

# Plan Estratégico de Internacionalización de Castilla-La Mancha 2016-2020

Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha



# Estructura del Plan

Plan Estratégico de Internacionalización de Castilla-La Mancha 2016-2020



**Marco de Referencia**



**Situación de partida**



**Estrategia 2016-2020**



**Ejecución del Plan**

# Plan Adelante (2016-2019)

Plan Estratégico de Fortalecimiento Empresarial de Castilla-La Mancha



La **internacionalización** y la **captación de inversión extranjera** se encuadran dentro de la estrategia para el fomento del fortalecimiento empresarial del Plan Adelante 2016-19



  
*Creación de empresas*

  
*Inversión*

  
*Comercialización*

  
*Innovación*

  
*Internacionalización*

  
*Financiación*



# Marco de Referencia



# Marco de Referencia

El PEI 2016-2020 recoge la necesidad de avanzar en el desarrollo económico de la Región de manera paralela al resto de estrategias de la Administración Regional y Nacional, pero siempre bajo la directiva Horizonte 2020 de la Unión Europea





# Principios de elaboración del PEI

1. Optimización de los instrumentos y adaptación de los mismos a la actualidad.
2. “Soluciones a medida” para las empresas.
3. Mejora de la presentación de los Servicios de Apoyo existentes.
4. Fomento de la internacionalización como herramienta de competitividad.
5. Apoyo a la diversificación de mercados.
6. Apuesta por la creación de alianzas internacionales.
7. Impulso a la participación en proyectos internacionales innovadores.
8. Coordinación con el Sistema Integral de Acompañamiento Empresarial.
9. Potenciación de la internacionalización en los sectores estratégicos.
10. Sensibilización sobre el diseño y la innovación como elementos decisivos de competitividad.
11. Fomento de la comunicación digital.
12. Refuerzo de las actuaciones para la captación de inversión extranjera directa.
13. Impulso a la reinversión de las empresas extranjeras ya implantadas.
14. Cooperación y compromiso con otros agentes implicados en la internacionalización.





