimentación y bebidas que se desarrollarán en distintos formatos en función del mercado con el objetivo de presentar y promocionar los productos asturianos en el exterior.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas del sector agroalimentario.



PROPUESTA DE VALOR

- Dar a conocer la potencialidad del sector alimentos y bebidas en los mercados objetivo.
- Generar contactos con agentes, distribuidores, potenciales clientes internacionales.
- Visibilidad de las empresas participantes.
- Lugar de encuentro de las empresas participantes con los que ya son sus clientes internacionales.
- Ahorro considerable de costes para las empresas participantes.

AGENDAS VIRTUALES CON IMPORTADORES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 intervención de Asturex a la empresa asturiana le sería muy difícil conseguir una reunión.

PLANES DE PROMOCIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Si bien resulta difícil realizar acciones de enfoque sectorial, por la 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.

Para la elaboración de estos planes se trabaja durante todo el año analizando las necesidades de las empresas de cada sector, bien a través de los distintos servicios prestados de forma individual, o bien a través de los distintos grupos de trabajo, reuniones con las asociaciones sectoriales, clústeres y otros actores relevantes, con el fin de elaborar cada año un plan global que se adapte lo mejor posible a cada sector.

Se mantienen los sectores que se venían trabajando en los últimos años: Alimentos y Bebidas; Metal; Construcción; Tecnológico y emprendimiento (EBTs); Moda y complementos; y Salud/Biosanitario. Además, se diseña un nuevo plan del sector Defensa a raíz de la creación del clúster HUB DEFENSA.

Asimismo, para cubrir las necesidades de cualquier empresa, representada o no en estos sectores, se elabora un plan de promoción multisectorial y de prospección de nuevos mercados.

En el Anexo 1 se desarrolla cada uno de estos planes en detalle.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en la promoción de sus productos y/o servicios en los mercados internacionales de forma conjunta con el apoyo de Asturex.



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.

7. **COMUNICACIÓN Y MARKETING**

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.

GRUPOS DE INTERÉS

- Otros organismos públicos.
- Principado de Asturias.
- Medios de comunicación y generadores de influencia.
- Empresas.
- Asturex.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Recibir información sobre la actividad de Asturex.
- Reforzar la imagen positiva como parte de la administración y fomentar la buena imagen de Asturias.
- Acceso a fuentes de información.
- Conocer las actividades de interés y promocionarse internacionalmente.
- Captación de nuevas empresas para la base de datos de Asturex interesadas en la internacionalización.

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.
- Acercamiento de Asturex al tejido empresarial.

INDICADORES DE 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.

El plan de comunicación y marketing de Asturex para 2024 se va a centrar en 3 estrategias:

- Estrategia para el incremento de clientes de Asturex.
- Estrategia para el acercamiento a las empresas.
- Estrategia de visibilización de empresas.

COMUNICACIÓN Y MARKETING

INCREMENTO DE CLIENTES

- Redefinición de servicios.
- Rastreo potenciales clientes.
- Informe Ayudas Sekuens.
- Optimización Bdatos y CRM.
- Redes sociales.

ACERCAMIENTO A LAS EMPRESAS

- Portal Web.
- Grupos de trabajo.
- Jornadas de sensibilización.
- Asturex Itinerante.
- Plan colaboradores externos.
- Relaciones Institucionales.
- Participación en eventos/ferias/premios.

VISIBILIZACIÓN DE EMPRESAS

- Campañas marketing y comunicación sectoriales.
- Podcast.
- Videos de empresas.
- Dossier digital - casos de éxito.

7.1. Incremento de clientes

DESARROLLO Y REDEFINICIÓN DE LOS SERVICIOS ACTUALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Trabajaremos en la definición de los servicios actuales de Asturex (que en la actualidad pueden resultar poco claros y con mensajes y textos muy institucionales) utilizando descripciones más comerciales y entendibles por parte de los empresarios, explicando de forma más gráfica la propuesta de valor, acompañando los servicios de vídeos y de experiencias de empresas cuando esto sea posible.

Para el rediseño de los servicios nos apoyaremos, entre otras, en **herramientas de inteligencia artificial** que nos ayudarán no solo en su reformulación más comercial y entendible, sino en posibles acciones de mejora.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas en búsqueda de servicios que se adapten a sus necesidades de apoyo para la exportación.



PROPUESTA DE VALOR

- Mayor claridad.
- Casos de éxito de empresas que han utilizado los servicios de Asturex como fórmula para explicar mejor los servicios.
- Acercamiento a las necesidades reales de las empresas.

RASTREO DE POTENCIALES CLIENTES Y CAPTACIÓN ACTIVA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se utilizarán herramientas de análisis de rastreo de las visitas de la web de Asturex para conocer las visitas reales del portal, los clientes potenciales de Asturex y los servicios en los que están interesados. Se realizará un análisis y seguimiento de dichas visitas para presentar a los potenciales clientes los servicios que mejor se adapten a sus necesidades en función de las páginas visitadas en el portal web. Además, estas herramientas nos permitirán identificar potenciales nuevos clientes que no estén en la base de datos de Asturex, lo que nos permitirá presentarles la sociedad y aumentar la base exportadora.



PÚBLICO OBJETIVO

- Potenciales clientes de Asturex, que recibirán una información personalizada y adaptada a sus necesidades.
- Asturex, que podrá incrementar su base de potenciales clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Información personalizada.
- Seguimiento de los intereses reales de potenciales clientes.
- Captación proactiva de usuarios para los servicios de Asturex.
- Facilita el contacto e inscripción directa en las actividades.

OPTIMIZACIÓN DE LA BASE DE DATOS Y CLASIFICACIÓN DE CLIENTES – USO DEL CRM

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En la actualidad Asturex realizan envíos semanales del boletín a toda la base de contactos de Asturex con el objetivo de hacer llegar la información de los servicios y actividades con la convocatoria abierta en cada momento. Sin embargo, queremos trabajar en la optimización de nuestra base de datos, definiendo perfiles de intereses de empresas tanto por sector, como por país, para poder realizar envíos de información dirigida según intereses específicos. Mantendremos el boletín semanal con un rediseño de este, pero comenzaremos a realizar email marketing dirigido según los intereses que las empresas nos muestren.



PÚBLICO OBJETIVO

- Suscriptores al boletín: Profesionales del comercio exterior y representantes de instituciones/ asociaciones, proveedores de Asturex y estudiantes.
- Contactos de la base de datos de clientes que hayan expresado sus intereses concretos en cuento a sector y país.



PROPUESTA DE VALOR

- En un solo mail, semanal, se obtiene toda la información relativa a la actividad de Asturex.
- Emails dirigidos específicos de interés real para las empresas.
- Ahorro de tiempo en búsqueda por las diferentes webs de Asturex, Agencia Sekuens 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.

SERVICIO DE VALIDACIÓN DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ASTURIANA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de análisis y asesoramiento de los Planes de Internacionalización de las empresas asturianas, con aportaciones y sugerencias por parte de ASTUREX sobre cómo plasmar estos Planes en un documento para uso tanto interno de la empresa, como para su presentación a terceros.

El Servicio elabora un Informe de Validación emitido por ASTUREX, y que es necesario para que la empresa asturiana pueda obtener las Ayudas a la Internacionalización que ofrece SEKUENS.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o que quieran iniciarse en la exportación, y quieran evaluar sus Planes de Internacionalización individuales.
- Empresas exportadoras que quieran solicitar las ayudas de Internacionalización de SEKUENS.



PROPUESTA DE VALOR

- Facilitar a la empresa el diseño, estructuración y contenidos de su Plan de Internacionalización.
- Conocer a todo el tejido exportador asturiano y sus actividades individuales, independientemente que colaboren normalmente con ASTUREX, y poder así diseñar nuevos programas/servicios a medida y que no existen en uestro portfolio.
- Ayudar a la empresa en su solicitud de Ayudas de Internacionalización de SEKUENS.

REDES SOCIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el fin de apoyar la difusión de las actividades, servicios y resultados del trabajo desarrollado por ASTUREX se trabaja actualmente en 4 redes sociales: Instagram, Facebook, LinkedIn y Twitter, publicando diariamente entradas sobre actividades, servicios de Asturex, empresas exportadoras, etc.

Además, se utiliza Youtube como contenedor de videos y webinarios y otros contenidos audiovisuales.

Se trabajará en nuevos contenidos de mayor interés y más visuales para las empresas, no solo en contenidos que reflejen las actividades que realizamos, sino también contenidos que responden a consultas que habitualmente se responden a través de nuestro servicio de atención de consultas y FAQs.



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.

7.2. Acercamiento a las empresas

ADAPTACIÓN DE LA CARTERA DE SERVICIOS AL PORTAL WEB

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La web es uno de los principales canales de información y comunicación de Asturex con las empresas asturianas y la mayor vía de acercamiento tanto a clientes actuales como a nuevos. Continuaremos en 2024 la mejora de la experiencia de usuario iniciada en 2023, que facilitará que nuevas empresas encuentren aquella información y servicios que se adapten a sus necesidades y que las empresas que ya son clientes descubran nuevos servicios que se adapten a su situación actual.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas, instituciones, asociaciones asturianas.
- Red de colaboradores en España y en el exterior.
- Estudiantes y profesionales en búsqueda de formación y empleo.
- Potenciales compradores internacionales en búsqueda de nuevos proveedores (versión inglés).



PROPUESTA DE VALOR

- Es la mayor fuente de información para apoyar la estrategia de internacionalización.
- Es la vía para informarse de las actividades y servicios e inscribirse.
- Incorpora varias vías de comunicación que facilita no solo la recepción de información sino la interacción empresa – equipo Asturex – red de colaboradores.

GRUPOS DE TRABAJO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

A lo largo del año Asturex favorecerá la reunión de distintos grupos de trabajo tanto sectoriales, como por alguna otra tipología común, con el fin de acercarse a las necesidades de las empresas, conocer sus intereses y ofrecer servicios más adecuados a las mismas. Algunos ejemplos concretos de grupos de trabajo:

- **Foodtech:** En noviembre de 2023 se creó el grupo de trabajo Food Tech Asturias, de la mano del ICEX y con una primera sesión de información acerca de la estructura circular del ecosistema FoodTech, en el que se encuentran sectores tradicionales como Alimentos y Bebidas e igualmente, empresas innovadoras y tecnológicas del sector TICs, así como del ámbito Sanitario y con un gran peso las startups. A través de este grupo de trabajo y las sesiones que se lleven a cabo, se pretende estructurar unos servicios con propuestas de valor para el ecosistema FoodTech.
- **Defensa:** La creación del Asturias Hub Defensa, asociación empresarial de tecnología de Asturias para el desarrollo de la industria de la Defensa, en el año 2022, ha supuesto un avance en las diversas empresas que lo componen, procedentes de diversos sectores, pero que han encontrado un sector cliente y un objetivo común a todas ellas: Ministerio de Defensa, contratistas, subcontratistas y empresas auxiliares de Defensa. Con la idea de favorecer la internacionalización de estas empresas, Asturex pretende crear un Grupo de Trabajo con el Hub, con el fin de identificar el estado de internacionalización de cada empresa para promover programas de inicio y/o de diversificación de mercados, asistir a los principales eventos del sector a nivel internacional, y propiciar la colaboración entre las empresas para que puedan acceder a los grandes actores internacionales de la Defensa.
- **Videojuegos:** Asturex había organizado ya actividades de promoción con las empresas del videojuego en 2018 y 2019. En 2023 se retoma el contacto a raíz de la iniciativa desarrollada "Asturias Game Hub", una asociación de empresarios, inversores y profesionales, que buscan dinamizar el sector. Mediante este grupo de trabajo, durante 2024 se buscará diseñar servicios y actividades que generen valor añadido para el ecosistema de los videojuegos en Asturias.
- **Mujer e internacionalización:** A raíz del apartado publicado en la web de Asturex para dar visibilidad a casos de éxito de mujeres empresarias y exportadoras de Asturias y recoger información de interés sobre esta temática, se ha creado un grupo de trabajo formado por más de 30 mujeres con el objetivo de generar ideas y actividades concretas que puedan ser de interés para las empresas de Asturias, además de visibilidad.
- **Podcast:** Tras el lanzamiento del podcast de Asturex, se creará un grupo de trabajo con los entrevistados que se reunirá periódicamente para compartir experiencias y proponer propuestas de acciones de interés para el responsable de exportación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Responsables de exportación de los perfiles de los distintos grupos de trabajo.



PROPUESTA DE VALOR

- Generación de networking entre responsables de exportación con intereses comunes y posible cooperación para proyectos.
- Se da voz a la empresa.
- Generar un clima de acercamiento y confianza entre Asturex y la empresa.
- Adaptación del plan de Asturex a las necesidades concretas.
- Generar comunidad en temáticas de actualidad sobre las que se pueden diseñar acciones, servicios y proyectos innovadores.
- Identificación de barreras reales a la exportación con las que se encuentran las empresas.

JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN SOBRE LOS BENEFICIOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y SOBRE LOS SERVICIOS DE ASTUREX PARA IMPULSAR SU ESTRATEGIA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex seguirá realizando una campaña de jornadas de sensibilización en diferentes áreas geográficas de Asturias, con el objetivo de acercarnos a un mayor número de empresas de la región para dar a conocer el amplio abanico de programas, servicios y actividades de promoción disponibles para ellas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas no exportadoras con capacidad.
- Empresas asturianas interesadas en conocer nuevos programas y servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Mayor visibilidad de Asturex.
- Cercanía a las empresas.
- Identificación de las necesidades comunes de las empresas.
- Generar ambientes propicios para el networking entre las empresas.

ASTUREX EN CENTROS DE EMPRESAS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex realizará una labor de acercamiento a los centros ACEPPA con un doble objetivo, por un lado, darnos a conocer a las empresas que están allí alojadas y a aquellas que están localizadas en la zona; y por otro, por nuestra parte, tener acceso a algunos proyectos empresariales que de otra manera no entrarían en nuestro radio de acción.

Para lograr este doble objetivo, Asturex desplazará una persona del equipo a las instalaciones del centro, una vez al trimestre, con ello se facilitará la comunicación con las empresas, dando mayor visibilidad a la entidad, lo que redundará en beneficio de las partes implicadas en el proyecto.

Los centros que han mostrado interés en esta iniciativa son los siguientes: Centro de Empresas La Curtidora – Avilés, Centro de Empresas Valnalón, Centro de Empresas de Obanca – Cangas de Narcea, Centro de Empresas de Novales – El Franco, Centro de Empresas La Cardosa – Grado, Centro de empresas del Caudal, Centro de Empresas del Nalón, e Impulsa Gijón.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas no exportadoras con capacidad.
- Empresas asturianas exportadoras interesadas en conocer nuevos servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Generar un clima de acercamiento y confianza entre Asturex y la empresa.
- Mayor visibilidad de Asturex para captar determinados proyectos.
- Conocimiento de los técnicos de los centros ACEPPA de las herramientas y servicios de Asturex, permitiendo la generación de un canal de comunicación eficiente.

PLAN DE COLABORADORES EXTERNOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En la actualidad Asturex cuenta con una amplia red de colaboradores externos en origen y destino que forman el ecosistema de Asturex, fundamental para la prestación de servicios de consultoría. Son especialistas en muchas materias tanto en países como en temáticas (fiscalidad, marca, logística, contratación, marketing digital, marketplaces, etc.).

Durante el año 2024 acercaremos aún más nuestra red exterior a las empresas asturianas para que puedan analizar y conocer todas las posibilidades y servicios a medida que les podemos prestar. Para ello daremos mayor visibilidad a nuestra red, no solo en Asturex Open Days, sino en nuestros diferentes canales de comunicación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en abrir mercados en los países de la red exterior.
- Colaboradores de la red exterior.
- Colaboradores en origen.



PROPUESTA DE VALOR

- Generación de contenidos de alto valor añadido.
- Visibilidad de la red de colaboradores.
- Acercamiento de la red de colaboradores a las empresas.
- Red de colaboradores siendo más parte del equipo y filosofía Asturex.
- Mayor capilaridad.

RELACIONES INSTITUCIONALES

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Asturex se coordina con instituciones regionales y nacionales (ICEX, APIs, asociaciones sectoriales y resto de instituciones regionales. Indicamos a continuación alguna de las acciones más destacables que tienen lugar a lo largo del año:

- Colabora de forma habitual con las asociaciones sectoriales y clústeres para el diseño de los planes de promoción internacional y en la difusión de los servicios que presta a sus asociados.
- Participa en el Consejo Interterritorial de Internacionalización y en sus 7 grupos de trabajo (Alimentos y Vinos; Transformación digital; Sostenibilidad; Multilaterales; Mujer e Internacionalización, y Emprendimiento), además **de que Asturias asumirá la presidencia de dicho Consejo durante el primer semestre de 2024.**
- Participación en proyectos transversales con otras instituciones regionales para el desarrollo de proyectos conjuntos que aporten sinergias, ahorro de costes y supongan un beneficio para las empresas asturianas.
- Se firman convenios de colaboración con instituciones financieras, asociaciones empresariales, y agencias e instituciones relacionadas con la internacionalización, nacionales y extranjeras.



PÚBLICO OBJETIVO

- Asturex.
- Empresas asturianas clientes de Asturex.



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.

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS/REVISTAS/PREMIOS/COLABORACIONES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el objetivo de acercarnos a nuevas empresas interesadas en la internacionalización, Asturex participará en eventos organizados por otras entidades, podrá realizar promociones en revistas, participar en premios o colaborará con otras instituciones que nos permitan llegar a nuevas pymes, dar visibilidad a Asturex y presentar nuestros servicios.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que no conocen los servicios de Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Acercarnos a nuevas empresas interesadas en la exportación.
- Colaboración con otras entidades, asociaciones, organismos.
- Visibilidad de la marca Asturex en entornos de los sectores relacionados con nuestros clientes o de temáticas de interés para nuestros clientes.

7.3. Visibilización

PODCAST CONFESIONES DESDE UN AEROPUERTO

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Se mostrarán casos de éxito de responsables de exportación de empresas asturianas, en un formato que permite replicar las conversaciones que se tienen durante los viajes y misiones comerciales y que 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.



CAMPAÑAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL SECTORIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Desarrollo de campañas de marketing digital con el objetivo de posicionar sectores específicos, posicionarlos, y apoyar a las empresas participantes.

@asturiasfashionbyasturex es un proyecto de posicionamiento en mercados europeos de las marcas asturianas de moda a través de redes sociales, en el que se da visibilidad a cada una de las marcas así como a las acciones que desde Asturex se realizan para promocionar el sector. En la actualidad se están trabajando varias redes sociales con más de 2.000 seguidores, aunque la más relevante es Instagram con más de 1.100 seguidores y un crecimiento continuado de seguidores, interacciones y alcances, donde centraremos los esfuerzos en 2024.

@tastingasturias En marzo de 2023 se creó el proyecto @tastingasturias en Instagram y Facebook con el objetivo de visibilizar los productos y servicios de las empresas del sector Alimentos y Bebidas a través de una herramienta de marketing digital. A través de @tastingasturias se ha dado visibilidad a todas las actividades del sector y acercando tanto al público profesional, como el consumidor final las excelencias de los productores asturianos. De esta manera, las empresas han podido posicionarse en el mercado internacional a través de las publicaciones en redes sociales de @tastingasturias, que a día de hoy cuenta con 700 seguidores. La cuenta durante estos meses ha ido creciendo constantemente en número de seguidores, cuentas que interactúan y cuentas alcanzadas.





PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de los sectores alimentos y bebidas y moda y complementos con capacidad para internacionalizarse y que desean multiplicar su visibilización a través de una cuenta institucional.



PROPUESTA DE VALOR

- Visibilización profesional en redes sociales a través de herramientas que Asturex les facilita.
- Las empresas disponen de manera gratuita de una red social corporativa @tastingasturias y @asturiasfashion que da valor añadido a su plan de internacionalización.
- Aquellas empresas que no sean usuarias del marketing digital podrán acercarse a este y servirá de apertura para complementar sus campañas tradicionales.
- El impacto de las cuentas @tastingasturias y @asturiasfashion ejercen un efecto tractor sobre las empresas asturianas ya que ganan seguidores al dar visibilidad a sus propias cuentas.
- Posicionamiento de Asturias como región vinculada a la moda y a la alimentación/gastronomía de calidad.
- Promoción de los productos de las empresas, visibilidad de las marcas, y posibilidad de difundir sus contenidos propios y hacer linkbuilding.
- Posibilidad de captar contactos internacionales para las marcas y para la propia red de Asturex.

VIDEOS DE EMPRESAS – CASOS DE ÉXITO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se elaborarán videos de empresas asturianas, que se hayan apoyado en servicios de Asturex, para dar visibilidad y animar a las empresas a la exportación y a utilizar nuestros servicios. Los videos se publicarán en el portal de Asturex, en el canal de YouTube y en las demás redes sociales de Asturex.



PÚBLICO OBJETIVO

- Nuevas potenciales empresas exportadoras que no conocen Asturex.
- Empresas que nos conocen por algún servicio, pero desconocen otros servicios que prestamos.
- Empresas asturianas interesadas en aparecer en los videos para dar a conocer sus servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Generar contenidos útiles para los distintos canales de comunicación.
- Dar visibilidad a empresas asturianas con éxito en la exportación que puedan animar a otras empresas a seguir sus pasos.
- Presentar los servicios de Asturex de una forma más dinámica.

DOSIER DIGITAL – CASOS DE ÉXITO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex, en colaboración con la Universidad de Oviedo, realizará un dossier en formato digital, de experiencias de éxito en los procesos de internacionalización de empresas asturianas. Esta iniciativa tiene un doble valor, académico y divulgativo, redundando en beneficio de las empresas implicadas y las instituciones participantes en el proyecto. Dando con ello visibilidad a los casos de éxito y buenas prácticas de las empresas asturianas. Para llevar a cabo este proyecto, Asturex seleccionará aquellas empresas asturianas que sean relevantes por su trayectoria y crecimiento internacional.



PÚBLICO OBJETIVO

- Tejido empresarial.
- Público universitario susceptible de convertirse en profesionales de comercio exterior.



PROPUESTA DE VALOR

- Compartir con el tejido empresarial las buenas prácticas de las empresas exportadoras asturianas.
- Compartir casos de éxito replicables con el objetivo de generar un efecto de atracción a la internacionalización.
- Reconocer aquellas empresas que con proyectos exitosos han sabido recorrer el camino internacional haciendo uso de las herramientas y servicios de Asturex.
- Atraer a estudiantes al mundo del comercio exterior, a través de casos que puedan ser trabajados por los profesores universitarios en sus asignaturas, y con la posibilidad de trabajarlos con la propia empresa protagonista del caso.

8. **FORMACIÓN**

MISIÓN DEL PROCESO

- Facilitar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Personal laboral de Asturex.
- Empresas clientes directos.
- Becarios.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Que la entidad les capacite en la medida en que lo necesiten para realizar adecuadamente el trabajo y retos encomendados (personal Asturex).
- Asesoramiento para la internacionalización. (Empresas).
- Adquirir formación práctica especializada y fomentar su empleabilidad en Asturias tras la finalización del programa. (Becarios).
- Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de personal cualificado y especializado en internacionalización empresarial.

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 DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción.
- Índice de satisfacción.
- Evaluación positiva de la aplicación práctica.
- Becas "otorgadas".

ACTUACIONES:

FORMACIÓN A LAS EMPRESAS

TALLERES FORMATIVOS

ASTURIAS FASHION GLOBAL +
VISITA A INDITEX

CAPACITACIÓN PARA CEOS

FORMACIÓN A ESTUDIANTES

BECAS INTERNACIONALIZACIÓN

BECAS PROGRAMAS EXPORTA

FORMACIÓN INTERNA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Plan formativo personal de ASTUREX (personal interno y GETEX), buscando la especialización del equipo en función del conocimiento de los diferentes sectores, mercados, idiomas...



PÚBLICO OBJETIVO

- Personal de Asturex.
- 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

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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.

PROGRAMA ASTURIAS FASHION GLOBAL

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Detectadas las necesidades básicas de formación en las empresas del sector, se inició en 2023 un proyecto formativo muy práctico con el objetivo de preparar a las marcas más incipientes para participar en las acciones de promoción, (fundamentalmente en el foro) además de generar networking entre las marcas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas de moda asturianas participantes en el proyecto www.asturiasfashion.com con poca o ninguna experiencia exportadora, o que hayan solicitado el itinerario de internacionalización, y que quieran participar en actividades de promoción como el Foro de la moda en Oviedo.



PROPUESTA DE VALOR

- Interiorizar las necesidades de cada empresa para la internacionalización.
- Obtener un plan básico de exportación a medida sin coste.
- Conocer y seleccionar los canales de distribución internacionales online y offline que mejor encajen con el perfil de cada marca participante.
- Preparar los precios de exportación para cada empresa en función del canal de distribución.
- Generación de networking entre empresas del sector.
- Trabajar con empresas mejor preparadas para abordar la internacionalización y las acciones de promoción del plan.

VISITA A INDITEX PARA EMPRESAS QUE SE INICIAN A LA EXPORTACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Dentro de las acciones de capacitación para el sector de la moda, se propone una visita a Inditex para conocer in situ el funcionamiento de la empresa en Arteixo, sus orígenes, su historia y donde se podrá visitar tanto el centro de diseño como el centro logístico de la que nació como una pequeña empresa y se convirtió en una de las mayores compañías de distribución de moda del mundo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas de moda que se están iniciando en la exportación. Se priorizará a aquellas que participen en el programa Asturias Fashion Global y en los programas EXPORTA.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocimiento de la empresa referente del sector en España.
- Incentivo para empresas del sector de la moda que están participando en los programas EXPORTA.
- Inspiración para empresas que se inician y que supone una importante aportación a su formación como marcas.
- Sin coste para las empresas participantes.

CAPACITACIÓN SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS PARA EL ACCESO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Se ha detectado que las pequeñas y microempresas de sector Alimentos y Bebidas requieren de capacitación en materia de comercio internacional para empresas, en concreto que puedan disponer de las claves necesarias para iniciar y potenciar de manera orgánica su proceso de internacionalización.

Este proyecto se ha iniciado en noviembre de 2023, de manera piloto, con dos jornadas formativas con la FIAB y la propuesta es poder darle seguimiento y que las empresas asturianas puedan planificar su estrategia comercial con conocimientos previos acerca en la materia de comercio exterior.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector interesadas en acceder a los mercados internacionales.



PROPUESTA DE VALOR

- Sin coste y en un tiempo reducido, las empresas podrán realizar un recorrido sobre las áreas claves de su proceso de internacionalización, que les permitirá una planificación adecuada y un desarrollo de los diferentes canales de entrada.
- Podrán interactuar con otras empresas del sector en circunstancias similares a las suyas y generar sinergias entre ellas.
- Acceso a profesionales altamente cualificados en materia de comercio exterior y a la Federación Española de Industrias Agroalimentarias y Bebidas (FIAB), dado que en Asturias el sector no dispone de un asociación sectorial.

PROGRAMA CAPACITACIÓN PARA CEOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa de capacitación en materias de interés y relevancia para CEOs de empresas asturianas 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 o Marca e Innovación del ICEX, con un formato híbrido: presencial y online.



PÚBLICO OBJETIVO

- CEOs (y directivos) de empresas asturianas de más de 1 M de euros de facturación.



PROPUESTA DE VALOR

- Acercar la formación a los responsables de las tomas de decisiones en 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.

BECAS INTERNACIONALIZACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

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 2024 está previsto presentar un proyecto de Programa de Becas ASTUREX que comprenda **4 becarios, los cuales desarrollarían su beca en 4 empresas asturianas durante 12 meses** (1 mes de formación en Asturias y 11 en la sede exterior de la empresa asturiana).

Por último, resaltar que desde que se inició el Programa en el 2018, se han concedido 38 becas a destinos como México, Chile, Colombia, Guinea Ecuatorial, USA, Senegal, Bahrein, Turquía, Guatemala, Reino Unido, India, etc.

La valoración de los Becarios/as que han pasado por el Programa es altamente positiva, el 73% manifiesta que se encuentra trabajando actualmente, la mitad de ellos/as en la misma empresa donde obtuvo la Beca. Igualmente, una amplia mayoría nos ha trasladado que la realización de la Beca ha sido determinante para la obtención del puesto de trabajo actual, ya sea en la misma empresa donde cursó la Beca, o en otra distinta.



PÚBLICO OBJETIVO

- 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.



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.

BECAS PROGRAMAS EXPORTA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa gestionado a través de la FUO 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.
- Favorecer la incorporación de universitarios en empresas exportadoras.
- Favorecer la creación, crecimiento y fortalecimiento de departamentos de exportación en empresas de la región.

PROMOCIÓN DE LAS BECAS DE LOS PROGRAMAS EXPORTA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Generación de contenidos digitales y campañas de marketing digital para posicionar y dar a conocer el Programa de Becas asociado a los Programas Exporta.



PÚBLICO OBJETIVO

- Estudiantes con interés en participar en el Programa de Becas.



PROPUESTA DE VALOR

- Poner en conocimiento de los estudiantes el Programa de Becas.
- Activar el interés por las becas.
- Posicionar entre los estudiantes las salidas profesionales relacionadas con el comercio exterior.
- Que las empresas tengan un canal para favorecer la incorporación en sus plantillas de profesionales en comercio exterior.

9. **MEJORA CONTINUA**

MISIÓN DEL PROCESO

- Lograr la mejora continua de la gestión de la organización y de los servicios ofrecidos, así como la consecución del reconocimiento ISO 9001:2015.

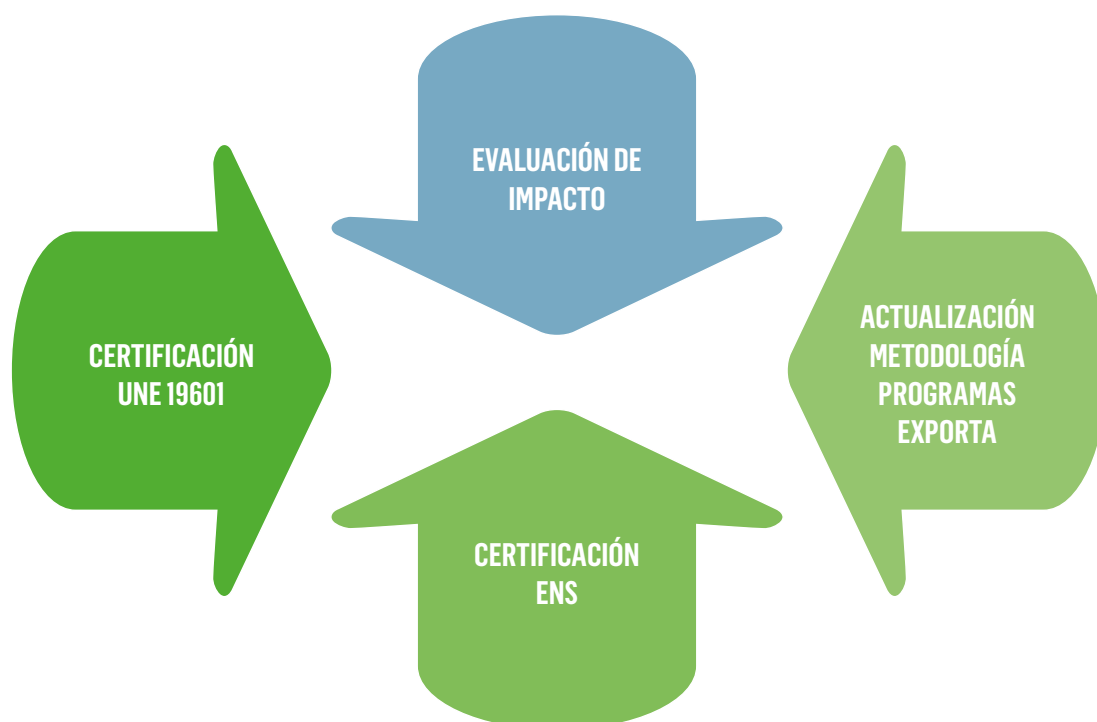
RESULTADOS CLAVE

- Mejora continua de la gestión organizativa.
- Certificación ISO 9001.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Auditorías internas y externas.
- Mantenimiento de la certificación.

ACTUACIONES:



EVALUACIÓN DE IMPACTO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Tras el estudio contratado en 2021 en el que se realizó una evaluación del impacto de los servicios ofrecidos en los últimos 3 años se definieron 4 indicadores de resultados que se deberían analizar cada 3 años, de manera que nos permita evaluar el impacto en las operaciones de exportación de nuestros usuarios y clientes. En concreto se hará un análisis de: Empresas adoptan decisiones basadas asesoramiento, Empresas iniciadas exportación, Empresas consolidan exportación y becarios que continúan trabajando.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno de Asturex.
- Consejo de Administración de Asturex.
- Tejido empresarial, el análisis de resultados nos permitirá evaluar nuestros servicios y por ende mejorarlos y seguir adaptándolos a las necesidades de las empresa.



PROPUESTA DE VALOR

- Medición objetiva de resultados.
- Toma de Decisiones Informadas.
- Demostración de Valor aportado.
- Transparencia y Confianza.

ACTUALIZACIÓN DE LA METODOLOGÍA DE LOS PROGRAMAS EXPORTA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Revisar y actualizar la metodología, manuales, entregables, etc. utilizada en los Programas Exporta.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno Asturex.
- Usuarios de los Programas Exporta.
- Proveedores de servicios de consultoría para los Programas Exporta.



PROPUESTA DE VALOR

- Fortalecimiento de los estándares de calidad de los Programas Exporta.
- Aumento de la calidad de los Programas Exporta de cara a nuestros clientes y a otros organismos colaboradores.

CERTIFICACIÓN ENS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Tras la consultoría de implantación iniciada ya en 2023 toca en 2024 certificar nuestros sistemas de información para una protección adecuada de la información tratada y los servicios prestados, con objeto de asegurar el acceso, la confidencialidad, la integridad, la trazabilidad, la autenticidad, la disponibilidad y la conservación de los datos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno de Asturex.
- Cualquier usuario, cliente o proveedor con relación con 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 19601

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En octubre de 2023 se inició el proceso de revisión del diseño, implementación y eficacia del programa de Compliance Penal con el objetivo de preparar a la sociedad para a 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).

En el año 2024 se presentará para la obtención de dicha certificación UNE 19601.



PÚBLICO OBJETIVO

→ Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

→ Mejora en la gestión del manual de Compliance Penal de Asturex.



ANEXO 1. **PLANES DE PROMOCIÓN**

ALIMENTOS Y BEBIDAS

El sector de Alimentos y Bebida está compuesto por unas 300 empresas y con un cliente objetivo de 200 (micro pymes, pymes y grandes empresas), de las cuales casi su totalidad están dadas de alta en la base de datos de Asturex. Desde Asturex se está trabajando en visibilizar a través de las redes sociales a aquellas empresas asturianas que participan en las acciones de promoción. De esta manera, el proyecto @tastingasturias se ha convertido en una vitrina digital de apoyo a la interacción de los clientes finales, importadores, distribuidores e influencers nacionales e internacionales con las empresas asturianas.

La propuesta para el año 2024 establece como principales mercados objetivo los siguientes países: **Reino Unido, Francia, Dinamarca, Suiza, Irlanda y Estados Unidos**. 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, acciones en marketing indirecto; sesiones formativas y otros seminarios/webinarios de sensibilización e información de mercados, y finalmente, la generación de comunidad en el sector de tecnología de la alimentación a través de un grupo de trabajo colaborativo con ICEX.

Por otro lado, a petición de las empresas asturianas y la Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural se mantendrá la participación en España en el Salón Internacional Gourmets, un escaparate para la industria alimentaria que atrae a profesionales y empresas de carácter internacional.

Igualmente, se colaborará, una edición más, con la Cámara de Comercio de Avilés en el marco de la feria bienal Salenor. Esta colaboración tiene por objetivo dotar de carácter internacional a la feria y celebrar un foro de compradores internacionales europeos.

Desde Asturex se mantendrá la colaboración con la Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural - Consejería de Medio Rural y Política Agraria, con el objetivo de aunar esfuerzos en la promoción del sector y en particular en su política de Alimentos 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.

PLAN ALIMENTOS Y BEBIDAS			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Jornadas especializadas: ▶ Capacitación sector alimentos y bebidas para el acceso a la internacionalización. ▶ Jornadas País. → Diseño del plan con la asociación sectorial junto con el ICEX, la FIAB y Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural. → Grupos de trabajo sectoriales en Asturias: FoodTech Asturias. → Grupos de trabajo nacionales: ▶ Alimentos y Bebidas ICEX. ▶ Comité Certificador del Sello Restaurants from Spain.	España	Foro Europa Salenor.	19-21 febrero
	Francia	Exposición en stand Asturex en Pabellón España en Salon Fromage.	25-27 febrero
	España	Salón Gourmets - Pabellón Asturex.	22-25 abril
	Suiza	Viaje de prospección.	2-5 mayo
	Escocia	Exposición en Taste Spain.	Mayo
	España	Visita a Asturias del Hospitality Training Program ICEX (Estados Unidos).	Mayo
	Países Nórdicos (Dinamarca)	Promoción Semana Alimentos y Bebidas de Asturias en Países Nórdicos.	3-9 junio
	España	MCI extensión compradores Fruit Attraction (ICEX).	Octubre
	Irlanda	Exposición en Taste Spain. Cata de sidra y maridaje.	Octubre

Foro Europa Salenor (Avilés – 19-21 febrero 2024)

En el marco de la feria bienal Salenor, organizada por la Cámara de Comercio de Avilés y que es un referente en el Norte de España, se celebra un foro de compradores internacionales europeos en algunos de los países donde se está trabajando en POA. Esta actividad aporta carácter internacional a la Feria, dado que la visitan compradores internacionales que se entrevistan con empresas asturianas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector de alimentos y bebidas con capacidad de distribución en el ámbito nacional e internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Agenda llave en mano de compradores internacionales y/o prescriptores seleccionados previamente.
- Dado que es una actividad institucional en el marco de una feria, las empresas participantes en Salenor podrán presentar directamente sus productos y posteriormente realizar visitas a sus instalaciones.
- Las empresas participantes reciben el apoyo económico de Asturex en la captación de compradores y prescriptores.
- En el marco de la Feria se celebrará un acuerdo de colaboración con la FIAB, lo cual dará prestigio a la feria y empresas participantes.

