

Aportación del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) a la promoción internacional de sectores y tecnologías industriales

A. HERAS AZNAR

Responsable Sector Siderúrgico y Refractarios ICEX.
Paseo de la Castellana 14-16, 28046 Madrid

Resumen de la comunicación presentada en la Jornada La crisis en el Sector de Refractarios:
Análisis de la demanda y apoyo institucional. SECV- ICV 18 Junio 2009, Madrid

INTRODUCCIÓN

Se pretende en primer lugar, dar una visión general sobre los Programas y Servicios que el Instituto Español de Comercio Exterior pone a disposición de los Sectores Industriales Españoles en todas las fases de su proceso de salida a los mercados internacionales, para centrarse en una segunda parte en las actividades concretas de Promoción Comercial Sectorial en mercados exteriores en las que interviene el Departamento de Productos Industriales (Dirección General de Promoción ICEX). Al final se comentan sugerencias sobre posibles acciones de interés específico para el sector de Refractarios.

SERVICIOS Y PROGRAMAS ICEX

Los servicios y programas ICEX tienen como objetivo facilitar la internacionalización de la Empresa española, instrumentando herramientas de apoyo y asesoramiento desde la fase inicial de reflexión sobre la posibilidad de inicio de actividad en los mercados internacionales, hasta las fases más avanzadas de implantación comercial o productiva de la empresa en el exterior.

De esta forma y siguiendo la secuencia lógica del proceso de internacionalización, los servicios y programas se podrían agrupar en los siguientes bloques:

- **I. SERVICIOS DE INFORMACIÓN – FORMACIÓN INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN.**
- **II. PROGRAMAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL: PROGRAMAS DE EMPRESA- PROGRAMAS SECTORIALES.**
- **III. PROGRAMAS DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES PRODUCTIVAS Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL.**

La descripción detallada del contenido de estos programas y servicios, así como el acceso telemático a las solicitudes de los mismos está disponible a través del portal www.icex.es en el menú "todos nuestros servicios".

El Centro de Información (902 349 000- informacioncex.es) es el canal de comunicación para resolver cualquier consulta sobre estos y otros programas ICEX.

I. SERVICIOS DE INFORMACIÓN - FORMACIÓN - INICIACIÓN

- Información y Difusión de la Oferta Española para facilitar el acceso del cliente o posible socio extranjero a la Oferta Productiva y Tecnológica española.
- Información sobre Asociaciones, Agrupaciones Empresariales, Organismos
- Asociaciones Exportadores -Directorios Electrónicos de Empresas Exportadoras.
- Portales Electrónicos dirigidos a la empresa extranjera:
- Portales Sectoriales temáticos. Ofrecen Información sobre la oferta española y características del mercado español por Sectores. Esta en fase de lanzamiento el Portal de la Tecnología.
- Portales Inversos. www.spainbusiness están diseñados para mercados concretos (www.us.spainbusiness.com) en español, inglés, chino, japonés, alemán, portugués, árabe, ruso, francés y turco).
- Portales de las Oficinas Comerciales www.oficinascomerciales.es
- Todos estos portales están disponibles en la web www.icex.es apartado portales ICEX
- Información para el exportador. Elaboración y difusión de información sobre mercados Exteriores y Oportunidades de Negocio.
- Estudios de mercado y análisis estadísticos.
- Información sobre operativa de comercio exterior.
- Información para invertir en el exterior.
- Información sobre financiación multilateral y Oportunidades de Negocio.
- Información sobre programas de apoyo a la internacionalización.

La Red de Oficinas Comerciales en el Exterior, a través de las respectivas webs de sus 97 Oficinas, ofrece completa información sobre aspectos Económicos, Comerciales y Generales del país, asesoramiento y un servicio personalizado de búsqueda de socios y preparación de encuentros de negocio.

Programa de Formación de Técnicos en Comercio Exterior, Master en Gestión Internacional y posterior opción a becas en Oficinas Comerciales con una segunda fase en Empresas o

Instituciones.