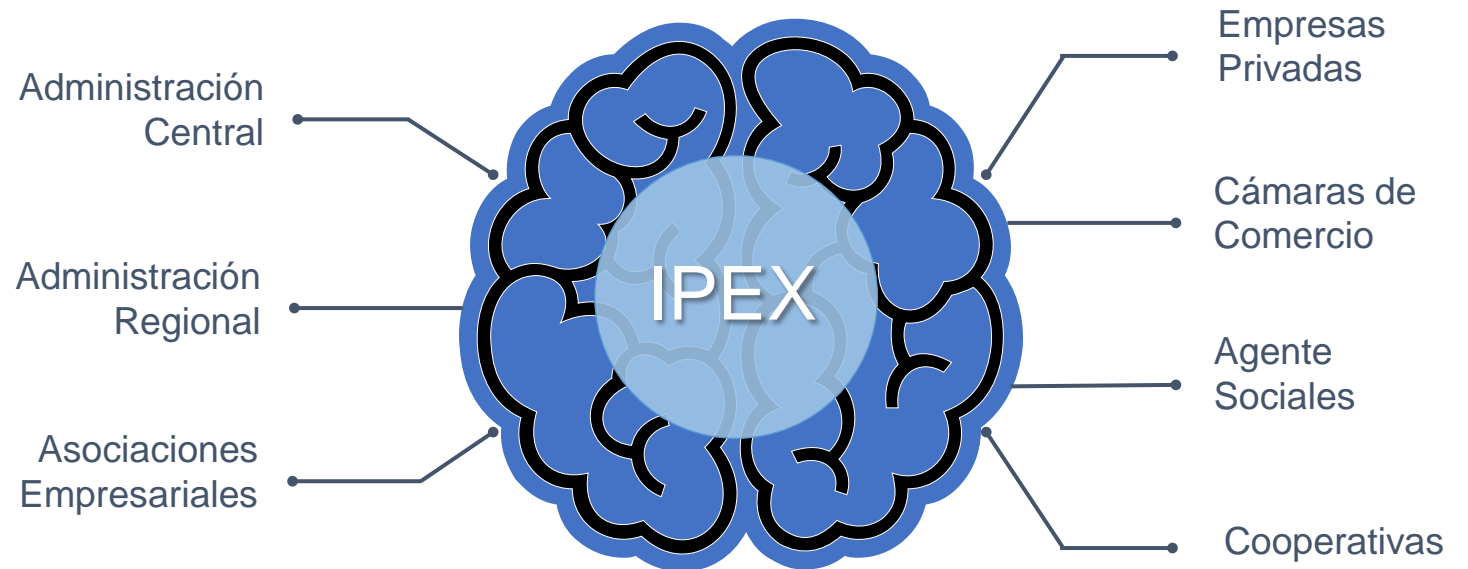
# Misión y Metodología

**Misión:** Liderar la internacionalización en Castilla-La Mancha



**Metodología:**

PACTO POR LA  
RECUPERACIÓN  
ECONÓMICA DE  
CASTILLA-LA MANCHA





# Situación de partida





# Situación de partida





# El Reto de la Internacionalización de la Pyme

## CARÁCTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

- Reducido tamaño
- Productos/servicios poco innovadores
- Escasa inversión en I+D
- Capacidad financiera

## CULTURA EMPRESARIAL

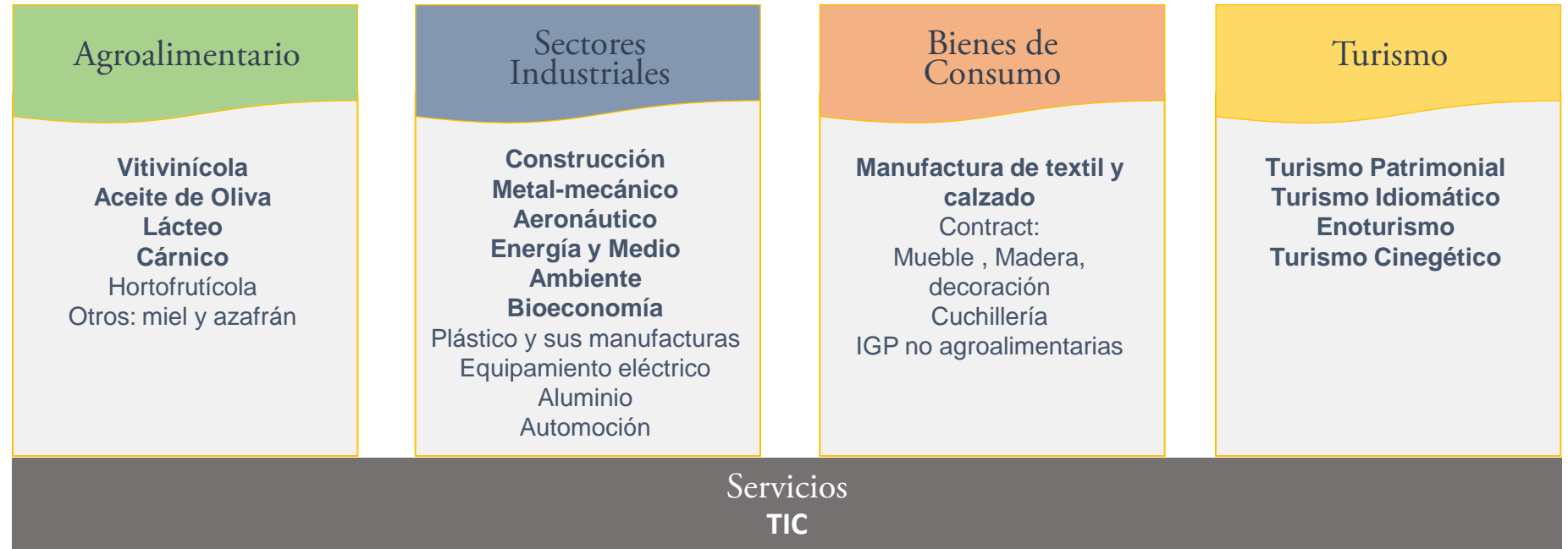
- Visión de la dirección
- Cultura internacional del personal directivo
- Ausencia de planificación estratégica
- Falta de idiomas