Exposición en stand Asturex en Pabellón España en Salon Fromage (Francia – 25-27 de febrero de 2024)

Las empresas participantes podrán visitar la Feria y disponer del stand de Asturex para mantener reuniones.

El Salón du Fromage es el acontecimiento profesional dedicado a los quesos y especialidades queseras que acoge el número más importante de visitantes especializados en Europa. La feria tiene periodicidad bienal.

La participación de Asturex será en el pabellón de España y ésta abre la convocatoria a productos complementarios del queso (membrillo, sidra, cervezas artesanales, mermelada, frutos secos y derivados).



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector queso y productos complementarios, en definitiva, del ámbito gourmet, con interés en el mercado y capacidad de venta internacional. El Salón Fromage es una feria internacional de la industria del queso que se celebra en Francia.



PROPUESTA DE VALOR

- Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España. Francia es un mercado importante, tanto por su posición en exportaciones, como por la importancia de la cultura del queso en el país.
- A través de la exposición agrupada en el stand de Asturex, como la visita a la feria, las empresas podrán presentar sus productos y aquellas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están preparadas para ello podrán establecer nuevas alianzas.
- La participación en esta actividad supone la posibilidad de exponer y visitar una feria y un mercado muy importante a un coste muy reducido, tanto económico como en el tiempo de organización de la participación.
- Además, podrán participar en un entorno de empresas del mismo sector, tanto regional como nacional, en el que se podrán establecer sinergias.

Salón Gourmets – Pabellón Asturex (Madrid – 22-25 de abril de 2024)

El Salón Gourmets es la exposición más visitada y un encuentro de profesionales nacionales e internacionales del sector gastronómico de alta gama: restauración, hostelería, distribución, catering y comercio especializado.

Participación agrupada del sector gourmet en una feria referente de calidad para la gastronomía europea, que posiciona a las empresas ya consolidadas y abre mercado a las pequeñas empresas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector en el ámbito gourmet con capacidad de distribución en el ámbito nacional e internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- La participación en esta actividad supone un proyecto llave en mano para las empresas, ahorrando costes en tiempo y dinero para la preparación de su participación en la feria. Especialmente aquellas empresas que no tienen experiencia en la participación de ferias internacionales.
- Dado que habrá un espacio institucional en el pabellón de Asturex, las empresas podrán presentar sus productos y novedades, de manera gratuita, durante los días de feria. De esta manera, podrán tener visibilidad y mejorar su posicionamiento en la feria, que de otra manera, no tendrían el alcance de realizar una cata/degustación.
- De esta manera, podrán tener visibilidad y mejorar su posicionamiento en la feria, en cuanto que estarán en un espacio con otras empresas regionales con las que pueden establecer sinergias.

Histórico de la actividad:

Esta actividad se viene realizando desde el año 2000. De media durante estos años han participado unas 15 empresas por edición.

Viaje de prospección a Suiza (2-5 mayo 2024)

Este viaje de prospección a Suiza incluye la preparación de agendas comerciales conjuntas en el país y la visita a la feria BEA Bernexpo Berna, las empresas podrán explorar nuevas posibilidades comerciales y/o afianzarse en el mercado. Suiza ha dado el primer paso para llevar a Europa a una nueva era alimentaria y lidera el ranking mundial de gasto per cápita en alimentación ecológica y consciencia de consumo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector en el ámbito gourmet con capacidad de distribución en el ámbito nacional e internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- La participación en esta actividad supone la posibilidad de acercarse a las posibilidades comerciales en un mercado muy importante a un coste muy reducido, tanto económico como en el tiempo de organización de la participación.
- Además, podrán participar en un entorno de empresas del mismo sector, en el que se podrán establecer sinergias.

Exposición en Taste Spain (Escocia – mayo 2024)

Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España. Reino Unido es un mercado importante, especialmente por el interés del producto español en el mercado. A través de la participación en Taste Spain, las empresas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están preparadas para ello podrán establecer nuevas alianzas. La participación de Asturex en un espacio gastronómico, organizado por el ICEX, para catas y seminarios guiados por expertos cuyo acceso será por invitación/reserva pondrá en valor la presentación de productores participantes.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del ámbito gourmet con interés y capacidad de distribución en Escocia.



PROPUESTA DE VALOR

- La participación en esta actividad supone la posibilidad de acercarse a un mercado a un coste muy reducido, tanto económico como en el tiempo de organización de la participación. Además, podrán participar en un entorno de empresas del mismo sector, tanto regional como nacional, en el que se podrán establecer sinergias.
- A través de la celebración de esta cata/seminario, las empresas podrán reforzar la imagen y promoción de alimentos y bebidas de Asturias en el mercado británico a un coste muy reducido.
- Aquellas empresas que estén exponiendo, podrán tener mayor visibilidad. Aquellas empresas con interés en el mercado, será un altavoz para testar el interés de los expertos en el mismo.

Visita a Asturias del Hospitality Training Program ICEX (Estados Unidos – mayo 2024)

El programa Hospitality Training Program de ICEX promueve la formación de profesionales, jefes de compra, chefs y grandes cadenas hoteleras internacionales de Estados Unidos.

Con la participación en el HTP de ICEX, se visibilizará el sector Alimentos y Bebidas de Asturias a través de la visita a bodegas de sidra y productores de productos complementarios, como el queso. Esta actividad se enmarca en el Convenio de Colaboración entre ICEX y Asturex para actividades inversas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector sidra y productos complementarios, en definitiva, del ámbito gourmet, con capacidad de venta internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- La participación en esta actividad supone que las empresas podrán mostrar la calidad y singularidad de sus productos en Asturias.
- Esta actividad supone una agenda llave en mano de compradores internacionales y/o prescriptores seleccionados por las OFECOMES en destino.
- Las empresas participantes reciben el apoyo económico de Asturex en la captación de compradores y prescriptores de carácter internacional.

Histórico de la actividad:

Este es el primer año que Asturex participa en el HTP con ICEX. En el año 2023 ha realizado dos actividades (Madrid Fusion y Meat Attraction) que resultaron muy interesantes.

Promoción Semana Alimentos y Bebidas de Asturias en Países Nórdicos (Dinamarca – 3-9 junio 2024)

La participación en la Semana Alimentos y Bebidas en P. Nórdicos supone un valor añadido de visibilidad y comercialización para los productores sin necesidad de desplazarse y previa selección de un importador. De esta manera, los clientes finales podrán probar durante la semana de promoción en diferentes establecimientos (restaurantes, tiendas gourmets) los productos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del ámbito gourmet con interés y capacidad de distribución en Países Nórdicos.



PROPUESTA DE VALOR

- Para las empresas asturianas supone la posibilidad de entrar en el mercado a través de un importador, añadir uno nuevo o potenciar las ventas a través de éste.
- Para todas las empresas participantes supone una herramienta de marketing muy importante para reforzar su marca y ventas.

Misión extensión compradores Fruit Attraction (ICEX) (Asturias – octubre 2024)

En el marco de un acuerdo de colaboración con ICEX, como extensión a la participación de compradores internacionales en Fruit Attraction, se realizará una visita a Asturias de una selección de éstos. Esta actividad supone una agenda llave en mano de compradores internacionales y/o prescriptores seleccionados por las OFECOMES en destino. Dado que es una actividad institucional, los productores podrán presentar directamente sus instalaciones y productos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector hortofrutícola con capacidad de distribución internacional. Fruit Attraction es una feria internacional que atrae a distribuidores y compradores internacionales.



PROPUESTA DE VALOR

- Aquellos que hayan expuesto en la feria, previamente podrán mantener reuniones con los compradores y durante la visita a Asturias podrán visibilizar su capacidad de venta.
- Las empresas participantes reciben el apoyo económico de Asturex en la captación de compradores y prescriptores.

Exposición en Taste Spain. Cata de sidra y maridaje. (Dublín – Irlanda – octubre 2024)

Este espacio institucional se desarrolla bajo la marca España de ICEX. Irlanda es un mercado importante, especialmente por el interés del producto español en el mercado. A través de la participación en Taste Spain, las empresas que ya están presentes podrán afianzarse en el mercado y las que están preparadas para ello podrán establecer nuevas alianzas. La participación de Asturex en un espacio gastronómico, organizado por el ICEX, para catas y seminarios guiados por expertos cuyo acceso será por invitación/reserva pondrá en valor la presentación de productores participantes.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del ámbito gourmet con interés y capacidad de distribución en Irlanda.



PROPUESTA DE VALOR

- La participación en esta actividad supone la posibilidad de acercarse a un mercado a un coste muy reducido, tanto económico como en el tiempo de organización de la participación.
- Además, podrán participar en un entorno de empresas del mismo sector, tanto regional como nacional, en el que se podrán establecer sinergias.
- A través de la celebración de esta cata/seminario, las empresas podrán reforzar la imagen y promoción de alimentos y bebidas de Asturias en el mercado irlandés a un coste muy reducido.
- Aquellas empresas que estén exponiendo, podrán tener mayor visibilidad. Aquellas empresas con interés en el mercado, será un altavoz para testar el interés de los expertos en el mismo.

METAL Y AFINES

El plan de promoción internacional del sector metal y empresas afines, está elaborado recogiendo la opinión de las empresas del sector metalmeccánico y construcción participantes en las actividades que se realizaron en 2023, así como de las reuniones mantenidas con FEMETAL y el clúster METAINDUTRY4. Se ha tenido en cuenta también el resultado de la encuesta realizada por Asturex a todas las empresas de nuestra base de datos, para recoger su opinión sobre posibles acciones a llevar a cabo en 2024.

La mayoría de las empresas tienen focalizado sus intereses comerciales en países de Europa. Mercados que son muy maduros y con una difícil penetración comercial. Es necesario mencionar que incluso hay Oficinas Comerciales de determinadas Embajadas de España, como es el caso de la austríaca, que no cierra agendas comerciales, dificultando aún más la tarea de ofrecer servicios de alto valor añadido a las empresas asturianas.

Respondiendo al interés mostrado por los mercados europeos, se proponen varias misiones comerciales en el plan del sector de construcción, y multisectorial, en el que pueden participar todas las empresas del sector metal.

Por otro lado, las empresas han mostrado también gran interés en visitar ferias del sector de energías renovables en Europa, ya que este sector, con la considerable subida de la energía y el transporte, se confirma como un mercado con gran potencial de desarrollo. Dando respuesta a ese interés, se proponen las visitas a ferias como la **Hannover Messe** en Alemania, (la mayor feria industrial del mundo), **Intersolar** en Múnich (especializada en energía solar y en renovables en general) y la **Wind Energy** de Hamburgo, el evento europeo más grande en energía eólica terrestre y marina. En este evento se recoge una visión general del estado actual y futuro del mercado eólico global.

Continuando con el plan África, se proponen misiones comerciales a Senegal – Costa de Marfil y a Marruecos.

Dado el profundo trabajo realizado por el colaborador de Brasil para atraer a empresas brasileñas a la edición de norte Renovables 2023, aprovechando este *know-how* se propone una misión comercial a Brasil.

Con el nuevo acuerdo marco que se firmara entre Chile y la UE en 2024 con una nueva reducción de la mayoría de los aranceles, surgirán nuevas oportunidades comerciales, se propone una Misión Comercial a Chile junto con Uruguay, uno de los países más estables de la región donde ya se acudió exitosamente en varias ocasiones.

Colaborando con la Cámara de Comercio de Avilés y con el objetivo de que la feria Norte Renovables tenga carácter internacional, se considera de nuevo una misión comercial inversa a esta.

A propuesta del clúster Metaindustry4, se incluye una visita estudio a países Bálticos para tratar de identificar sinergias entre empresas asturianas y de los países destino, dentro del marco de del proyecto Horizonte Europa.

PLAN METAL			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Diseño del plan con la asociación sectorial FEMETAL y Clúster Metaindustry4.	Chile, Uruguay	Misión comercial.	Marzo
	Bálticos (Estonia Finlandia)	Visita estudio para identificación de proyectos horizonte Europa.	Primer semestre
	Hannover (Alemania)	Visita a Feria Hannover Messe.	22-26 abril
	Senegal y Costa de Marfil	Misión Comercial a Senegal y Costa de Marfil.	Mayo
	Múnich (Alemania)	Visita a la feria Intersolar.	19-21 de junio
	Brasil	Misión comercial energías renovables.	Junio
	Hamburgo (Alemania)	Visita a la feria WIND ENERGY de Hamburgo.	24-27 septiembre
	Avilés (España)	Misión Comercial inversa al Salón Norte Renovables.	Octubre
	Casablanca (Marruecos)	Misión Comercial Marruecos.	Noviembre

Misión Comercial Directa a Chile y Uruguay

Las relaciones económicas y el interés de las empresas españolas por el país andino se ha acrecentado. Con la firma de un nuevo Acuerdo Marco Avanzado, previsto para 2024, permitirá reducir la mayoría de los aranceles comerciales entre ambas partes, incrementando las expectativas de desarrollo de los intercambios.

Uruguay es una de las economías más estables de la región y con un poder adquisitivo de los más elevados de Latinoamérica. Presenta oportunidades de negocio para empresas asturianas especialmente vinculadas a sectores industriales y tecnológicos. Importa bienes manufacturados, principalmente equipamientos, y productos de consumo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.
- Empresas que no vendan en estos mercados y que quieran hacer prospección.



PROPUESTA DE VALOR

- 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.

Histórico de la actividad:

Se hizo una Misión a Argentina, Uruguay y Paraguay en 2022 con 7 empresas asturianas.

Visita estudio a Países Bálticos (Estonia y Finlandia) para identificación de proyectos del “Programa Marco Horizonte Europa”

Como apoyo a la propuesta presentada por el clúster Metaindustry4, se incluye esta actividad para tratar de identificar junto con la contraparte de los clústeres de los países Bálticos antes mencionados, sinergias entre empresas de I+D+i vinculadas al sector metalmecánico, en proyectos de hidrógeno, biomasa y energías renovables, para acceder al programa marco “Horizonte Europa” dotado de 7.000 Mll. de euros.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas de I+D+i vinculadas al sector metalmecánico en proyectos de hidrógeno biomasa y energías renovables.
- Empresas del sector I+D+i que deseen ampliar mercados vía colaboración con otras empresas europeas.



PROPUESTA DE VALOR

- Ahorro de tiempo y coste en la generación de una agenda comercial.
- Conocer el tejido empresarial de los países a visitar.
- Explorar sinérgias entre empresas de los clúster de los países bálticos y las empresas asturianas.
- Tratar de introducir las empresas asturianas en el programa Horizonte Europa.

Visita a la feria Hannover Messe 2024

Es la feria industrial más importante del mundo, participan empresas de ingeniería mecánica, la industria eléctrica, digital y la industria de la energía en general, presentando soluciones para una industria sostenible. Más de 4.000 empresas expositoras actuarán como un ecosistema industrial en red y mostrarán cómo se puede lograr la neutralidad climática mediante la electrificación, la digitalización y la automatización. Se esperan 130.000 visitantes.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas industriales con capacidad exportadora.
- La gran mayoría de las empresas de las diferentes cadenas de valor del sector metal, ya que la feria esta dividida en 36 sectores industriales.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocer las novedades que se presenten dentro de los sectores presentes en la feria.
- Ahorro de tiempo y coste en las reservas de alojamiento.
- Contar con el apoyo de un colaborador en destino y un técnico de Asturex.
- Conocer a posibles proveedores de productos o servicios.
- Conocer a posibles partners en proyectos.
- Visitar a clientes que expongan en la feria.
- Crear networking entre la empresas que participen en el evento.

Histórico de la actividad:

A esta feria se acudió en múltiples ocasiones con stand institucional.

Misión Comercial a Senegal y Costa de Marfil

Tanto Senegal como Costa de Marfil, son de los países más estables de África y tienen, un potente crecimiento y en concreto Senegal, va a comenzar a explotar a principio de 2024 una bolsa de gas y petróleo, lo que hará avanzar su economía a pasos agigantados.

Fruto de este interés por parte de las empresas españolas, en 2019 se creó la Cámara de Comercio de España en Dakar.



Histórico de la actividad:

Es una misión comercial que se inició con el plan África. En 2016 acudieron 9 empresas, en 2017 acudieron 6 empresas quedando en lista de espera 3. En 2019 participaron nuevamente 9 empresas en una misión comercial.

En 2023 se convocó esta misión comercial a Senegal en combinación con el programa ESECA de Metaindustry4 y acudieron 3 empresas.



Visita a Feria Intersolar de Múnich

Es la feria más importante del sector de energía fotovoltaica donde se presentan las últimas novedades del sector.

Tras realizar una encuesta personal a una veintena de empresas del sector presentes en Norte Renovables, al menos 8 empresas han manifestado su interés en acudir como visitante a esta feria.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector fotovoltaico.
- Empresas mecanizadoras o fabricantes de componentes del sector fotovoltaico.
- Empresas transversales de la cadena de valor energías renovables.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocer las novedades que se presenten dentro de los sectores presentes en la feria.
- Ahorro de tiempo y coste en las resevas logísticas incluidas en las condicioones de participación.
- Contar con el apoyo de un colaborador en destino y un técnico de ASTUREX.
- Conocer a posibles proveedores de productos o servicios.
- Conocer a posible partners de proyectos.
- Visitar a clientes que expongan en la feria.
- Crear networking entre la empresas que participen en el evento.
- Asistir a seminarios y conferencias.

Histórico de la actividad:

Se acudió en la edición de 2022 con 8 empresas.

Misión comercial a Brasil del sector energías renovables

Para asistir en 2023 a la feria Norte Renovables se ha realizado un profundo estudio del sector de las energías renovables en Brasil, no acudiendo finalmente ninguna empresa brasileña por falta de masa crítica de empresas asturianas presentes en el evento. Aprovechando este "know-how" se propone esta misión comercial.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas de subcontratación industrial.
- Fabricantes de componentes del sector eólico.
- Fabricantes de componentes del sector solar.
- Ingenierías EPC desarrolladoras de parques eólicos, solares y centrales hidráulicas.



PROPUESTA DE VALOR

- Ahorro en los costes elaboración de una agenda de contactos comerciales sin coste para la empresa.
- Contar con la gestión de la logística de alojamiento sin costes para la empresa.
- Networking entre las empresas participantes.
- Conocer las instalaciones industriales del sector renovables del país con la visita a la sede de las empresas.
- Contar con el apoyo de un técnico de Asturex y de la gran experiencia del colaborador en destino.

Visita a la Feria WIND ENERGY de Hamburgo

Esta feria que se realiza bienalmente es la más importante del sector eólico que tendrá lugar en Europa en 2024. Ya se acudió con gran éxito y con stand de 80m² en la pasada edición de 2022 con 9 empresas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas de la cadena de valor del sector eólico y solar.
- Empresas de subcontratación industrial.
- Fabricantes de componentes del sector eólico.
- Fabricantes de componentes del sector solar.
- Ingenierías EPC desarrolladoras de parques eólicos, solares y centrales hidráulicas.



PROPUESTA DE VALOR

- La visita y participación con un pequeño stand colectivo donde mantener entrevistas.
- Ahorro en costes de participación y gastos alojamiento.
- Conocer las novedades que se presenten en el sector.
- Contar con el apoyo de un colaborador en destino y un técnico de Asturex.
- Conocer a posibles proveedores de productos o servicios.
- Conocer a posibles partners de proyectos.
- Visitar a clientes que expongan en la feria.
- Crear *networking* entre las empresas que participen en el evento.