Programa PROPEX,

Formación en la Empresa Española de profesionales extranjeros con el objetivo de incorporarlos después como personal laboral en los proyectos de implantación Exterior en el país de destino.

Jornadas y seminarios de análisis de Mercados Exteriores

Seminarios monográficos sobre técnicas de comercio exterior - Cursos Comercio Exterior

Aula virtual, plataforma de difusión on-line de los programas de formación.

Jornadas Aprendiendo a Exportar APEX-Programa de Iniciación a la Promoción PIPE, que pretenden sensibilizar a la empresa sobre la necesidad de exportar, prestar asesoría sobre aspectos esenciales para abordar los mercados y colaborar en el diseño y ejecución de una estrategia inicial de entrada en los mercados internacionales

www.portalpipe.com www.aprendiendoaexportar.com

II. PROGRAMAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL: PROGRAMAS DE EMPRESA - PROGRAMAS SECTORIALES

II.1 Programa de empresas

Se trata de programas dirigidos a la empresa como entidad individual:

Programa de Establecimiento en el Exterior: financia parte de los costes de estructura y marketing de filiales comerciales de empresas españolas en los mercados exteriores (no ue). Financiación del 30% (35% países prioritarios)

Programa de Difusión de la Innovación Empresarial. Para empresas con desarrollos de productos o procesos innovadores, con Aplicación Industrial. Este programa financia parte de los costes de Investigación de Mercados, Registro de propiedad Industrial, homologación certificación y gastos de promoción y publicidad. (30-35% cofinanciación dependiendo de mercados)

Línea de Apoyo a las Marcas Españolas Apoyo a las acciones de posicionamiento de Marcas Españolas registradas en el exterior. Financiación 30-35% según mercados, de los gastos de registro y posicionamiento de la marca y de las Acciones promocionales y patrocinios.

SECTORES Y ASOCIACIONES RELACIÓN CON EL DEPARTAMENTO

Sector Industrial		Asociaciones / Instituciones relacionadas
Industria Auxiliar de Automoción		SERNAUTO
Subcontratación		CONSEJO SUPERIOR de CAMARAS
Fundición		FUNDIGEX
Productos y M ^a Siderurgia		SIDEREX -UNESID
Moldes y Matrices		FEAM / ASCAMM
Manipulación de Fluidos		FLUIDEX
Industria Electrónica	Componentes	AETIC + SECARTYS + AFME+ AMELEC
	Profesional	AETIC + SECARTYS+ GAIA + ASIMELEC +AENTEC
	Telecomunicaciones	AETIC+ AENTEC + Secretaria Telecom M ^o Industria
	TIC's	AETIC + SECARTYS
Audio e Iluminación		SECARTYS
Energía Solar		SOLARTYS
Aparellaje Eléctrico		AMELEC + AFME
Industria Naval	Construcción	UNINAVE + ADIMDE
	Auxiliar	AEDIMAR + FORO MARITIMO VASCO
Equipamiento Médico Hospitalario		FENIN
Instrumentación Científica		GRUFAC
Protección contra incendios		TECNIFUEGO / AESPI
Protección Personal. Seguridad Trabajo.		ASEPAL
Industria Química	Básica	FEIQUE
	Fina	AFAQUIM
	Sanidad animal	VETERINDUSTRIA
	Productos Farmacéuticos	FARMAINDUSTRIA
	Plásticos y manufacturas	ANAIP – FETRAPLAST
	Caucho	COFACO
Fritas y esmaltes		ANFFECC
Refractarios		ANFRE
Materiales de Construcción		ASCON/AMEC
Elementos de fijación		ASEFI
Ferretería y Herrajes		COFEARFE
Herramientas de mano		HERRAMEX
Manufacturas de la Madera		CONFEMADERA
Innovación Industrial/Nanotecnología		FUNDACIÓN PHANTOMS
Innovación Industrial / Centros Tecnológicos		FEDIT

II.2 Definición de promoción sectorial – planes marketing sectores -objetivo

Programa anual de actividades coordinadas por un grupo de empresas de un Sector/Sectores Industriales para la Promoción de sus Productos y Tecnologías en los mercados internacionales. ICEX negocia y acuerda con cada sector este llamado Plan Sectorial anual.