## EXPERIENCIA INTERNACIONAL

- Dificultad para identificar oportunidades
- Poca o nula experiencia en redes de comercialización y distribución internacionales
- Dificultad para encontrar y cumplir las barreras de entrada en los mercados exteriores
- Actitud reacia a la cooperación y las alianzas

# ▶ Análisis de los Sectores exportadores y estratégicos de la RIS3

En negrita, los sectores que además de ser exportadores están considerados estratégicos dentro de la RIS3



- En paralelo a la RIS3, la estrategia de internacionalización de Castilla-La Mancha 2016-2020 apoyará a los sectores agroalimentario, industrial y de consumo pero con nuevas estrategias adaptadas a cada sector.
- Se promoverá la innovación, la calidad y el diseño como herramienta de marketing internacional para garantizar el éxito en los mercados exteriores.
- El sector Servicios se impulsará a través de actuaciones específicas.
- El Turismo es un sector crítico para la economía de la región y las actuaciones irán en línea con el Plan Estratégico de Turismo de Castilla-La Mancha.
- Es necesario apoyar la internacionalización de los sectores innovadores y con alto componente tecnológico.
- Se establecerán planes con enfoque sector-país con actuaciones específicas.



# Análisis Captación de Inversión Extranjera

- ✓ La actividad de captación de inversión extranjera tiene como objetivos principales la implantación de nuevas empresas y el mantenimiento y la reinversión de las ya instaladas.
- ✓ Para ello, el análisis profundo de las ventajas competitivas que Castilla-La Mancha puede ofrecer a los potenciales inversores y la promoción de las mismas ayudarán a promover la imagen de la región como destino de inversión.
- ✓ Cada proyecto de inversión es único y precisa de “Soluciones a medida”, por ello la Administración Regional va a establecer los mecanismos para la coordinación de todos los agentes intervinientes en la gestión de los proyectos, proporcionando al inversor una solución única y coordinada.
- ✓ Para lograr el crecimiento de las empresas extranjeras ya instaladas, es necesario el contacto permanente con las mismas para conocer sus necesidades y acompañarlas en sus procesos de reinversión.
- ✓ Las empresas extranjeras son motor de crecimiento y polo de atracción para otros inversores, potenciar las relaciones entre ellas y con las empresas regionales, a través de foros y encuentros, será una actividad a desarrollar para la generación de sinergias y contactos.
- ✓ Otro factor determinante en la captación de inversiones es la potenciación de los sectores tecnológicos, el impulso a la I+D, así como la detección de nuevos sectores de oportunidad.