Histórico de la actividad:

Se acudió en la edición 2022 con 9 empresas.

Misión Comercial Inversa a NORTE RENOVABLES

Colaborando con la Cámara de Comercio de Avilés se realiza anualmente esta misión comercial inversa de empresas extranjeras, pertenecientes a la cadena de valor de las energías renovables.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que participen con stand individual en la feria.
- Empresas que participen en nuestro stand en la feria.



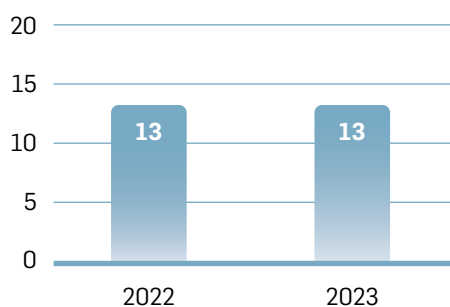
PROPUESTA DE VALOR

- Participación con agendas individuales la misión comercial inversa.
- Contar con el apoyo de los técnicos de ASTUREX y de los colaboradores en el extranjero participantes en la acción.
- Conocer empresas internacionales y poder invitar a visitar sus instalaciones en Asturias.
- Gran ahorro de costes, pues la participación de empresas con stand propio no tiene coste.

Histórico de la actividad:

Se ha participado desde la primera edición con una misión comercial inversa.

2022 participaron 13 empresas. En 2023 participaron 8 empresas con stand y 5 en nuestro stand, un total de 13.



Misión comercial a Marruecos

Esta misión comercial se realiza anualmente desde la creación de Asturex. Marruecos es un mercado donde ya trabajan cerca de 800 de empresas españolas y se encuentra en continuo desarrollo.

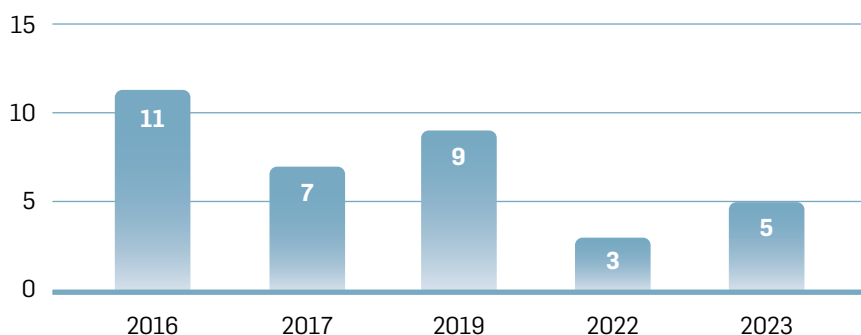
El Fondo Monetario Internacional (FMI) prevé que Marruecos crecerá un 3,6 % en 2024, apoyado por los esfuerzos de reconstrucción tras el terremoto que azotó el país magrebí el pasado 8 de septiembre de 2023.



Histórico de la actividad:

Esta misión comercial se viene realizando desde la creación de Asturex.

Gracias a la participación de empresas marroquíes en los Foros del Metal realizados en Asturias se logró que varias empresas tengan como clientes a los grandes grupos empresariales marroquíes.



DEFENSA

Tras la creación en el año 2022 del Hub Defensa Asturias, Clúster sectorial que cuenta actualmente con 46 entidades (Pymes, Start-Ups y Centros Tecnológicos) con base en Asturias, Asturex ha identificado el potencial internacional de las empresas que lo componen, dado su alto carácter innovador, potencial industrial y tecnológico y su desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

El Hub Asturias Defensa está compuesto por empresas de diversos sectores empresariales (metal, TIC, construcción...), pero todas ellas coinciden en tener un sector cliente común: contratistas, subcontratistas y empresas auxiliares de Defensa; así pues, se hace necesario crear un Plan de Promoción diferenciado para este sector, ya que los eventos y acciones del mismo son muy específicas para el entorno de Defensa y toda su industria.

Se propone entonces el siguiente Plan de Promoción para el Sector Defensa 2024, que será el inicio de las Actividades específicas encaminadas a desarrollar internacionalmente a las empresas relacionadas con la Defensa, y que se ha elaborado en colaboración con la Asociación Empresarial de Tecnología de Asturias para el Desarrollo de la Industria de la Defensa iniciativa "Ingeniero González-Hontoria", el ASTURIAS HUB DEFENSA.

Además, y dado que algunas empresas integrantes del Hub, y otras relacionadas con el sector Defensa no están internacionalizadas, se propone la realización de 2 seminarios específicos para el sector, y donde se presenten los aspectos más importantes de la internacionalización y de los Servicios que puede proporcionar Asturex a las empresas para su desarrollo internacional, haciendo especial hincapié en los Programas de Inicio a la Exportación.

PLAN DEFENSA			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ 2 seminarios específicos. → Grupo de trabajo Hub Defensa Asturias. → Programas Exporta INICIO.	París (Francia)	Stand Agrupado en la Feria EUROSATORY.	17-21 junio
	París (Francia)	Encuentro Empresariales con Clúster Defensa París.	Septiembre
	Asturias	Fintas 2024.	Noviembre
	Por determinar	Evento de la EDA.	Por definir

Participación agrupada en la Feria Eurosatory 2024

Se propone la participación agrupada en la Feria Eurosatory 2024, que se celebrará en París en el mes de junio, y a la que se acudirá en colaboración con TEDAE, la Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Seguridad, Aero-náutica y Espacio de España.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar ASTURIAS como polo de tecnológico e industrial dentro del sector Defensa.
- Dar oportunidad a las empresas para que presenten sus productos de manera individual pero con imagen de Clúster.
- Ahorro de costes y tiempo para las empresas, así como proporcionarles apoyo a empresas inexpertas en ferias internacionales.
- Facilitar el conocimiento entre las empresas asturianas del sector.

Encuentros Empresariales con Clúster Defensa en París (septiembre)

Misión Estudio y/o Encuentros Empresariales en colaboración con el Clúster de Defensa de París, una de las principales regiones europeas de industrias aeronáuticas y de defensa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar ASTURIAS como polo de tecnológico e industrial dentro del sector Defensa al Clúster de Defensa de París.
- 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.

Misión Inversa – FINTAS (noviembre)

Organización de una Misión Inversa de un país europeo (posiblemente Francia o Alemania) en el contexto de FINTAS 2024 (Jornadas de Demostración Tecnológica de las Industrias de Defensa de Asturias), que se celebrarán en el mes de noviembre en Asturias.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar ASTURIAS como polo de tecnológico e industrial dentro del sector Defensa.
- Tener la posibilidad de recibir en Asturias a compradores y potenciales socios del país seleccionado.
- 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.

Visita evento EDA

Finalmente se propone la visita a alguno de los eventos que anualmente organiza la EDA (Agencia Europea de Defensa), de gran interés para las empresas asturianas, pero cuyo calendario aún no está disponible, al tratarse de eventos muy específicos para los diversos subsectores del sector Defensa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar ASTURIAS como polo de tecnológico e industrial dentro del sector Defensa al Clúster de Defensa de París.
- Conocer novedades tecnológicas, innovaciones y tendencias del sector.
- Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector.

CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR

El Plan de Promoción para el Sector de la Construcción y Auxiliar 2024 continua con las actividades iniciadas en el Plan 2023, y sigue la estrategia de la selección de un mercado objetivo en el que focalizar los esfuerzos tanto de Asturex como de CAC-ASPROCON, siendo este mercado, al igual que en 2023, Portugal. Se ha considerado la importancia de continuar lo iniciado en el país, que reúne las características que lo hacen ser un mercado de alto potencial para Asturias.

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.

Por último, se propone la realización de 2 Seminarios específicos para el Sector en materias seleccionadas junto a CAC-Asprocon.

PLAN CONSTRUCCIÓN			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ 2 Jornadas específicas del Sector. → Diseño del plan conjuntamente con CAC-Asprocon. → Promoción del Programa Exporta INICIO.	Frankfurt (Alemania)	Visita a la Feria Light & Building.	4-8 marzo
	Portugal	Misión Comercial Directa Portugal.	Abril
	Portugal	Plan Portugal: Misión Inversa.	Junio
	París (Francia)	Visita a la Feria Batimat.	30 septiembre - 3 octubre
	Oporto (Portugal)	Visita a la Feria Concreta.	20-23 noviembre

Visitas a Ferias

Tras constatar juntamente con CAC-ASPROCON la necesidad que presentan las empresas de la construcción de conocer las innovaciones, desarrollos de nuevos materiales, métodos sostenibles de edificación, la aplicación de nuevas técnicas de eficiencia energética, y en general de todas las innovaciones relacionadas con la construcción, se propone como mejor forma de conocer y aplicar estas innovaciones la Visita a las Ferias más representativas del sector en el entorno más cercano de nuestras empresas, esto es Europa; así pues, se propone la Visita a las Ferias Light&Building y Batimat.

- Feria Light&Building – Frankfurt, ALEMANIA (del 4 al 8 de marzo).
- Feria Batimat – París, FRANCIA (del 30 de septiembre al 3 de octubre).



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras del sector que quieran ampliar mercados.
- Empresas exportadoras y no exportadoras que quieran conocer innovaciones y nuevos productos para aplicar en sus procesos.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocer novedades tecnológicas, innovaciones y tendencias del sector.
- Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector.

Histórico de la actividad:

Se ha realizado otra Visita a la Feria BATIMAT en el año 2022, con la participación de 7 empresas.

Actividades en Portugal como mercado estratégico

Continuando con lo realizado en el Plan Portugal de 2023, que estaba centrado en el área de Oporto, se propone para este año desarrollar 3 Actividades en el país. Como novedad, se propone ampliar el alcance de las mismas, incluyendo la posibilidad de realizar contactos en otras ciudades, y más concretamente en Lisboa.

→ Misión Comercial Directa a Portugal (Oporto y Lisboa – abril 2024)



Histórico de la actividad:

Se ha realizado otra Misión Comercial a Oporto en el año 2023, con la participación de 4 empresas.

→ Misión Inversa de Portugal (Oporto y Lisboa – junio 2024)

Está prevista la realización de una Misión Inversa de la zona de Oporto, que estará compuesta por las 2 Asociaciones del Sector presentes en esta ciudad portuguesa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Tener la posibilidad de recibir en Asturias a compradores y potenciales socios del país objetivo Portugal.
- 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.

→ Visita a Feria Concreta (Oporto – 20-23 noviembre de 2024)



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del Sector que quieran Iniciar su actividad Exportadora.
- Empresas ya exportadoras que quieran ampliar/explorar nuevos mercados/clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocer novedades tecnológicas, innovaciones y tendencias del sector.
- Explorar sinergias y relaciones con las empresas del sector del país objetivo Portugal.

TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO

El sector tecnológico se caracteriza principalmente por su naturaleza transversal en relación con todos los demás sectores productivos, tratándose de un sector estratégico para la región. Esto se debe a que las empresas de distintas industrias incorporan la tecnología en sus procesos para lograr la digitalización, lo cual constituye la esencia de este sector tecnológico. El elemento común en todas las estrategias es la tecnología, lo que conlleva el surgimiento de empresas tecnológicas en el mercado, cuyo propósito es mejorar las operaciones de otras empresas y los servicios públicos.

El sector tecnológico es uno de los sectores con mayor crecimiento durante los últimos años 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.

Para diseñar la tipología de las actividades a ejecutar en 2024 dentro del plan sectorial tecnológico, se ha llevado a cabo una clasificación de las empresas asturianas que lo forman combinando dos vías:

Por un lado, desde la óptica de las tecnologías habilitadoras desarrolladas o comercializadas por la empresa. Esta se tomará como base para la clasificación de las empresas cuando se trate de una tecnología disruptiva, con un grado elevado de innovación y capacidad transformadora, especialmente en el ámbito de las tecnologías digitales, entendidas como aquellas que promueven la mencionada transformación digital.

Por otro lado, se llevará a cabo la subsectorización, tomando como referencia la tipología de cliente a la que la empresa dirige sus productos y servicios, entendiéndose como tal los sectores a quienes las empresas enfocan sus soluciones tecnológicas, dado que las plataformas digitales, el Internet de las Cosas, los servicios Cloud o la Inteligencia Artificial forman parte de las tecnologías que afectan a numerosos sectores, como la energía, la educación, el sistema agroalimentario, la producción industrial o la sanidad.

El Plan de promoción del sector tecnológico y emprendimiento 2024 elaborado por Asturex incluye las iniciativas aportadas por los principales interlocutores del sector, entre los que destacan el Clúster TIC y CEEI Asturias. Este plan de actividades aglutina diversas actividades enfocadas a diferentes tipologías de empresas con soluciones tecnológicas diversas.

En primer lugar, existe una tipología de actividades enfocadas especialmente a las EBTs/emprendedores digitales/*startups* en donde el plan prevé para ellas la asistencia a ferias mediante 3 opciones de participación, según las características del evento que se trate. En algunos casos mediante el diseño de un stand institucional de Asturias en donde se les ofrece la posibilidad de participación en modalidad expositora, en otros casos, en modalidad de visita a feria para permitirles generarse ellos mismos una agenda de contactos más flexible, o también en otros casos, Asturex actuando como agrupador, promociona la participación de empresas asturianas en los pabellones oficiales de ICEX y Red.es, en el marco de la cobertura que permite la marca España.

En segundo lugar, retomando el enfoque del diseño de algunas actividades desde la perspectiva del tipo de cliente al que las empresas enfocan sus soluciones digitales, este año se prevén algunas actividades enfocadas en aquellos sectores que están viviendo grandes desarrollos para adaptarse a las posibilidades que les ofrece la aplicación de las tecnologías, como la educación y la industria 4.0. Además, en el primer semestre del año, se continuará con la celebración de la misión inversa, foro sectorial, que ha demostrado ser una herramienta eficaz para el sector. La edición de este 2024, será la décima, por lo que Asturex buscará dar la mayor visibilidad y representatividad a este evento, con el objetivo de que sirva de instrumento útil para el sector tecnológico asturiano en su conjunto.

En tercer lugar, se retomará el apoyo a las empresas que forman el sector asturiano de los videojuegos mediante la visita al evento sectorial más representativo de Europa y la principal feria a nivel mundial.

Por último, para 2024 se incluye en este plan sectorial una actividad enfocada en el cambio climático y medio ambiente. La importancia de este evento y su posible interés para las empresas asturianas se justifica por el hecho de cómo las tecnologías digitales son una herramienta clave para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible y cómo la economía digital influye en la meta de la *sostenibilidad medioambiental*.

PLAN SECTOR TECNOLÓGICO			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Diseño del plan en colaboración con los principales interlocutores del sector, entre los que destacan el Clúster TIC y CEEI Asturias. → Grupo de trabajo sectorial: videojuegos.	Londres	Visita a Feria BETT SHOW. https://uk.bettshow.com/	24-26 enero
	Barcelona	Stand de Asturias el salón del 4YFN del Mobile World Congress. https://www.4yfn.com	26-29 febrero
	Alemania	Hannover Messe. https://www.hannovermesse.de/en/	22-26 abril
	Alemania	Visita al evento INNOVATE4CLIMATE. https://www.innovate4climate.com/	Mayo
	Madrid	Stand de Asturias en Feria South Summit. https://www.southsummit.io/es/	5-7 junio
	Asturias	X Foro TIC.	Junio
	Colonia	Visita a la feria GAMESCOM. https://www.gamescom.global/en	21-25 agosto
	Lisboa	Participación en el Pabellón España del Web Summit. https://websummit.com/	Noviembre

Visita a Feria BETT SHOW

Se prevé como novedad la visita a la feria Bett Show de Londres, enfocada en el sector de la tecnológica educativa (*edtech*). Se trata del mayor evento del sector de la tecnología educativa de toda Europa y se celebra anualmente en Londres.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas con soluciones de tecnología educativa (*edtech*).



PROPUESTA DE VALOR

- Ampliar red de contactos y conocer las tendencias y novedades del sector de la tecnología educativa en el ámbito global.
- Posibilidad de buscar perfiles de interés y fijar reuniones con potenciales socios con antelación. (Herramienta BETT Connect).
- Posibilidad de darse a conocer en el sector, y encontrar potenciales socios comerciales o clientes.
- Oportunidad de hacer negocios en un solo lugar.
- Ayuda económica.

Stand de Asturias el salón del 4YFN del Mobile World Congress

Se prevé participación en el evento mediante la organización del stand institucional de Asturias en la feria 4 Years From Now (4YFN) del MWC de Barcelona.

La Feria 4 Years From Now (4YFN) es el evento de referencia para empresas emergentes organizado por Mobile World Capital Barcelona (MWC), una de las ferias más prestigiosas del sector tecnológico. Está enfocado al negocio de las *startups*, a las que ofrece posibilidades de conexión únicas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas expositoras: Abierto a cualquier sector del emprendimiento tecnológico.
- Empresas visitantes: Empresas de sector tecnológico. Cualquier producto o servicio que esté comercializado a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's).

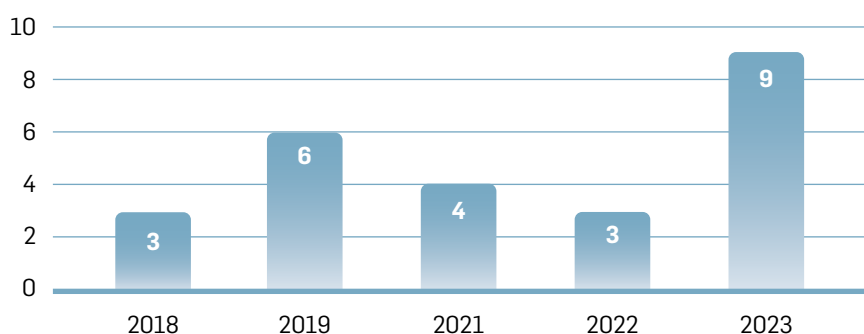


PROPUESTA DE VALOR

- Potenciar la visibilidad de las capacidades tecnológicas e innovadoras de Asturias.
- Apoyo y respaldo a través de un Stand institucional de Asturias bajo una sola marca *"Start in Asturias"*.
- Visibilidad de marca en formato físico y digital de la empresa como expositora a través de un espacio propio durante 4 días.
- Posibilidades de conexión con emprendedores, inversores, empresas e instituciones públicas internacionales.
- Oportunidad de contactar con perfiles de interés y fijar reuniones con potenciales socios con antelación a asistir a la feria.
- Ampliar la red internacional de contactos y oportunidades comerciales.
- Networking entre los participantes de la delegación que dé lugar a sinergias.
- Ahorro de tiempo y costes (precio de entrada/participación con stand propio).

Histórico de la actividad:

Esta actividad se lleva organizando desde el año 2018 en modalidad visita a feria o participación dentro del pabellón España de ICEX. El número de empresas participantes fue aumentando desde 3 empresas en 2018, 6 en 2019 (reduciéndose la participación durante la pandemia 4 empresas en 2021 y 3 en 2022) para crecer enormemente en la pasada convocatoria de 2023. Como novedad el pasado año se decidió asistir en modalidad de participación con stand institucional y esto conllevó un aumento considerable del número de empresas participantes (aumentando a 9 empresas) así como muy buen *feedback* por parte de las empresas asturianas, por ello, para el 2024 se prevé repetir la modalidad de participación.



Participación Feria HANNOVER MESSE

Hannover Messe es la feria industrial multisectorial líder a nivel mundial que cubre una amplia gama de soluciones industriales tanto en el entorno de Industria 4.0 con todo lo relacionado a la automatización y digitalización de la industria y sus correspondientes tecnologías digitales. Además, tiene un enfoque en las soluciones sostenibles para la fabricación del futuro y una zona de startups.

Por eso, se prevé la participación en esta feria también para empresas que utilizan tecnologías digitales, entendidas como aquellas que promueven la mencionada transformación digital.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que desarrollen o utilicen tecnologías digitales para comercializar productos y servicios y con soluciones enfocadas en la Industria 4.0.



PROPUESTA DE VALOR

- Potenciar la visibilidad de las capacidades tecnológicas e innovadoras de Asturias.
- Conocer las últimas tendencias del sector de las tecnologías relacionadas con la transformación de la industria.
- Ampliar la red internacional de contactos y oportunidades comerciales.
- Networking entre los participantes de la delegación que dé lugar a sinergias, empresas tecnológicas e industriales.
- Ahorro de tiempo y costes.

Visita a la Feria INNOVATE FOR CLIMATE (INNOVATE4CLIMATE)

En el 2024 se incluye la visita al evento INNOVATE4CLIMATE en Alemania. La importancia de este evento y su posible interés para las empresas asturianas se justifica por el hecho de cómo las tecnologías digitales son una herramienta clave para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible y cómo la economía digital influye en la meta de la *sostenibilidad medioambiental*.

Este evento reúne a los sectores público y privado para buscar soluciones climáticas innovadoras a través de las finanzas, los mercados, la política y la tecnología.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas relacionadas con alguno de los siguientes sectores:
 - Mercados financieros de carbono (regulación y participación).
 - Infraestructura.
 - Consultoría (de ingeniería, financiera, de proyecto, de energía y medioambiental).
 - Gestión de residuos.
 - Informática y software.
 - Bancos y fondos.



PROPUESTA DE VALOR

- Oportunidad de conectar con los líderes que impulsan la ambición climática.
- Conocer los enfoques de vanguardia para acelerar la acción climática.
- Identificar nuevos inversores, clientes y socios.
- Ahorro de tiempo y costes.

Participación Stand de Asturias en Feria South Summit

Asturex prevé repetir la participación en la Feria South Summit, que se celebra en Madrid para startups tecnológicas.

El South Summit es el evento líder del sur de Europa, conecta a los emprendedores más innovadores con los inversores mundiales más importantes y las empresas que buscan mejorar su competitividad a través de la innovación.



Histórico de la actividad:

La asistencia a esta feria se lleva realizando desde el año 2018 en modalidad stand institucional con empresas expositoras y todos los años ha tenido muy buena acogida. Se trata de una feria accesible para ellas, normalmente para muchas de ellas se trata de la primera toma de contacto en un evento comercial que les sirve para ensayar sus pitches comerciales y entrenarse para foros de mayor escala. El número de empresas asturianas expositoras se ha mantenido constante desde 2018 hasta la pasada edición de 2023.



X Foro TIC

Se continuará con la celebración de la misión inversa, foro sectorial TIC que ha demostrado ser una herramienta eficaz para las empresas del sector. La edición de este 2024, será la décima, por lo que Asturex buscará dar la mayor visibilidad y representatividad posible a este evento, con el objetivo de que sirva de instrumento útil para el sector tecnológico asturiano en su conjunto.

Con los objetivos de dar a conocer internacionalmente la capacidad transformadora del sector TIC asturiano, la calidad y grado de innovación de sus soluciones, impulsar la internacionalización de las empresas regionales, así como favorecer la promoción exterior de sus productos y servicios y la atracción de compradores y socios internacionales, se llevará a cabo esta próxima edición del Foro TIC en 2024.



PÚBLICO OBJETIVO

- 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).



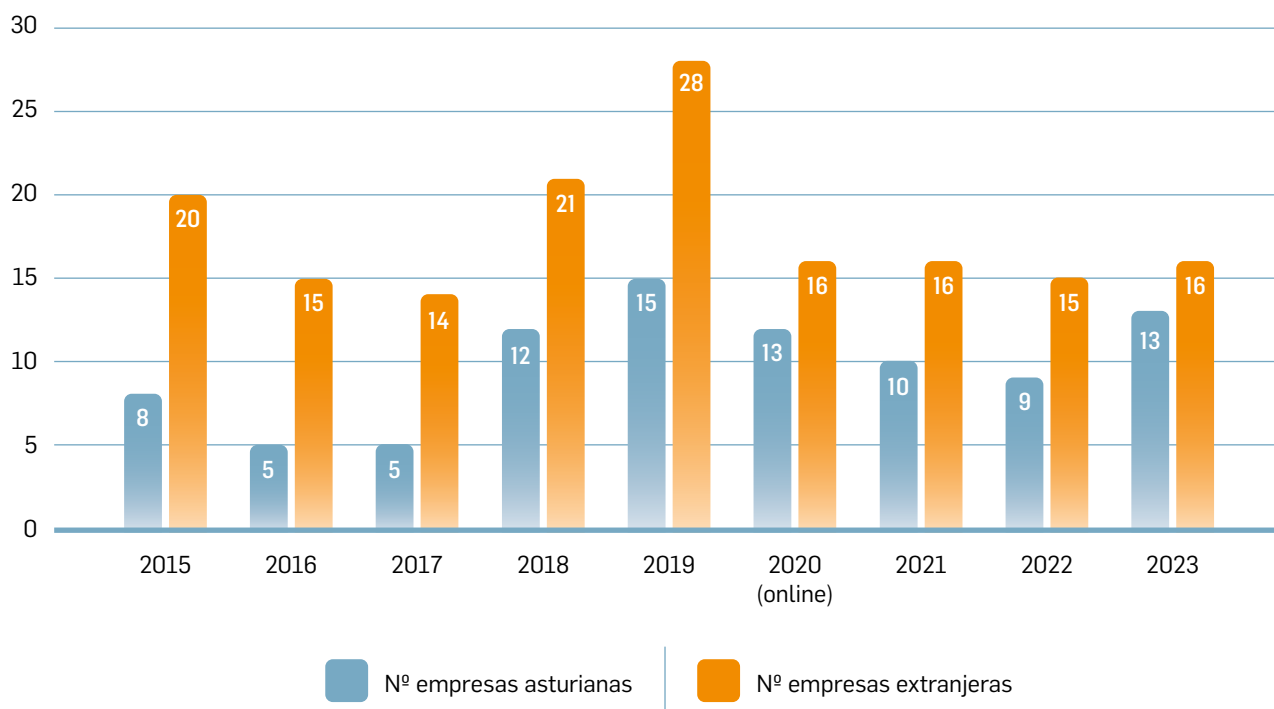
PROPUESTA DE VALOR

- Visibilidad de las capacidades tecnológicas e innovadoras de Asturias.
- Potenciar la imagen del sector tecnológico asturiano.
- 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.
- Entorno cercano y cómodo para mantener relaciones para la empresa asturiana.
- Posibilidades de encontrar nuevos colaboradores, *partners* y clientes.
- Ahorro de costes de desplazamiento a países.
- Ahorro de tiempo para la empresa en la búsqueda de potenciales clientes o socios comerciales.
- Ahorro de tiempo al poder mantener varias y diversas reuniones en un mismo espacio.
- Poder conocer propuestas y soluciones a las necesidades de las empresas asturianas.
- *Networking* entre las empresas del sector.

Histórico de la actividad:

Esta actividad se llevó a cabo por primera vez en 2015 con el mismo diseño de ser concebida como una misión inversa, en colaboración con el Clúster TIC en donde su estructura siempre ha sido que las empresas aportasen sus contactos y los compartiesen con las demás participantes para que durante 2 días se generase un ambiente de reuniones y encuentros que generase sinergias y oportunidades de colaboración y promoción internacional.

El número de empresas participantes tanto asturianas como extranjeras ha sido bastante regular en líneas generales. Se trata de un evento bien valorado y demandado por las empresas asturianas.



Visita a la feria GAMESCOM

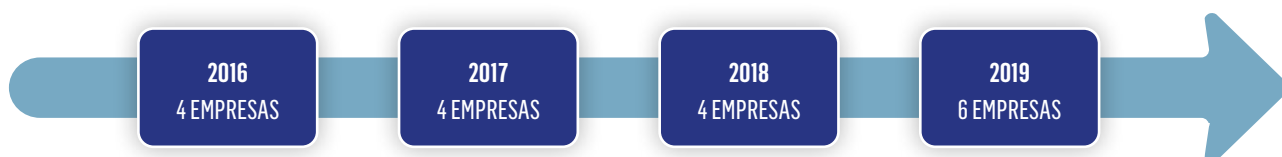
Asturex retomará en 2024 la visita a la feria Gamescom de Colonia. Esta feria es considerada como el evento de videojuegos más representativo de Europa y la principal feria a nivel mundial.

La feria reúne a la industria, el comercio y los medios de comunicación ofreciendo a los visitantes la oportunidad de ver y probar las últimas novedades. Entre los sectores más destacados se incluyen juegos de ordenador, consola y móvil, hardware, software, además de accesorios.



Histórico de la actividad:

Esta actividad se organizó de los años 2016 a 2019, mediante una visita anual a la feria con 4 y 6 empresas del sector asturiano de los videojuegos.

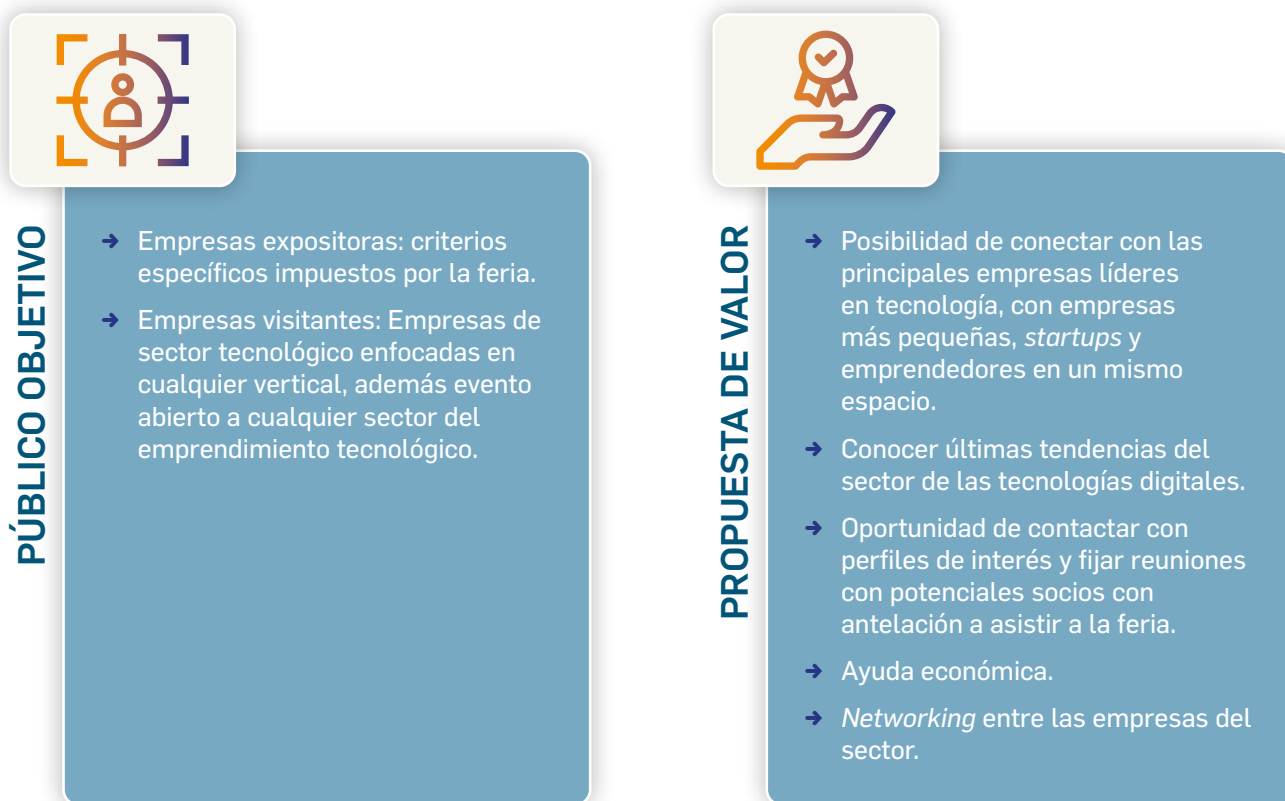


Participación en el Pabellón España de Web Summit

Asturex participa en esta actividad en el marco del Pabellón España de ICEX y Red.es lo cual les confiere un paraguas de visibilidad dentro de la marca España.

Con esta actividad, se pretende dar a conocer la potencialidad de Asturias como región innovadora y tecnológica, y mostrar el grado de innovación de sus soluciones tecnológicas, favoreciendo la visibilidad de las compañías tecnológicas innovadoras asturianas en este evento de carácter internacional.

Web Summit se ha convertido en uno de los mayores eventos relacionados con la tecnología en todo el mundo. En diez años el evento ha pasado de 400 asistentes a más de 71.000 en la edición de 2023. Los asistentes provienen de más de 160 países, y cuenta también con la participación de más de 2.300 empresas expositoras, 1.000 inversores, 1.000 ponentes. En Web Summit se reúnen las principales empresas líderes de tecnología del mundo junto con empresas más pequeñas, startups y emprendedores, así como la comunidad digital en su conjunto.



Histórico de la actividad:

Asturex empezó a asistir a esta feria en la edición de 2022, es un evento que despierta mucho interés entre las empresas asturianas. En 2022 participaron 9 empresas y el año pasado 2023 asistieron 16 empresas asturianas.



MODA Y COMPLEMENTOS

Asturex elaboró entre los años 2017-2018 un estudio de la capacidad exportadora de la moda de Asturias y desde entonces se ha trabajado cada año en ir apoyando a las empresas del sector que se encuentran en distintas fases de su proceso de exportación.

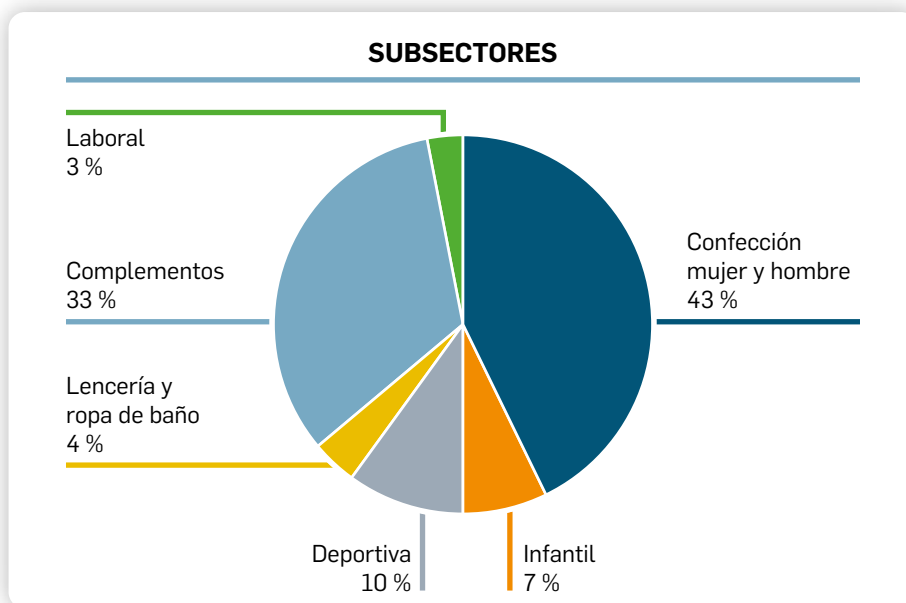
Durante el año 2024 seguiremos trabajando en distintas acciones para generación de networking, mejorar su preparación para exportación y promocionar la visibilidad de las marcas, la mejora de su competitividad, y la generación de contactos internacionales.

PLAN SECTOR MODA Y COMPLEMENTOS			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Asturias Fashion Global. → Visita a Inditex. → Itinerario y Programas Exporta. → Grupos de Trabajo.	Europa	Promoción digital Asturias Fashion y marketplaces.	Todo el año
	París	Visita a la feria Premiére Vision.	6-8 febrero
	Milán	Participación agrupada en Feria White Milano.	22-25 febrero
	Munich	Visita a Performance Days.	20-21 marzo
	Europa	Foro Asturias Fashion – Oviedo Tendenza.	Junio
	Milán	Visita a la feria Milano Unica.	Julio
	Munich	Munich Fabric.	Septiembre

Proyecto de promoción digital Asturias Fashion

Continuaremos con la web www.asturiasfashion.com que da visibilidad, coherencia y marca paraguas a todas las marcas, y continuaremos con promociones en redes sociales, tan importantes para este sector. Durante este año 2024 nos centraremos sobre todo en el mercado italiano para reforzar las acciones de promoción que se realizarán en el mismo, aunque se trabajará en general el posicionamiento en toda Europa.

En la actualidad están participando en el proyecto **59 marcas asturianas**. Algunas están utilizando servicios de información y promoción, otras utilizan además servicios individuales como los programas EXPORTA o los servicios a medida para desarrollar sus estrategias de internacionalización.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas asturianas interesadas en aumentar su visibilidad internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Campaña de promoción gratuita para cada marca en la web de www.asturiasfashion.com y en las redes sociales del proyecto.
- Se generarán contenidos propios y se difundirán los que cada marca publique o facilite a Asturex.
- Cada marca puede utilizar los materiales como herramienta comercial.
- Posicionamiento SEO de la marca AsturiasFashion.
- Captación de nuevas marcas asturianas para el proyecto.

Promoción en Marketplaces de Moda

Uno de los canales de distribución más interesantes para las marcas de moda son los marketplaces especializados en el sector, por lo que resulta imprescindible la organización a lo largo del año de acciones de promoción en distintos Marketplaces especializados en moda, en algunos casos apoyando los convenios que el ICEX tiene con los mismos y en otros apoyando intereses concretos de las marcas asturianas. Se trabajará marketplaces como Joor, Wolf&Badger, The Brand Show, etc.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas asturianas que deseen internacionalizarse utilizando el canal online a través de proyectos de promoción conjuntos.



PROPUESTA DE VALOR

- Dar visibilidad a las marcas asturianas en mercados estratégicos.
- Acceso a canal de distribución internacional a través de internet.
- Condiciones económicas ventajosas para las marcas participantes.
- Apoyo en actividades organizadas por otras instituciones, en este caso, el ICEX, para poder sumar y rentabilizar los recursos públicos de todos.