# Estrategia 2016-2020

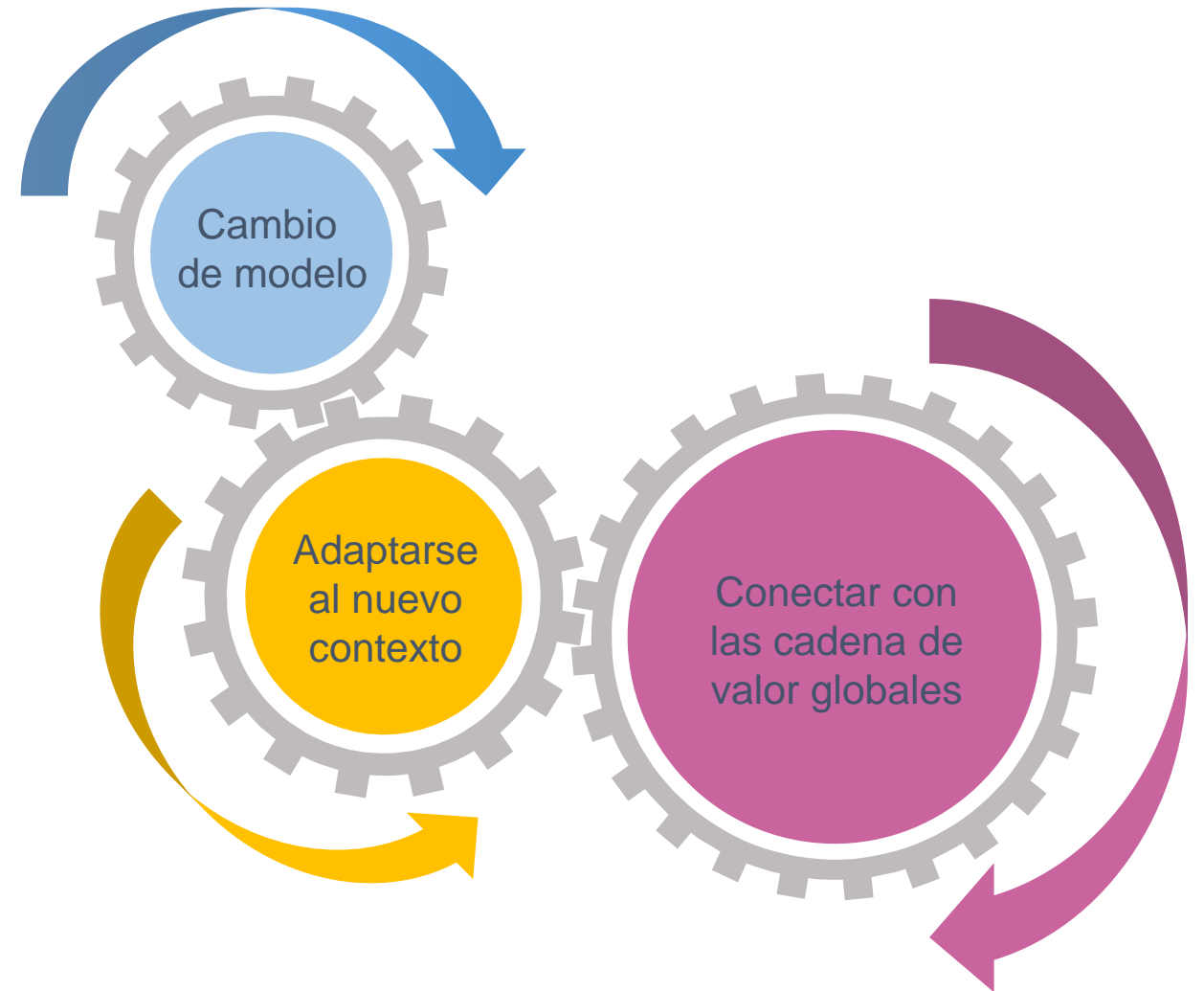


# La internacionalización y las cadenas de valor globales

La competitividad implica un cambio en los modelos, una evolución en los procesos para adaptarse al nuevo contexto.

Este contexto concibe a la empresa, no como un todo independiente, sino como parte del engranaje de las cadenas de valor global existentes.

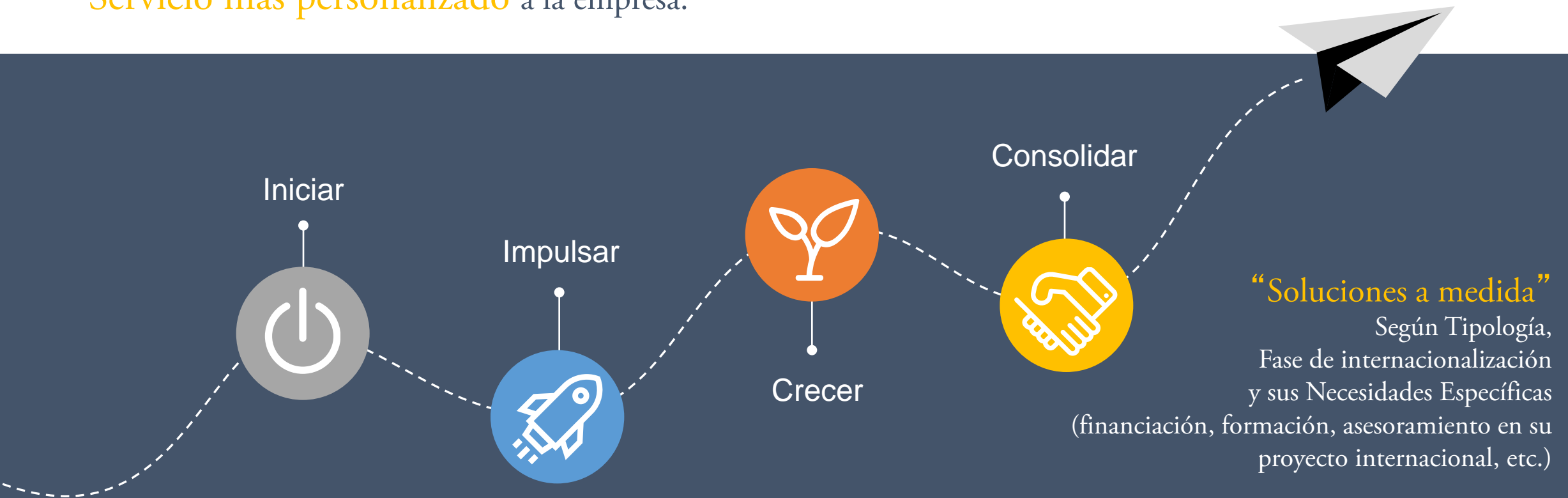
La internacionalización es el vehículo que sitúa a la empresa dentro de estas cadenas de valor haciéndola más competitiva.