Histórico de la actividad:

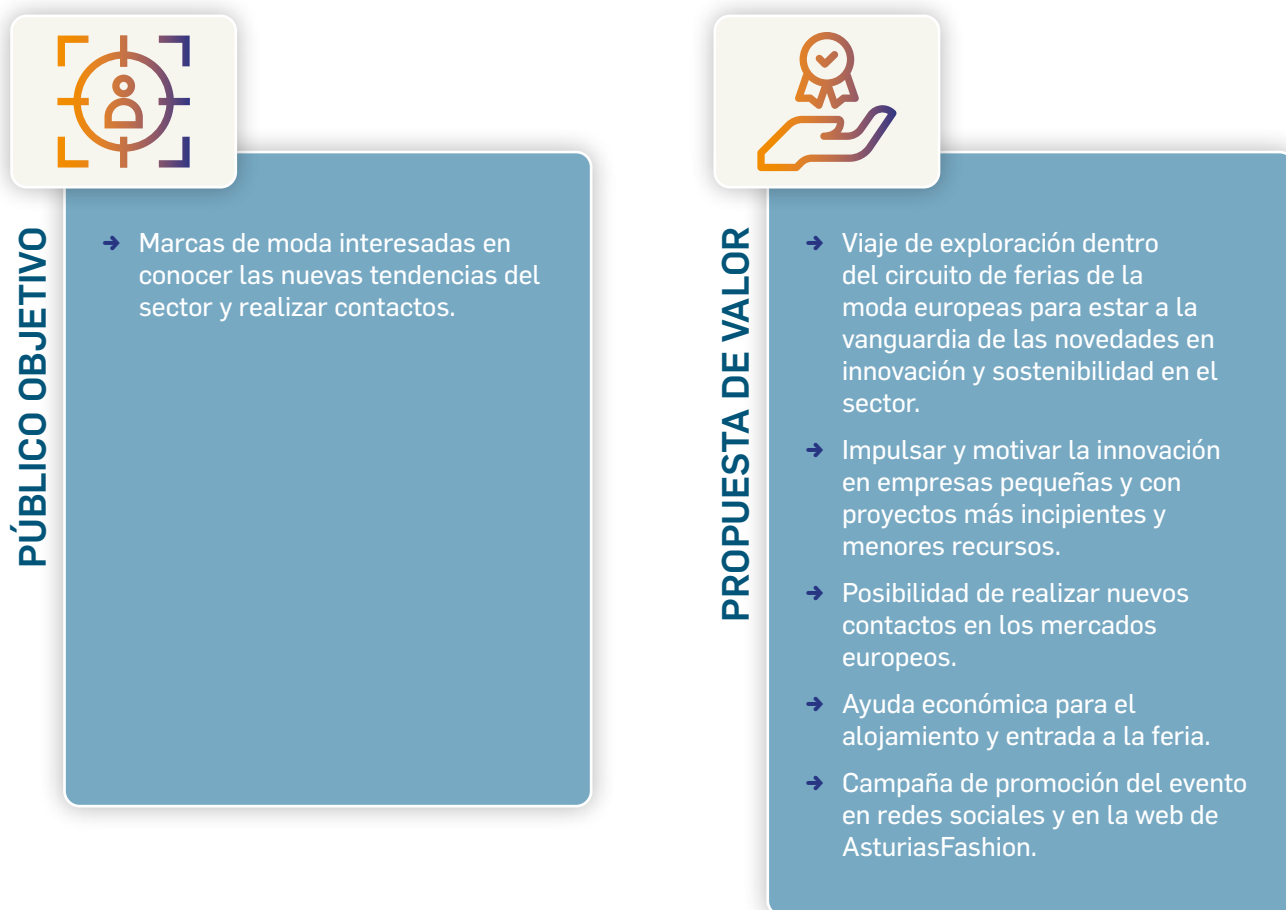
Se ha trabajado con las empresas del sector de forma agrupada en marketplaces como Joor, Ankorstore y Faire.

Visitas a ferias de moda en Europa

La visita a ferias son una de las herramientas más utilizadas dentro del sector de la moda tanto para hacer contactos como para estar al día de las últimas novedades del sector. Con el fin de animar a las marcas asturianas a salir a los mercados exteriores e incorporar innovaciones tanto en sus creaciones, como en el uso de los últimos materiales, debemos potenciar las visitas a los circuitos internacionales de ferias de forma habitual. Las ferias de moda se celebran 2 veces al año para cubrir las colecciones primavera/verano, otoño/invierno, por lo que podemos establecer de forma recurrente cada año la visita a las ferias más relevantes del sector cada temporada (París y Milán) e incorporar cada año alguna otra feria novedosa o de interés por la tipología de los productos que se exponen.

Para 2024 proponemos la visita a Premiere Vision (<https://www.premierevision.com/en/>) y Única Milano (<https://www.milanounica.it/en/>), como las 2 ferias referente del sector, así como la visita a la feria de Múnich <https://www.munichfabricstart.com/> al ser una de las ferias del circuito europeo que aún no se ha visitado con el apoyo de Asturex.

Además, proponemos la visita a la feria Performance <https://www.performancedays.com/> al tratarse de una feria especializada en materiales técnicos de gran interés para el sector deportivo.



Histórico de visitas a ferias con el sector:



Misión inversa de compradores – Oviedo Tendenza

Se trata de la tercera vez que organizamos este programa de compradores internacionales durante la celebración de Oviedo Tendenza, con el objetivo de presentar internacionalmente las marcas de moda asturianas. Es una actividad de interés tanto para marcas que se están iniciando, ya que sin apenas coste ni esfuerzo pueden obtener de primera mano una valoración de sus productos por parte de los visitantes extranjeros, como para las marcas más desarrolladas que les permite ampliar su red de contactos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas asturianas no exportadoras, que quieran conocer de primera mano la opinión sobre sus productos y en qué mercados pueden tener mejor aceptación, así como iniciar primeros contactos.
- Marcas exportadoras que quieren incrementar su red de contactos en Europa.



PROPUESTA DE VALOR

- Catálogo digital en inglés de promoción de las marcas participantes.
- Área de showroom para que las marcas puedan exponer sus productos y mostrarlos durante Oviedo Tendenza.
- Primera prospección de mercados europeos con una agenda de contactos para empresas que se inician.
- Agenda B2B con agentes/representantes, distribuidores, tiendas multimarca y concept store para marcas más desarrolladas y posibilidad de realizar visita a las instalaciones de la empresa asturiana.
- Posibilidad de participación en eventos networking con compradores invitados.
- Campaña de promoción del evento en redes sociales y en la web de AsturiasFashion.
- Visibilidad de la marca Asturias, fomento del comercio y el turismo de la región.
- Apoyo en actividades organizadas por otras instituciones, en este caso, Ayuntamiento de Oviedo, para poder sumar y rentabilizar los recursos públicos de todos.
- Sin apenas logística y con muy bajo coste para las participantes.

Histórico de la actividad:

Se ha participado en 2 de las 3 ediciones de Oviedo Tendenza, con una misión inversa de compradores internacionales y las siguientes cifras:



Participación de empresas asturianas en White Milano

Tras la visita realizada a White Milano en 2021 en la que Asturex asistió con 6 marcas de moda y después de trabajar con el sector durante estos años, Italia es uno de los mercados referente para las empresas del sector y White Milano uno de los 2 escaparates europeos ideales (además de París) para presentar el proyecto AsturiasFashion por primera vez, ya que se trata de una feria con visitantes profesionales de varios puntos de Europa y objetivo de las marcas asturianas. La participación se realizará en coordinación con el ICEX.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas de moda participantes en el proyecto Asturias Fashion con distribución en el mercado español y que se hayan iniciado o estén ya exportando a otros mercados, y cuyo objetivo sea abrir canales de distribución (agentes, representantes o puntos de venta) en Francia o Italia.



PROPUESTA DE VALOR

- Exhibir las colecciones en las ferias europeas más prestigiosas del sector a las que acudirán representantes, distribuidores y tiendas multimarca de todo el mundo.
- Conseguir visibilidad de las marcas participantes mediante su exposición en el stand y en el catálogo de la feria en mercados estratégicos.
- Asturex se encarga de la contratación del espacio, la decoración y el mobiliario.
- Asturex se desplaza al evento para brindar apoyo en lo que cada marca necesite.
- Se realizará una campaña de promoción del evento en redes sociales y en la web de Asturias Fashion.

Fashion Lab Milán

Como seguimiento a la participación en la feria White Milano y con el objetivo de localizar representante en Italia, apoyaremos la organización del Fashion Lab en Milán del ICEX, a las empresas que sean seleccionadas por la organización.



PÚBLICO OBJETIVO

- Marcas de moda asturianas exportadoras participantes en el proyecto Asturias Fashion de Asturex, que estén buscando un representante para Italia y que sean seleccionadas por el ICEX.



PROPUESTA DE VALOR

- Dar visibilidad a las marcas asturianas en mercados estratégicos.
- Campaña de promoción del evento en redes sociales y en la web de AsturiasFashion.
- Trabajo de presentación y captación de representantes italianos.
- Ayuda económica para alojamiento en Milán durante la celebración de la Fashion Lab.
- Ayuda económica para el transporte de las prendas para el envío al *showroom*.
- Apoyo en actividades organizadas por otras instituciones, en este caso, el ICEX, para poder sumar y rentabilizar los recursos públicos de todos.

BIOSANITARIO

Si bien ya desde 2018, Asturex venía incluyendo en su plan de actividades acciones puntuales para el sector Biosanitario, 2023 fue el primer ejercicio en el que se definió un plan concreto para este sector. En el mismo, se intentó al igual que haremos en 2024, incorporar acciones que engloben a los distintos subsectores susceptibles de internacionalizar su actividad en concreto: fabricantes de dispositivos médicos, biotecnológicas, farmacéuticas, empresas de cosmética, o salud digital

El plan 2023 incluyó una variedad de acciones, desde formación y divulgación de normativa específica, hasta misiones comerciales directas y participación en ferias internacionales. Tras una evaluación de los resultados de estas acciones y las aportaciones recibidas de más de 30 empresas visitadas, hemos tomado en cuenta varias conclusiones clave para definir el plan 2024.

Dado el tamaño relativamente pequeño del sector biosanitario y su diversidad, hemos decidido no incluir misiones comerciales específicas para este sector en el plan 2024. En cambio, invitaremos a las empresas a participar en misiones multisectoriales programadas en nuestro POA, en especial la que está prevista en el mercado suizo. Esto proporcionará oportunidades más amplias y un enfoque más efectivo en la internacionalización.

La participación en ferias internacionales sigue siendo fundamental para todas las empresas biosanitarias, especialmente en el campo de la biotecnología. Estos eventos son esenciales para establecer relaciones estratégicas a nivel internacional y mantenerse al tanto de las últimas tendencias e investigaciones, algo especialmente importante en un sector altamente innovador.

Asturias tiene el potencial para convertirse en un polo biosanitario de importancia a nivel nacional y europeo. A nivel nacional el informe de ASEBIO destaca el crecimiento del 20% en la presencia internacional de las empresas biotecnológicas españolas, con un enfoque especial en los países europeos. Dentro de este sector biotecnológico, Suiza, destaca por tener la mayor densidad de empresas de biotecnología per cápita en el mundo, con un enfoque principal en la biotecnología roja.

Un hito importante para el sector en 2023 fue la creación de la Asociación de Bioempresas de Asturias- Bioasturias. Desde su constitución, hemos mantenido un estrecho contacto con la asociación para comprender sus necesidades en cuanto a internacionalización y hemos incorporado sus perspectivas en nuestro plan anual. Tras la constitución de esta Asociación, entendemos que la parte de jornadas y formación debe ser promovida por ésta, por lo que no se propone ninguna acción de este tipo en el plan, si bien siempre se podrá incluir aquellas jornadas que expresamente nos soliciten organizar.

En 2024, también hemos decidido incluir en nuestro plan el sector de perfumería y cosmética. Este sector ha experimentado un crecimiento constante, con un aumento del 20% en las exportaciones a nivel nacional en 2022. Además, 49 empresas asturianas exportaron más de 6 millones de euros en ese mismo año. Este sector también está representado en la asociación Bioasturias.

En resumen, basamos la selección de acciones de promoción a incorporar en 2024 en los siguientes puntos:

- El estudio del sector realizado en 2018 por Asturex.
- El análisis de los servicios a medida solicitados.
- Peticiones y comentarios de la Asociación BioAsturias.
- Comentarios de las empresas visitadas individualmente.
- Revisión de acciones realizadas por otros organismos especialmente el ICEX.
- Informes sectoriales a nivel nacional de ASEBIO y FENIN, y estadísticas de exportación.
- Aportaciones de CEEI Asturias.

Con todo ello las acciones que proponemos para 2024 son:

PLAN BIOSANITARIO			
INFORMACIÓN CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Estudio de mercado a medida sobre el ecosistema biosanitario en Iberoamérica – país a determinar.	Suiza	Reunión virtual con CÚSTER o PARQUE EMPRESARIAL.	A DETERMINAR
	Múnich	Visita a la feria ANALITICA.	9-12 abril
	París	Visita a la feria INCOSMETICS -Global	16-18 de abril
	Estocolmo	Visita a la feria BIO-EUROP®.	4-6 de noviembre

Estudio de mercado ecosistema biosanitario

Realizar un estudio de mercado personalizado con el propósito de proporcionar información relevante a un grupo de empresas representativo, permitiéndoles acceder de forma gratuita a datos sobre posibles clientes o socios, así como comprender el funcionamiento del sistema de salud del país para evaluar su viabilidad de entrada. La presentación conjunta de los hallazgos puede fomentar un diálogo colaborativo entre las empresas y Asturex, con el fin de adaptar nuestros servicios a sus necesidades de manera continua.



- Empresas biotecnológicas con un perfil cliente hospitalario, de laboratorio o departamentos de investigación universitario.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducción de costes.
- Fomento de la colaboración.
- Reducción de incertidumbre.

Reunión virtual con clúster o parque empresarial

Organización de una reunión virtual institucional con un clúster o parque empresarial suizo con el propósito de establecer contactos. A través de un evento cerrado, que reúna a representantes del sector biotecnológico asturiano, buscamos presentar las oportunidades destacadas en este mercado de renombre a nivel mundial y fomentar relaciones institucionales que faciliten la entrada de empresas asturianas en este mercado suizo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas biotecnológicas, Asociaciones de empresas del sector.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducción de costes.
- Fomento de la colaboración.
- Reducción de incertidumbre.

Visita a la Feria Analítica

La asistencia a esta feria brinda la oportunidad de familiarizarse con las últimas innovaciones en el ámbito de la tecnología analítica y establecer contacto con los principales actores del sector, lo que facilita el intercambio de experiencias y conocimientos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas biotecnológicas y de bioanálisis, diagnóstico, equipos o consumibles de laboratorio, análisis y control de alimentos, etc.



PROPUESTA DE VALOR

- Asistir a esta feria como visitante ofrece a estas empresas diversas oportunidades:
 - Reducción de costes económicos y burocrático de la participación.
 - Fomenta el networking y la colaboración entre empresas del sector.
 - Aumenta la visibilidad del sector y de la región en los mercados internacionales.
 - Evaluar la posibilidad de participar con un stand propio en próximas ediciones de la feria y tomar ideas de presentación de productos en otras ferias y eventos internacionales.

Visita a la feria INCOSMETICS – Global

Este evento internacional es el referente para las empresas del sector de la cosmética. En Asturias, contamos con un interesante grupo de empresas, que incluye fabricantes de productos cosméticos, laboratorios de investigación y desarrollo, así como servicios relacionados con este sector.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas fabricantes tanto de productos de cosmética y/o fragancias (materias primas o ingredientes) como fabricantes de equipos de laboratorio.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocer las innovaciones y tendencias en ingredientes y formulaciones que pueden aplicar a sus productos, además de comprender mejor la competencia y la demanda de los consumidores finales.
- Establecer contactos comerciales clave.
- Fomentar sinergias tanto entre las empresas asturianas participantes como con el clúster nacional Beauty Clúster, que cuenta con presencia en un pabellón país de la feria.
- Mantenerse al tanto de las nuevas regulaciones que aplican a los productos cosméticos.
- Evaluar la posibilidad de participar con un stand propio en próximas ediciones de la feria y tomar ideas de presentación de productos en otras ferias y eventos internacionales.
- Además, que Asturex fomente la visita a esta y otras ferias del sector ofrece otros puntos de valor:
 - Reduce el costo económico y burocrático de la participación.
 - Fomenta el networking y la colaboración entre empresas del sector.
 - Aumenta la visibilidad del sector y de la región en los mercados internacionales.

Visita a la Feria BIO-EUROPE®

Bio-Europe es una plataforma única que ofrece la oportunidad de establecer relaciones estratégicas, fomentar la colaboración, intercambiar conocimientos e informarse acerca de las últimas tendencias en la industria biotecnológica.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas Biotecnológicas y empresas comercializadoras de avances científicos.



PROPUESTA DE VALOR

- Asistir a esta feria como visitante de la mano de Asturex ofrece a estas empresas diversas oportunidades:
 - Reducción de costes económicos y burocrático de la participación.
 - Fomenta el networking y la colaboración entre empresas del sector.
 - Aumenta la visibilidad del sector y de la región en los mercados internacionales.

Histórico de la actividad:

Esta será la tercera vez que se visita esta feria tras las ediciones 2019 y 2022 en las que participación 3 empresas en cada una de ellas, en total 5 empresas diferentes, creemos que en 2024 se podrán interesar nuevas empresas.

MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS

Los nuevos mercados, menos maduros y poco saturados, cobran una especial relevancia en la prospección de las empresas asturianas en su búsqueda de nuevos clientes internacionales. Igualmente, no debemos olvidar los mercados tradicionales para nuestro tejido empresarial, objeto de un estudio y trabajo permanente por parte de Asturex, donde la fórmula de la participación multisectorial, se perfila como la más adecuada.

Las Misiones Comerciales son, sin duda, un importante instrumento de internacionalización, donde la empresa asturiana, por un coste económico moderado y un importante ahorro en costes de tiempo, puede testar rápidamente el potencial de su producto o servicio en el mercado objetivo. Es por ello, que se han convertido en un servicio muy apreciado y demandado recurrentemente por empresas de todos los sectores.

En la elaboración de la propuesta del Plan de Actividades Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados 2024, se ha atendido a los siguientes criterios:

- 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.
- Países destino de las exportaciones asturianas y nacionales.
- Estudio permanente de mercados más maduros pero estratégicos para el tejido empresarial asturiano.
- Evolución de las principales variables económicas de cada mercado, así como de las oportunidades de negocio detectadas.

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 Emiratos Árabes Unidos, Suiza, Brasil, Costa Rica, Irlanda e Islandia.

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.

Igualmente, mencionar República Dominicana, que, a pesar de la dimensión de este mercado, se va consolidando como uno de los focos de la exportación asturiana.

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, Kuwait, Omán, India, Filipinas y Taiwán.

En base al estudio de estos criterios, el Plan de Actividades Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados de Asturex propuesto para el 2024 es el siguiente:

PROMOCIÓN		
Destino	Actividad	Fechas
Arabia Saudí y Kuwait	Misión Comercial Directa	3-8 marzo
India	Misión Comercial Directa	18-22 marzo
Filipinas y Taiwán	Misión Comercial Directa	Abril - mayo
Irlanda e Islandia	Misión Comercial Directa	Mayo - junio
Suiza	Misión Comercial Directa	24-28 junio
Brasil	Misión Comercial Directa	23-27 septiembre
EAU y Omán	Misión Comercial Directa	20-25 octubre
México	Misión Comercial Directa	11-14 noviembre
Rep. Dominicana y Costa Rica	Misión Comercial Directa	18-22 noviembre



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de todos los sectores interesadas en prospeccionar y/o consolidar estos mercados.



PROPUESTA DE VALOR

- Las agendas que facilita ASTUREX en estas actividades, permiten a la empresa que prospecciona 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.