# Servicio Personalizado

Proporcionar un  
**Servicio más personalizado** a la empresa.





# Promoción Internacional del Turismo de Castilla-La Mancha

Estrategia enmarcada dentro del **Plan Estratégico del Turismo de CLM**

Esta estrategia se establece según **MERCADO EMISOR:**

## **PROMOCIÓN INTERNACIONAL A TRAVÉS DE:**

Elaboración de material, asistencia a ferias, workshops, famtrips, presstrips, presentación de destino, etc.

### **Mercados Prioritarios**

**Alemania**  
**Reino Unido**  
**Francia**  
**Japón**  
**China**  
**Estados Unidos**

### **Productos turísticos**

**Patrimonial-cultural**  
**Gastronómico-  
enológico**  
**Naturaleza**  
**Cinegético**  
**Idiomático,**  
**MICE (convenciones,  
congresos, incentivos)**







# Novedades del PEI

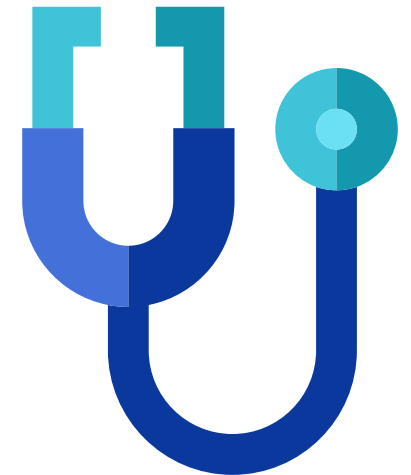
- ✓ Servicios de asesoramiento sobre **Planes de Internacionalización y de marketing internacional.**
- ✓ Sensibilización sobre la importancia del **diseño como herramienta de marketing internacional.**
- ✓ Fomento de la **comercialización internacional de productos de calidad** de Castilla-La Mancha.
- ✓ **Programa de Internacionalización “Born Global”.**
- ✓ Servicio de **asesoramiento en programas europeos y proyectos internacionales.**
- ✓ **Planes País:** conjunto de acciones enfocadas a mercados prioritarios.
- ✓ **Planes Sector:** conjunto de acciones para la promoción de sectores específicos.
- ✓ **Programa de cooperación empresarial.**
- ✓ **Acercamiento de la información** a las empresas a través de las **Oficinas Adelante Empresas.**
- ✓ **Elaboración de Planes Operativos anuales de manera conjunta**, coordinada y consensuada por todos los agentes.
- ✓ Colaboración con la UCLM para la puesta en marcha de **estudios de Comercio Exterior.**





# Rediseño de Programas y Servicios

- ✓ Servicio de **Diagnóstico de potencial exportador segmentado por sector**
- ✓ **Programa de Iniciación a la Exportación mediante profesionales a tiempo compartido**
- ✓ Servicio de asesoramiento en **licitaciones internacionales**
- ✓ **Planes Individuales de Promoción Internacional**
- ✓ **Servicios personalizados en destino:** Red de Promoción Exterior
- ✓ **Convenio de colaboración con Instituciones Regionales de Financiación Pública**
- ✓ Desarrollo de actividades formativas: "**Aula de Internacionalización del IPEX**"
- ✓ "**Bolsa de profesionales de comercio exterior**"
- ✓ **Programa Digital Internacional**
- ✓ **IPEX digital**
- ✓ Favorecer la **cooperación Institucional**
- ✓ **Servicio de vigilancia estratégica y mercados de oportunidad**
- ✓ **Establecimiento de relaciones con entidades públicas y privadas extranjeras** para la creación de sinergias y búsqueda de oportunidades: Cámaras de Comercio, Embajadas, etc.