Misión comercial multisectorial a Arabia Saudí y Kuwait (3-8 marzo 2024)



Arabia Saudí es un mercado de gran interés estratégico debido a su ambicioso programa de Proyectos industriales (Visión 2023).

En el año 2022, Arabia Saudí fue el mercado del GCC con mayor volumen en proyectos, llegando a 54,2 MMUSD.

El CCG en su conjunto es considerado como un mercado de gran importancia para España. Entre las principales razones de ello, podemos nombrar su potencial económico, las altas tasas de crecimiento económico y su fuerte capacidad inversora (poseen los mayores fondos soberanos del mundo). Los sectores más importantes:

- El petróleo y el gas, la industria petroquímica, minería, hidrógeno, industria del agua y desarrollo del sector turístico.



Kuwait es la cuarta economía de los países integrantes del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), por detrás de Arabia Saudí (833,541 millones de dólares USA), Emiratos Árabes Unidos (409,967 millones de dólares USA) y Qatar (179,571 millones de dólares USA). Sectores con mayores oportunidades para el exportador español serían:

- Alimentación (aceite de oliva, dulces, bebidas no alcohólicas y carnes), maquinaria y equipos eléctricos, materiales de construcción (mármoles, cementos especiales, piedra natural y productos cerámicos); equipos y materiales para manipulado de fluidos, prendas de punto y confección, productos farmacéuticos y suministros hospitalarios (incluidas soluciones digitales).

Histórico de la actividad:

En el 2024 sería la tercera Misión Comercial que se realiza a Arabia Saudí por parte de Asturex (anteriormente se realizó una Misión Virtual en pandemia y la última en el 2023, presencial, con altas expectativas por parte de las empresas). Respecto a Kuwait, es la primera vez que se realiza una acción grupal a este mercado.

Misión comercial multisectorial a India (18-22 marzo 2024)



India es el segundo país más poblado después de China. La economía india ha crecido un 8,7% en el año fiscal 2021-22, lo que supone el mayor crecimiento de los últimos 22 años y sitúa a la India como la economía estructurada con mayor crecimiento.

India es considerada un país con actuación sectorial estratégica (PASE) por la Secretaría de Estado de Comercio, la misma ha definido los siguientes sectores estratégicos:

- Infraestructuras de transporte: destacando el sector ferroviario (incluyendo proyectos de red convencional, metro y cercanías) y aeroportuario.
- Sector industrial: Maquinaria de envase y embalaje. Componentes de automoción. Fabricación avanzada.

Los sectores más interesantes para la inversión española son: infraestructuras (transporte y energía), maquinaria de construcción para acometer las grandes obras de ingeniería, medioambiente, tecnología agrícola, concretamente en el procesado de alimentos y la maquinaria relacionada con la cadena de frío, automoción y componentes, máquina herramienta, defensa, sector farmacéutico, sector sanitario y turismo.

Tras varios años sin realizar acciones grupales en este mercado, y a la vista del dinamismo actual por el que atraviesa el mismo, se retoma su prospección.

Misión comercial Multisectorial a Filipinas y Taiwán (22-26 abril 2024)



En **Filipinas** las exportaciones españolas han crecido en los últimos 5 años un 65%, contando con grandes oportunidades para el desarrollo de proyectos en los

siguientes sectores:

- El Programa “Build, Build, Build”, apuesta por acelerar el desarrollo de las infraestructuras en Filipinas hasta alcanzar el 7% del PIB anual.
- Auge de los planes para el desarrollo de las Energías renovables. En los últimos años, se ha vivido el auge de las energías renovables en Filipinas. Esto se plasma en el esbozo del Gobierno en diversos planes estratégicos energéticos primando la energía renovable. El Departamento de Energía pretende ampliar la capacidad instalada en 7.161 MW para 2030.



Respecto a **Taiwán**, ocupa el puesto 14º nivel mundial según el valor de su PIB en paridad de poder adquisitivo (62.527 dólares internacionales) y el tercer puesto

de las economías de la región Asia-Pacífico (primera en Asia del este).

Sectores más interesantes: TIC, farmacéutico y energías renovables.

Taiwán destaca principalmente en el ámbito de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC). Encontramos en Taiwán la sede de TSMC, empresa que en 2020 acumuló más del 50% de la producción mundial de chips semiconductores.

Histórico de la actividad:

En el 2024 sería la primera vez que se realizaría un viaje empresarial grupal a Filipinas. Por su parte, Taiwán ha sido un mercado que se ha trabajado hace varios años, donde por su dinamismo y situación estratégica dentro del Sudeste Asiático, se estima conveniente retomar la prospección de este país.

Misión comercial multisectorial a Irlanda e Islandia (mayo-junio 2024)



Irlanda es un país pequeño, de aproximadamente 5 millones de habitantes, con una elevada renta per cápita y con la tasa de crecimiento más elevada de la UE en

los últimos años.

Entre los sectores con mayores oportunidades comerciales, destacan los productos agroalimentarios, industriales y energías renovables.

En cuanto a las Energías Renovables, en las Recomendaciones a Irlanda del 2022 European Semester-Spring Package, la Comisión Europea pide al gobierno de Irlanda:

- Poner atención en el impulso de la economía circular. En especial, mejorar las infraestructuras de la gestión de aguas y la gestión de residuos.
- Acelerar el desarrollo de energías renovables, en particular, la energía eólica, reduciendo la duración de los procedimientos de planificación y autorización que son ineficientes.



Islandia por su parte cuenta con una renta per cápita de las más altas del mundo (10º puesto), donde su economía, es importadora neta de un amplio número de produc-

tos y servicios.

La economía de Islandia gira principalmente en torno a la industria pesquera, la fundición de aluminio y el turismo, todos respaldados por infraestructuras de calidad, energía limpia y un capital humano cualificado. Las principales importaciones son maquinaria y equipo, petróleo refinado y productos alimenticios. Islandia es líder en el uso de la energía geotérmica, con casi el 100% de su electricidad proveniente de fuentes renovables.

Histórico de la actividad:

En ambos casos, es la primera vez que se ofrece una Misión Comercial de prospección (hubo otro tipo de actividades sectoriales en el caso de Irlanda, pero nunca bajo la modalidad de Misión Comercial).

Misión comercial multisectorial a Suiza (24-28 junio 2024)



Suiza es el tercer principal mercado exterior de la UE. En 2022, la UE exportó a Suiza bienes por valor de 169.890 millones de euros y obtuvo un superávit comercial de 14.271 millones de euros. En términos «per cápita», se posiciona como el 4º país más rico del mundo.

Los sectores más importantes para el comercio hispano-suizo son aquellos que representan un mayor peso en la balanza (farmacéutico, químico y automoción, fundamentalmente). Igualmente, mencionar los sectores TIC, ciberseguridad, consultoría, e igualmente y por la importancia que ya tienen en el mercado, el sector agroalimentario y bienes de consumo.

Por otro lado, el sector de energía renovable (excepto la eólica) empieza a despertar interés, como consecuencia directa de la nueva prioridad del ejecutivo suizo de transformar el suministro energético del país, reduciendo el consumo de energía por habitante, el empleo de energía fósil, la sustitución de la energía nuclear por nuevas fuentes de energía renovable y la modernización de la red eléctrica.

En el sector de servicios vinculados a infraestructuras, destacan oportunidades en ingeniería y arquitectura, pues existe una clara preferencia por las empresas locales, motivo por el que están empezando a establecerse en el país despachos de ingenieros y arquitectos españoles.

Destaca también la consultoría en todo lo relativo a TICs, ámbito en el que cobran especial protagonismo por el peso en la economía suiza los sectores de ciberseguridad, Fintech y Biotech.

Histórico de la actividad:

Por parte de Asturex, sería la primera vez que se prospecciona este mercado a través de una Misión Comercial.

Misión comercial multisectorial a Brasil (23-27 septiembre 2024)



Brasil es el primer país de Iberoamérica por población, con 214 millones de habitantes y tiene un PIB que representa el 34 % de la región.

Nº 11 de exportaciones asturianas, con más de 130 M€ en el 2022, por detrás de USA y por delante de Marruecos y México.

Los principales sectores de oportunidad en Brasil se recogen en la [Estrategia PASE de la Secretaría de Estado de Comercio](#) y actualmente son:

- **Infraestructuras:** el gobierno está publicando subastas de concesiones en diversos sectores estratégicos. La inversión se centra en infraestructuras aeroportuarias, ferroviarias, portuarias, carreteras, energéticas (líneas de transmisión, oleoductos y gasoductos).
- **Energía:** dada la necesidad de incrementar la capacidad de generación eléctrica y garantizar el suministro en todas las regiones del país, el sector ofrece oportunidades de negocio a través de subastas de energía, que tienen por principal objetivo la construcción y operación de redes de transmisión y el desarrollo de energías renovables, petróleo y gas. Dentro de las renovables, se están produciendo grandes avances en energía eólica en el nordeste del país y se prevé un importante desarrollo offshore en los próximos años. También destaca la energía fotovoltaica, tercera fuente eléctrica del país.
- **Saneamiento:** con una orientación a la gestión de recursos hídricos debido a las cada vez más frecuentes sequías, brindan oportunidades en materia de infraestructuras hídricas y tecnologías desaladoras en concesión. Asimismo, se están introduciendo en el mercado concesiones del sector de residuos sólidos, el cual presenta grandes carencias, tras la aprobación del nuevo marco regulatorio de saneamiento.
- **Ciudades inteligentes:** se centra en servicios públicos municipales básicos, tales como agua, electricidad y saneamiento, seguridad ciudadana, redes de transporte intermodal y movilidad integradas, aumento de la cobertura móvil (implantación de 5G en las grandes ciudades) y mejora de las redes de telecomunicación, entre otros.
- **Defensa, seguridad y material de doble uso:** sistemas de protección de fronteras (SISFRON) y sistemas satelitales.

Tras el análisis de sus principales variables económicas, así como su evolución en los últimos años, se propone como mercado prioritario en el Plan Multisectorial 2024.

Misión comercial multisectorial EAU y OMÁN (20-25 octubre 2024)



Los sectores a los que el Gobierno de **EAU** estaba dando más importancia antes del COVID eran **la tecnología, la salud, agua, sostenibilidad y la agricultura**.

Debido al impacto del COVID, estos sectores han adquirido todavía mayor importancia para la economía emiratí. En el ámbito de las licitaciones públicas, además de las relacionadas con el "oil&gas", sigue el interés en la modernización de las plantas desalinizadoras para utilizar el sistema de osmosis inversa.

Cabe destacar también la importancia de la obtención de energía a partir del hidrógeno. En los últimos años este tema ha estado presente en la agenda de las conferencias sobre el cambio climático (COP) y los EAU han mostrado interés por cumplir los objetivos presentados al respecto. Por tanto, se ha encontrado un nicho de mercado dinámico con múltiples oportunidades entre las que se identifican colaboraciones en materia de I+D+i y el desarrollo de nuevos proyectos.

EAU ha apostado por captar las mejores empresas internacionales de servicios. Además de ser un hub de transportes han creado zonas francas para todo tipo de actividad dentro del sector servicios (servicios financieros, sanitarios, educativos, tecnologías de la información, de medios de comunicación, de producción audiovisual, de diseño e ingeniería, entre otros) y por supuesto, cualquier negocio que tenga relación con oil&gas.

Actualmente, el gobierno de los EAU se ha comprometido a transformar el país en el nuevo banco de pruebas para que las startups y los emprendedores innoven y escalen las tecnologías emergentes.



Respecto a **Omán**, las principales oportunidades se presentan en: Petróleo y gas. Con la crisis de 2020 se paralizaron temporalmente todas las inversiones y se están reanudando con la subida del precio de los hidrocarburos:

- **Energía.** La generación de electricidad ha sido uno de los escollos para el desarrollo económico del país. Tras la reforma del sector eléctrico en los años 90, actualmente la mayor parte de la generación está en manos del sector privado mediante las plantas eléctricas dependientes (IPPs). Desde finales de 2021 se habla del desarrollo de la industria del hidrógeno verde, en particular, en el área de Duqm.
- **Agua.** Los escasos recursos hídricos del país y el crecimiento de la población la convierten en un elemento estratégico clave para el desarrollo del país. Al igual que en el sector eléctrico, las plantas de desalación son promovidas por el capital privado. Si bien en 2020 se adjudicaron nuevos proyectos de plantas de desalación, desde ese año no se han anunciado nuevas inversiones.
- **Tratamiento de residuos sólidos.** Hay un ambicioso plan para modernizar el sector impulsado por el sector privado en su financiación y gestión. El proyecto estaría muy avanzado, en la mayoría de las gobernaciones.
- **Turismo.** Es una prioridad dentro del plan de diversificación económica del Gobierno.
- **Industrial y logística.** Los ambiciosos proyectos portuarios en Sohar, Duqm y Salalah están actuando como polos de desarrollo del sector industrial y, en particular, las industrias de la minería, la petroquímica y la metalurgia. La situación geográfica entre tres continentes hace de Omán un interesante destino para las empresas de logística.

Asimismo, la construcción de nuevas zonas industriales es una prioridad en el documento Vision 2040. Las más importantes son el puerto seco de Khazzaen, la zona económica especial de Duqm y las ciudades industriales en Ibri, Thamrait, Shinas, Al Mudhaibi y Al Rawdah, así como la mejora de alguna de las existentes, como Sohar, Raysut, Al Mazunah, Al Buraimi, Sur y Nizwa.

En base a lo expuesto, y tras varios años sin realizar una acción grupal, se han convertido en países prioritarios para el próximo año.

Misión comercial multisectorial a México (11-14 noviembre 2024)



México, estratégicamente situado en el norte del continente americano, con una frontera de más de 3.000 km con Estados Unidos, y con un mercado de aproximadamente 129 millones de habitantes es la decimosexta economía del mundo y segunda de Iberoamérica.

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.

Los principales sectores de interés son aquellos donde, gracias a las 59 reformas aprobadas, se está desarrollando una apertura a la inversión privada (telecomunicaciones, Fintech), así como aquellos en los que se están ejecutando importantes obras públicas (principalmente ferrocarriles y aeropuertos) aunque no se ha publicado un Plan Nacional de Infraestructuras como tal en la presente administración (2018-2024) o compras públicas (sanidad).

También son interesantes para la inversión sectores estratégicos como el automotriz y el aeroespacial, donde México se está convirtiendo en un actor relevante a nivel mundial, situación que podría verse impulsada por la entrada en vigor del TLCUEM. Otro sector de interés en el país es el turismo con importante presencia de empresas españolas, sobre todo, en el caribe.

México está incluido en los Países con Actuación Sectorial Estratégica ([PASE](#)), siendo unos de los países más demandados en las misiones comerciales.

Misión comercial multisectorial a República Dominicana y Costa Rica (18-22 noviembre 2024)



La economía **dominicana** supone prácticamente la mitad del producto interior bruto de la cuenca caribeña. Además, presenta estabilidad político-social desde hace

varias décadas y su PIB ha estado creciendo varios años bastante por encima de sus vecinos.

Los sectores tradicionales de nuestra exportación a RD siguen ofreciendo oportunidades, es decir, maquinaria eléctrica y mecánica; materiales de construcción (especialmente recubrimientos cerámicos, químicos, piedra natural, cerramientos.); sistemas de refrigeración, recambios, maquinaria para la industria alimentaria, las artes gráficas o la prensa, e inputs (papel, tintas), suministros para agroindustria (invernaderos, riego por goteo, maquinaria de procesado y embalaje).

Dentro de los bienes de consumo, con presencia y marcas españolas bien afirmadas, figuran mueble, vinos, aceite, medicamentos y alimentos envasados.



En términos de PIB (2022), **Costa Rica** es la tercera economía de la región de Centroamérica.

De acuerdo con los últimos datos del Ranking de Competitividad de América Latina elaborado por la empresa ADEN en su edición de 2022, Costa Rica se posiciona como el país más competitivo de Centroamérica junto con Panamá.

Régimen de Zonas Francas afianzado, la atracción de IED ha sido un pilar para el desarrollo del país. Dentro del régimen de zonas francas se encuentran empresas de tecnología, insumos y dispositivos médicos y centros de servicios.

Costa Rica es asimismo el país más industrializado de la región, gracias al éxito de los planes de atracción de IED. Además, el país es el líder regional en cuanto a exportaciones de productos de media y alta tecnología.

En Energía, también seguirá habiendo oportunidades en todo lo relacionado con la distribución de electricidad, líneas para alta y media tensión, refuerzo de redes y reducción de pérdidas eléctricas o la conversión a gas de antiguas centrales.

Las renovables, tanto de autoconsumo como para venta a la red, siguen siendo un sector interesante y que presenta oportunidades para la ejecución de proyectos.

En Servicios, destacan los relacionados con el turismo: atención médica, restauración de elementos históricos, oferta cultural... Y también la consultoría y servicios de apoyo para empresas, ayuntamientos y entidades: gestión de redes, tele medición, sistemas de cobro de agua y luz, recaudación municipal, seguridad informática, sanitaria, reforma institucional.

Ingeniería y Supervisión son otros sectores atractivos. Principalmente las financiadas por la UE y el BID, por su mayor certidumbre de terminación y de cobro. Los grandes proyectos públicos siguen mereciendo atención, si bien suelen requerir financiación y dar lugar a interrupciones de contratos e impagos. El Pte. Abinader ha mencionado ya numerosos proyectos a lo largo de sus 100 primeros días de mandato: Proyecto de Desarrollo de Manzanillo (Puerto, parque, logístico, Tanque y Regasificadora de GNL y Central de ciclo Combinado de 350MW), Proyecto de Desarrollo Turístico de la provincia de Pedernales, Nuevo puerto para cruceros en Samaná (se está valorando Arroyo Barril).

La inversión en energías renovables promovida en 2007 perdió empuje ante la reducción ulterior de beneficios fiscales y la congelación de los PPA. Pero el cambio de gobierno ha reactivado el sector y pronto se esperan nuevas adjudicaciones de PPA, así como la reactivación de los proyectos; destacan las opciones de cogeneración de biocombustible agrícola y de basuras. También la generación autónoma privada va creciendo.

La nueva Ley y Reglamento de Alianzas Público-Privadas aprobados en 2020 y la voluntad del nuevo gobierno de canalizar a través de esta fórmula alguno de los grandes proyectos de infraestructuras, ofrecerá sin duda numerosas oportunidades.

Tradicionalmente los proyectos de infraestructuras, aparte de haber supuesto importantes oportunidades para las empresas españolas de este sector, generan demanda de maquinaria y materiales de construcción, así como también un importante efecto arrastre para servicios de consultorías e ingeniería.

En el ámbito de bienes industriales, existen oportunidades para los bienes de equipo que puedan ser usados en las industrias orientadas a la exportación: agroindustria, dispositivos quirúrgicos y médicos y productos farmacéuticos. Debido a la emergencia sanitaria del Covid-19 y el crecimiento del turismo médico hasta antes de la pandemia, se estiman oportunidades para empresas españolas que puedan mejorar la gestión y la calidad de los servicios de hospitales y clínicas privados, tales como aquellas dedicadas a soluciones de telemedicina, digitalización, manejo de datos y gestión hospitalaria. Además, se observan necesidades para formación de recursos humanos en el ámbito sanitario especialmente en los campos de enfermería, geriatría y médicos de familia.

Tras el estudio de las Oportunidades de Negocio que ofrecen actualmente los dos mercados, se proponen nuevamente para su prospección a través de una Misión Multisectorial.