## Servicio de APOYO AL INVERSOR





## INCREMENTAR EL PORCENTAJE DEL SECTOR EXTERIOR EN EL PIB REGIONAL

- Incrementar el volumen y el valor de las exportaciones
- Apoyar a los sectores tradicionales y ampliar los que tienen presencia Internacional
- Diversificar geográficamente las exportaciones

## POTENCIAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN EN ÁMBITOS INTERNACIONALES

- Incrementar la dimensión de las empresas exportadoras
- Reforzar la capacitación profesional en internacionalización
- Desarrollar la Inteligencia competitiva mediante el uso de información estratégica
- Promover las nuevas tecnologías como vía de internacionalización

## DESARROLLAR UN PLAN ÚNICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA

- Elaborar una oferta única de servicios de Comercio Exterior a disposición de las empresas de la región
- Sumar esfuerzos, coordinar estrategias y promover el intercambio de información para la facilitación de la actividad comercial y la implantación de empresas regionales en el exterior

## CAPTAR Y MANTENER INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

- Captación proactiva de proyectos de inversión
- Apoyar a las empresas que quieran invertir en Castilla-La Mancha en su proceso de implantación
- Consolidar las inversiones extranjeras y fomentar las reinversiones
- Detectar y poner en valor los sectores más competitivos de la región para la atracción de inversión extranjera

**OBJETIVO 1:**  
**INCREMENTAR EL PORCENTAJE DEL SECTOR EXTERIOR EN EL PIB REGIONAL**

Incrementar el volumen de las exportaciones	Aumentar el valor de las exportaciones	Apoyar a los sectores tradicionales	Diversificar geográficamente las exportaciones	Ampliar los sectores de actividad con presencia internacional	
<b>Línea 1:</b> Apoyo específico en función de la situación y tipología de la empresa exportadora.	<b>Línea 2:</b> Fomento de la producción y comercialización de productos de calidad en mercados exteriores	<b>Línea 3:</b> Impulso al desarrollo de proyectos en el exterior	<b>Línea 4:</b> Planes de Acciones de Promoción, Planes País y Planes Sector	<b>Línea 5:</b> Asesoramiento Personalizado en Internacionalización	<b>Línea 6:</b> Facilitar el acceso a financiación para proyectos internacionales
<b>Actividades:</b> Servicio de Diagnóstico de potencial exportador segmentado por sector	<b>Actividades:</b> Sensibilización sobre la importancia del diseño como herramienta de marketing internacional	<b>Actividades:</b> Sensibilización y difusión de los apoyos a proyectos de innovación	<b>Actividades:</b> Acciones Agrupadas de Promoción Internacional y Acciones de prospección y promoción de nuevos mercados	<b>Actividades:</b> Servicio de asesoramiento y resolución de consultas	<b>Actividades:</b> Convenio de colaboración con las instituciones regionales de financiación pública para el desarrollo de líneas de financiación de la internacionalización
Programa de Iniciación a la Exportación mediante profesionales a tiempo compartido	Fomento de la comercialización internacional de los productos de calidad de Castilla- La Mancha.	Servicio de asesoramiento en programas europeos y proyectos internacionales	Planes Individuales de Promoción Internacional	Servicios personalizados en destino: Red de Promoción Exterior	Colaboración en la difusión de los apoyos a la financiación de proyectos en el exterior
Servicio de asesoramiento en Planes de Internacionalización y de marketing internacional	Promoción Internacional de la Marca "Castilla-La Mancha" para dar a conocer el valor de los productos de la región	Servicio de asesoramiento en licitaciones internacionales	Planes País y Planes sector: conjunto de acciones enfocadas a mercados prioritarios y sectores específicos	Acercamiento de la información sobre internacionalización al tejido empresarial a través de las "Oficinas Adelante Empresas"	Asesoramiento personalizado a las empresas sobre las fuentes de financiación existentes para la internacionalización
		Programa de Internacionalización "Born Global"	Acciones de promoción específicas del Turismo y de los sectores de la RIS3		

**OBJETIVO 2:**  
**POTENCIAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN EN ÁMBITOS INTERNACIONALES**

<b>Incrementar la dimensión de las empresas exportadoras</b>	<b>Reforzar la capacitación profesional en internacionalización</b>	<b>Desarrollar la Inteligencia competitiva mediante el uso de información estratégica</b>	<b>Promover las nuevas tecnologías como vía de internacionalización</b>
<p style="text-align: center;"><b>Línea 7:</b> Fomento a la creación de alianzas y la cooperación empresarial</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 8:</b> Planes de Formación y Cualificación en Comercio Exterior</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 9:</b> Información estratégica de mercados</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 10:</b> Digitalización del modelo empresarial</p>
<p style="text-align: center;"><b>Actividades</b></p> <p>Programa de cooperación empresarial: - ayuda en la búsqueda de alianzas y socios comerciales - asesoramiento en el proceso de creación de alianzas - apoyo a la promoción exterior de grupos exportadores</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades</b></p> <p>Desarrollo de actividades formativas de distinta tipología a través del "Aula de Internacionalización del IPEX"</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades</b></p> <p>Servicio de Vigilancia Estratégica y Mercados de oportunidad: - vigilancia de mercados permanente - proporcionar a las empresas de Castilla-La Mancha la información más relevante que les facilite la toma de decisiones en su expansión internacional - detección y difusión de oportunidades comerciales</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades</b></p> <p>Programa Digital Internacional para apoyar a la empresa con su Plan de Internacionalización en el entorno de las Nuevas Tecnologías y los Contenidos Digitales</p>
<p>Divulgación de la cultura asociacionista, a través la organización de jornadas divulgativas, foros y encuentros empresariales</p>	<p>Creación de una "Bolsa de profesionales de comercio exterior" donde las empresas pueden atender su demanda de profesionales de internacionalización.</p> <p>Programa de Prácticas de Comercio Exterior y orientación a la carrera internacional</p>		<p>Difusión y asesoramiento sobre el uso de herramientas digitales para la internacionalización</p> <p>IPEX digital: mejora de la Web y potenciación del uso de redes sociales como herramienta habitual de información y comunicación</p>
	<p>Colaboración con la Universidad de Castilla-La Mancha para el desarrollo de estudios de Comercio Exterior</p>		

**OBJETIVO 3:  
DESARROLLAR UN PLAN ÚNICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA**

<b>Elaborar una oferta única de servicios de Comercio Exterior a disposición de las empresas de la región</b>	<b>Sumar esfuerzos, coordinar estrategias y promover el intercambio de información para la facilitación de la actividad comercial y la implantación de empresas regionales en el exterior</b>
<b>Línea 11:</b> Coordinación de los organismos implicados en la internacionalización empresarial para lograr la mayor eficiencia de los programas de internacionalización	<b>Línea 12:</b> Colaboración y cooperación a nivel regional, nacional e internacional
<b>Actividades</b>	<b>Actividades</b>
Favorecer la cooperación Institucional a través de foros de Internacionalización en los que se puedan generar sinergias, apoyos conjuntos e Institucionales	Participación activa en el Consejo Interterritorial de Internacionalización para impulsar la cooperación entre todas las agencias de promoción de los Gobiernos autonómicos, el ICEX, Consejo Superior de Cámaras y CEOE.
Elaboración de Planes Operativos anuales de manera conjunta, coordinada y consensuada por todos los agentes.	Coordinación de las Redes Exteriores: entre los promotores regionales y las Oficinas Económicas y Comerciales Españolas
Presentación de una oferta única de servicios que recoja todos los apoyos a la internacionalización empresarial a través del portal Web del IPEX	Establecimiento de relaciones con entidades públicas y privadas extranjeras para la creación de sinergias y búsqueda de oportunidades: Cámaras de Comercio, Embajadas, etc.