LISTADO CRONOLÓGICO DE ACTIVIDADES ASTUREX 2024

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
ENERO	EUROPA	PROMOCIÓN DIGITAL ASTURIAS FASHION Y MARKETPLACES	Todo el año	MODA
	LONDRES	VISITA A FERIA BETT SHOW. FERIA DEL SECTOR DE LA TECNOLOGÍA EDUCATIVA (EDTECH)	24-26 enero	TECNOLÓGICO
	TODO EL MUNDO	ASTUREX OPEN DAYS	30 y 31 de enero	MULTISECTORIAL
FEBRERO	PARÍS	VISITA A LA FERIA PREMIÈRE VISION	6-8 febrero	MODA
	ESPAÑA	FORO EUROPA SALENOR	19-21 febrero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	MILÁN	PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIA WHITE MILANO	22-25 febrero	MODA
	FRANCIA	EXPOSICIÓN EN STAND ASTUREX EN PABELLÓN ESPAÑA EN SALON FROMAGE	25-27 febrero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	BARCELONA	STAND DE ASTURIAS EL SALÓN DEL 4YFN DEL MOBILE WORLD CONGRESS	26-29 febrero	TECNOLÓGICO
MARZO	ARABIA SAUDÍ Y KUWAIT	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	3-8 marzo	MULTISECTORIAL
	FRANKFURT (ALEMANIA)	VISITA A LA FERIA LIGHT & BUILDING	4-8 marzo	CONSTRUCCIÓN
	INDIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	18-22 marzo	MULTISECTORIAL
	MUNICH	VISITA A PERFORMANCE DAYS	20-21 marzo	MODA
	CHILE/URUGUAY	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	Marzo	METAL Y AFINES
ABRIL	PORTUGAL	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA PORTUGAL	Abril	CONSTRUCCIÓN
	MÚNICH	VISITA A LA FERIA ANALITICA	9-12 abril	BIOSANITARIO
	PARÍS	VISTA A LA FERIA INCOSMETICS -Global	16-18 abril	BIOSANITARIO
	FILIPINAS Y TAIWÁN	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	Abril	MULTISECTORIAL
	ESPAÑA	SALÓN GOURMETS - PABELLÓN ASTUREX	22-25 abril	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	HANNOVER (ALEMANIA)	VISITA A FERIA HANNOVER MESSE	22-26 abril	METAL /TECNOLÓGICO

Continua →

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
MAYO	ESCOCIA	EXPOSICIÓN EN TASTE SPAIN	Mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ESPAÑA	VISITA A ASTURIAS DEL HOSPITALITY TRAINING PROGRAM ICEX (ESTADOS UNIDOS)	Mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ALEMANIA	VISITA AL EVENTO INNOVATE4CLIMATE	Mayo	TECNOLÓGICO
	SENEGAL Y COSTA DE MARFIL	MISIÓN COMERCIAL A SENEGAL Y COSTA DE MARFIL	Mayo	METAL
	SUIZA	VIAJE DE PROSPECCIÓN	2 -5 mayo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	IRLANDA E ISLANDIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	Mayo - junio	MULTISECTORIAL
JUNIO	PORTUGAL	PLAN PORTUGAL: MISIÓN INVERSA	Junio	CONSTRUCCIÓN
	BRASIL	MISIÓN COMERCIAL ENERGÍAS RENOVABLES	Junio	METAL
	EUROPA	FORO ASTURIAS FASHION – OVIEDO TENDENZA	Junio	MODA
	ASTURIAS	X FORO TIC	Junio	TECNOLÓGICO
	MADRID	STAND DE ASTURIAS EN FERIA SOUTH SUMMIT	5-7 junio	TECNOLÓGICO
	PAÍSES NÓRDICOS	PROMOCIÓN SEMANA ALIMENTOS Y BEBIDAS DE ASTURIAS EN PAÍSES NÓRDICOS (Dinamarca)	3-9 junio	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	PARÍS (FRANCIA)	STAND AGRUPADO EN LA FERIA EUROSATORY	17-21 junio	DEFENSA
	MÚNICH (ALEMANIA)	VISITA A LA FERIA INTERSOLAR	19-21 de junio	METAL
	SUIZA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	24-28 junio	MULTISECTORIAL
JULIO	MILÁN	VISITA A LA FERIA MILANO UNICA	Julio	MODA
	BÁLTICOS (ESTONIA, FINLANDIA)	VISITA ESTUDIO PARA IDENTIFICACIÓN DE PROYECTOS HORIZONTE EUROPA	Primer semestre	METAL
AGOSTO	COLONIA	VISITA A LA FERIA GAMESCOM	21-25 agosto	TECNOLÓGICO
SEPTIEMBRE	PARÍS (FRANCIA)	ENCUENTRO EMPRESARIALES CON CLÚSTER DEFENSA PARÍS	Septiembre	DEFENSA
	MUNICH	MUNICH FABRIC	Septiembre	MODA
	BRASIL	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	23-27 septiembre	MULTISECTORIAL
	HAMBURGO (ALEMANIA)	VISITA FERIA WIND ENERGY DE HAMBURGO	24-27 septiembre	METAL
	PARÍS (FRANCIA)	VISITA A LA FERIA BATIMAT	30 sep.-3 oct.	CONSTRUCCIÓN
OCTUBRE	ESPAÑA	MCI EXTENSIÓN COMPRADORES FRUIT ATTRACTION (ICEX)	Octubre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	IRLANDA	EXPOSICIÓN EN TASTE SPAIN. CATA DE SIDRA Y MARIDAJE.	Octubre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	AVILÉS (ESPAÑA)	MISIÓN COMERCIAL INVERSA AL SALÓN NORTE RENOVABLES	Octubre	METAL
	EAU Y OMÁN	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	20-25 octubre	MULTISECTORIAL

Continúa →

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
NOVIEMBRE	LISBOA	PARTICIPACIÓN EN EL PABELLÓN ESPAÑA DEL WEB SUMMIT	Noviembre	TECNOLÓGICO
	ASTURIAS	FINTAS 2024	Noviembre	DEFENSA
	ESTOCOLMO	VISITA A LA FERIA BIO-EUROPE®	4-6 de noviembre	BIOSANITARIO
	MÉXICO	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	11-14 noviembre	MULTISECTORIAL
	REP. DOMINICANA Y COSTA RICA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	18-22 noviembre	MULTISECTORIAL
	OPORTO (PORTUGAL)	VISITA A LA FERIA CONCRETA	20-23 noviembre	CONSTRUCCIÓN
	CASABLANCA (MARRUECOS)	MISIÓN COMERCIAL MARRUECOS	Noviembre	METAL

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
POR DETERMINAR	MILÁN	FASHION LAB MILÁN	Por definir	MODA
	Por determinar	EVENTO DE LA EDA	Por definir	DEFENSA
	SUIZA	REUNIÓN VIRTUAL CON CLÚSTER O PARQUE EMPRESARIAL	Por definir	BIOSANITARIO

RESUMEN PLAN DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL ASTUREX 2024

	ALIMENTOS Y BEBIDAS	METAL Y AFINES	DEFENSA	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR	TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO	MODA Y COMPLEMENTOS	BIOSANITARIO	MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS
ENERO					Feria BETT SHOW	Asturias Fashion y marketplaces		Asturex Open Days
FEBRERO	Foro Europa Salenor				4YFN Mobile World Congress	Première Vision		
	Exposición en Salón Fromage					Feria White Milano		
MARZO	Cata Sidra y maridaje en Prowine	MCD Chile y Uruguay		Feria Light & Building		Visita Performance Days		MCD Arabia Saudí y Kuwait
								MCD India
ABRIL	Salón Gourmets	Feria Hannover Messe		MCD Portugal			Visita Feria Analítica	MCD Filipinas y Taiwán
							Visita Feria Incosmetics -Global	
MAYO	Prospección Suiza	MCD Senegal y Costa de Marfil			Visita INNOVATE 4 CLIMATE (Alemania)			
	Hospitality Training							
JUNIO	Semana de Asturias en Países Nórdicos	Feria Intersolar	Feria EUROSATORY	MCI Portugal	Feria South Summit	Foro Asturias Fashion – Oviedo Tendenza		MCD Irlanda e Islandia
		MCD Brasil			X FORO TIC			MCD Suiza
JULIO		Visita estudio Bálticos				Feria Milano Unica		
AGOSTO					Visita Feria GAMESCOM (agosto)			
SEPTIEMBRE		Visita Wind Energy de Hamburgo	Clúster Defensa París	Feria Batimat		Munich Fabric		MCD Brasil
OCTUBRE	Fruit Attraction	MCI Salón Norte Renovables						MCD EAU y Omán
	Taste Spain Escocia Irlanda							
NOVIEMBRE		MCD Marruecos	FINTAS	Feria Concreta Oporto	Web Summit Lisboa	Fashion Lab Milán	Visita Feria Bio-Europe®	MCD México
								MCD Rep. Dominicana y Costa Rica

(*) Sin fecha: Evento de la EDA (DEFENSA) y Reunión Virtual con Clúster o Parque Empresarial (BIOSANITARIO).

	CONTACTOS
ALIMENTOS Y BEBIDAS	M ^a Ángeles Álvarez mangeles@asturex.org Tel. +34 647 59 51 96
METAL Y AFINES	Jose Ramón Novoa joseramonnc@asturex.org Tel. +34 609 44 76 40
DEFENSA	Javier Tamargo Fanjul javiertf@asturex.org Tel. +34 646 63 82 04
CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR	
TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO	Teresa Fernández Beltrán teresafb@asturex.org Tel. +34 677 60 15 88
MODA Y COMPLEMENTOS	Yolanda Méndez Álvarez yolandama@asturex.org Tel. +34 630 63 33 67
BIOSANITARIO	Eugenia Villabella Patallo eugeniavp@asturex.org Tel. +34 670 48 84 02
MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS	Belinda Ordiz Villar belindaov@asturex.org Tel. +34 697 56 01 47

MAPA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN ASTUREX 2024

Norteamérica:

- Hospitality Training EEUU
- MCD México

Centroamérica:

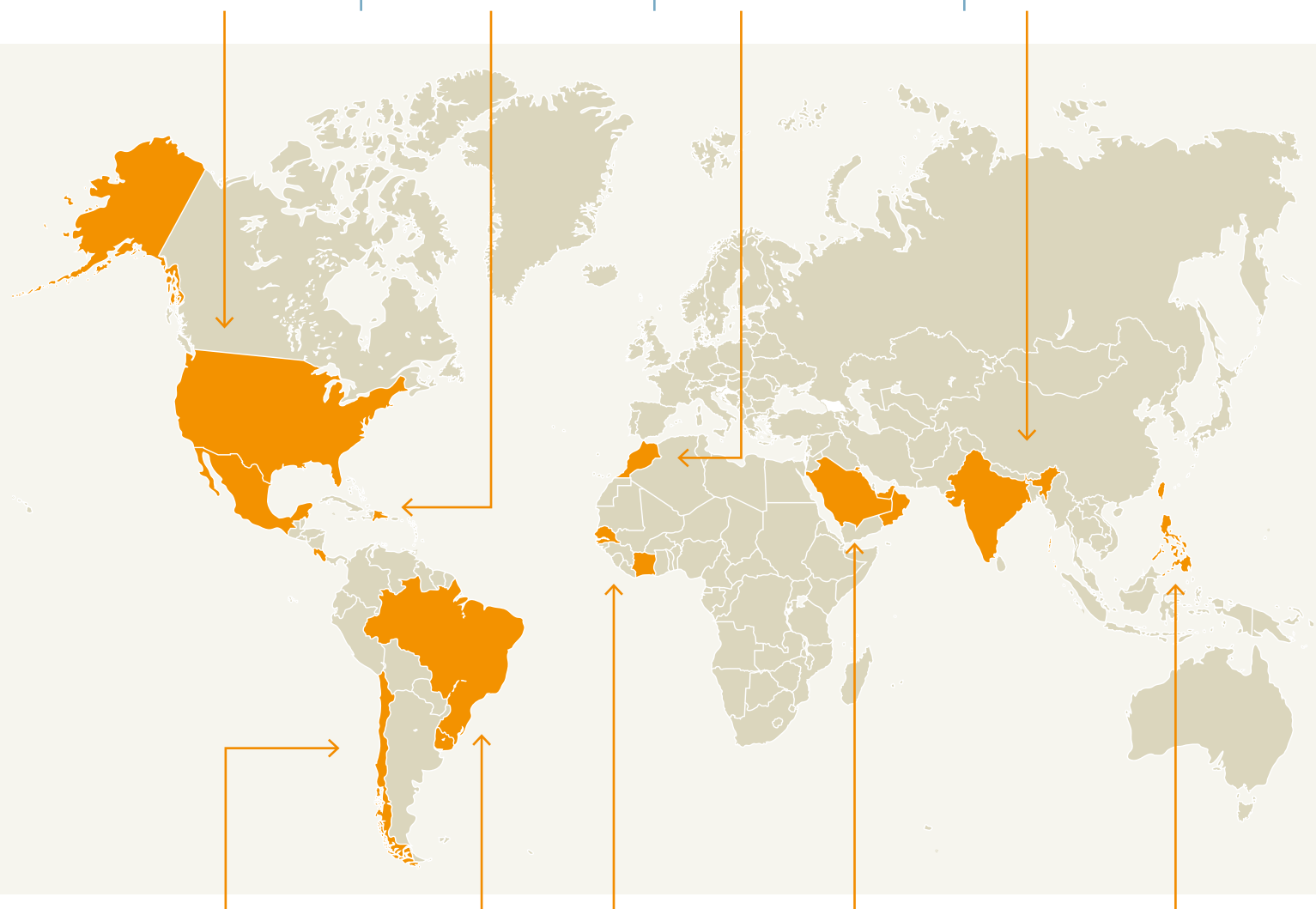
- MCD República Dominicana y Costa Rica

Marruecos:

- Misión comercial directa metal y afines

India:

- Misión comercial directa multisectorial



Chile, Uruguay:

- Misión comercial directa metal y afines

Brasil:

- MCD energías renovables
- MCD multisectorial

Senegal, Costa de Marfil:

- Misión comercial directa metal y afines

Península Arábig:

- MCD Arabia Saudí, Kuwait
- MCD EAU, Omán
- MCD multisectorial

Filipinas y Taiwán:

- Misión comercial multisectorial

**Reino Unido,
Irlanda, Escocia:**

- Visita Feria BETT
- Taste Spain
- MCD Irlanda multisectorial

Alemania:

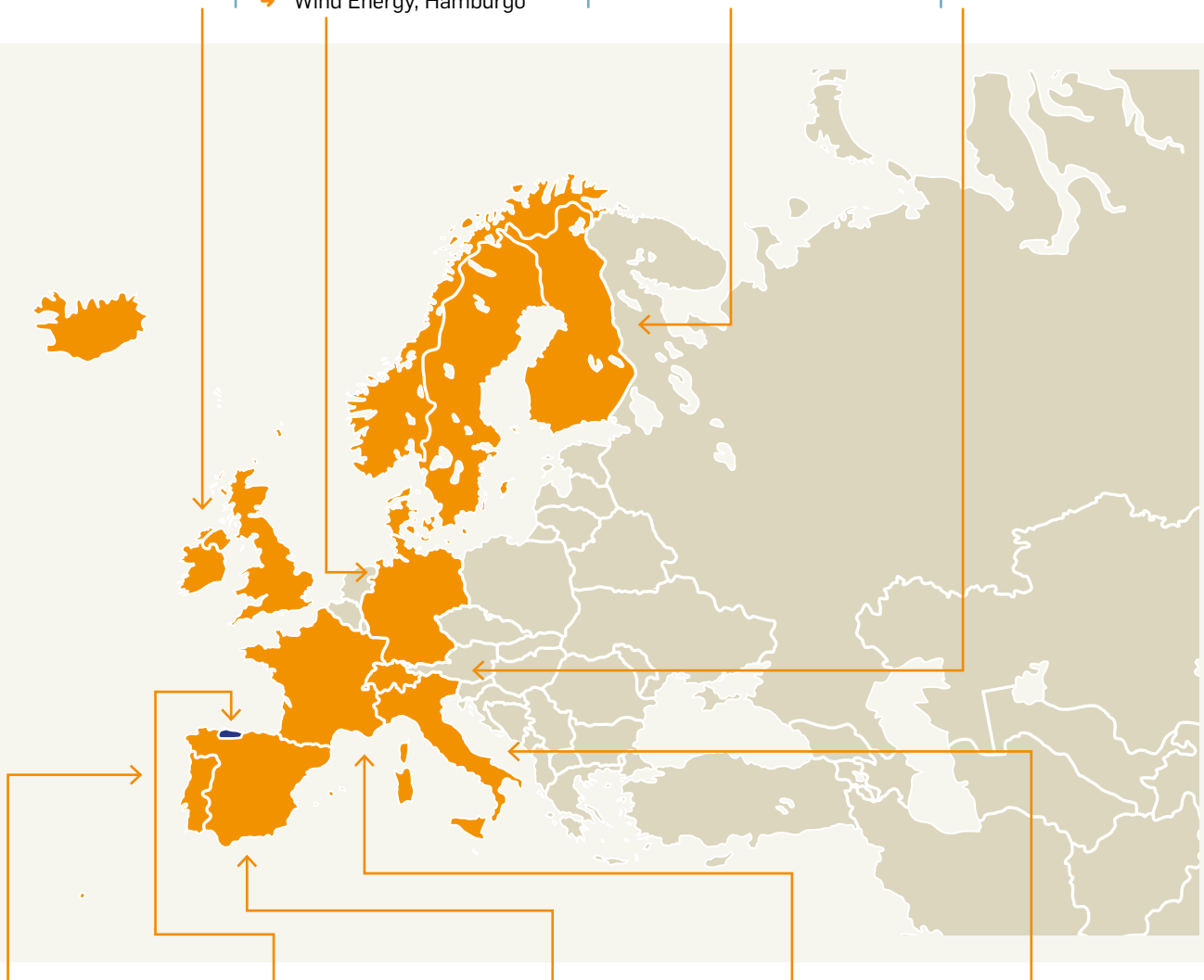
- Light&Building, Frankfurt
- Performance Days, Munich
- Feria Analítica, Munich
- Hannover Messe
- Innovate4Climate
- Gamescom, Colonia
- Intersolar, Munich
- Munich Fabric
- Wind Energy, Hamburgo

Países Nórdicos:

- Promoción semana alimentos de Asturias
- Visita estudio identificación proyectos horizonte Europa
- Visita Feria Bio Europe
- MCD Islandia multisectorial

Suiza:

- Clúster salud
- Viaje prospección alimentos y bebidas
- MCD multisectorial



Portugal:

- Plan Portugal Construcción
- Web Summit, Lisboa
- Concreta, Oporto

Asturias:

- Asturex Open Days
- Foro Europa Salenor
- Foro Europa Asturias Fashion
- X Foro TIC
- MI compradores Fruit Atraction
- Foro Norte Renovables
- FINTAS

España:

- 4YFN Mobile
- World Congress
- Salón Gourmets
- South Summit

Francia:

- Premiere Vision
- Salón Fromage
- Incosmetics Global
- Eurosatory
- Encuentro Defensa
- Batimat

Italia:

- White Milano
- Única Milano
- Fashion Lab



SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.