**OBJETIVO 4**  
**CAPTAR Y MANTENER INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

<b>Captación proactiva de proyectos de inversión</b>	<b>Apoyar a las empresas que quieran invertir en Castilla-La Mancha en su proceso de implantación</b>	<b>Consolidar las inversiones extranjeras y fomentar las reinversiones</b>	<b>Detectar y poner en valor los sectores más competitivos de la Región para la atracción de inversión extranjera</b>
<p style="text-align: center;"><b>Línea 13:</b></p> <p>Promoción de Castilla-La Mancha como destino de inversión y captación de proyectos</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 14:</b></p> <p>Creación Investor Office para gestionar los nuevos proyectos de inversión de capital extranjero</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 15:</b></p> <p>Fomento y consolidación de las relaciones con las empresas de capital extranjero presentes en la Región</p>	<p style="text-align: center;"><b>Línea 16:</b></p> <p>Detección de nuevos sectores de oportunidad e impulso a los sectores tecnológicos y a las actividades de I+D</p>
<p style="text-align: center;"><b>Actividades:</b></p> <p>Identificar y dar a conocer las ventajas competitivas de Castilla-La Mancha como destino de inversión a través de contenidos digitales multilingües</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades:</b></p> <p>Elaboración de propuestas a medida para proyectos de inversión, tanto proyectos directos como los provenientes de ICEX- Invest in Spain</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades:</b></p> <p>Mantener contactos institucionales con las empresas extranjeras implantadas para el seguimiento de sus actividades</p>	<p style="text-align: center;"><b>Actividades:</b></p> <p>Definición y puesta en valor de de sectores estratégicos tradicionales para atracción de inversión exterior</p>
<p>Participación en foros y encuentros de inversores tanto nacionales como internacionales para dar a conocer la Región y generar oportunidades</p>	<p>Coordinar el desarrollo de proyectos de inversión con todos los agentes implicados: Administración Local, Provincial y Autonómica</p>	<p>Realización de un "Foro de empresas internacionales" para la generación de sinergias</p>	<p>Fomentar la creación y pertenencia a los diferentes clúster sectoriales</p>
<p>Contribuir a la mejorar del Clima de Negocios a través de la identificación de debilidades y elaboración de propuestas de mejora</p>	<p>Preparación de programas de visita a potenciales inversores</p>	<p>Difusión de líneas de ayudas a la re-inversión y planes de fomento del empleo</p>	<p>Contacto con los Centros Tecnológicos de la Región y fomento de la transferencia tecnológica entre Universidad y empresa</p>
<p>Captación de proyectos directamente y a través de Invest in Spain</p>		<p>Acompañamiento en los proyectos de reinversión a través del Investor Office</p>	



# Ejecución del Plan



# Planes Operativos Anuales



**Diseñados y presupuestados de manera coordinada y consensuada**

**Atienden a la demanda de las empresas exportadoras**

**Definen las actuaciones concretas a llevar a cabo**

- Plan de Acciones de Promoción Agrupadas
- Planes País
- Planes Sector
- Plan de Formación
- Convenios de Colaboración
- Programas de Internacionalización
- Servicios a empresas



## INDICADORES CUALITATIVOS

**Calidad de la actividad desarrollada de manera que pueda medirse su utilidad para las empresas.**

## INDICADORES CUANTITATIVOS

**Medida de la gestión realizada.**



# Evaluación y Seguimiento del Plan

## SISTEMA DE RECOGIDA Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA:

### Información del entorno:

- Contacto permanente con el entorno empresarial para recoger sus propuestas y necesidades.
- Análisis de los principales indicadores económicos a nivel internacional, nacional y regional.
- Análisis del entorno político, social, tecnológico y otros factores

### Información de la actividad del IPEX:

- Avance de la ejecución de las medidas del Plan y de la consecución de los objetivos
- Concordancia con las prioridades establecidas por la Administración Regional.
- Calidad del servicio percibido por las empresas.

El Consejo Asesor del IPEX será el órgano encargado del seguimiento y evaluación del Plan. La revisión se hará como mínimo dos veces al año.