Supone una labor de coordinación con las asociaciones industriales y asociaciones de exportadores, organismos y agencias implicados en el proceso de internacionalización de la empresa y la Red de Oficinas Económico y Comerciales en el Exterior.

Los principales interlocutores son:

- Asociaciones de Exportadores
- Consejo Superior de Cámaras de Comercio
- Federaciones Industriales
- Centros Tecnológicos
- Plataformas y Redes Tecnológicas (NanoSpain)
- CSIC- Parques Tecnológicos (APTE)
- CDTI

II.2.1 Principales instrumentos de promoción comercial sectorial

II.2.1.1 Participación agrupada en Ferias en el Exterior

Participación conjunta de un grupo de empresas españolas en una Feria Internacional.

ICEX delega en la Asociación Sectorial correspondiente la organización de esta participación agrupada.

El concepto del Pabellón así como la formula participativa se define entre la Asociación e ICEX y Oficinas Económico y Comerciales en función de la Feria o Evento Concreta, respetando siempre unas normas esenciales de identificación y comunicación.

Las ferias internacionales siguen siendo un instrumento imprescindible de la promoción comercial.

La creciente especialización Sectorial de los Certámenes y la organización por parte de las principales Ferias Industriales de amplios programas paralelos de conferencias y seminarios técnicos y áreas especialmente dedicadas a innovación, proporcionan un entorno óptimo, no sólo para el intercambio comercial ,sino para el contraste y presentación de nuevas tecnologías y tendencias de futuro en los diferentes campos industriales, establecimiento de contactos y acuerdos de cooperación tanto en el ámbito industrial como tecnológico.

El objetivo de apoyar estos certámenes es convocar el mayor número posible de empresas con capacidad exportadora a las ferias de referencia internacional de cada sector, optimizar los costes de participación y logísticos para las empresas, realizar una difusión más eficiente de la presencia española en la feria y contribuir a la creación de imagen País-Sector industrial.

Los Programas Sectoriales acordados por el departamento en 2009 incluyen la participación agrupada en 70 ferias de referencia internacional con una inversión ICEX de 5.497.931€ (aprox. 40% de la inversión total, que se sitúa en torno a 15.000.0000€)

II.2.1.2 Pabellones Oficiales en Ferias Internacionales

Este instrumento es similar en su definición y objetivos a las ferias Agrupadas, pero ICEX asume todos los aspectos organizativos y proporciona un servicio llave en mano a los expositores que incluye la contratación de espacio ante la institución ferial, proyecto y construcción de los stands, transporte de mercancías y publicidad y promoción del evento.

II.2.1.3 Misiones Comerciales Directas/Encuentros

Delegaciones comerciales de un sector industrial a un país determinado, con apoyo en la preparación de agendas y programas de trabajo de forma coordinada entre las empresas y las Oficinas Comerciales.

II.2.1.4 Jornadas Técnicas

Organización de Jornadas de Presentación de Oferta Tecnológica Española en el Foro Cliente correspondiente. El formato puede tener un carácter más o menos institucional o Técnico-Comercial.

II.2.1.5 Misiones Inversas – Encuentros Compradores

Delegaciones de potenciales compradores o prescriptores de un sector industrial a España, para presentación de las capacidades y oferta industrial y tecnológica española mediante organización de encuentros bilaterales a cargo de la Asociación o Cámara , visitas a Ferias Monográficas de Carácter Internacional o Congresos Técnicos y visitas a instalaciones.

II.2.1.6 Misiones Estudio

Delegación para la prospección de un mercado o visita a ferias internacionales para valorar la posibilidad de desarrollo de acciones comerciales posteriores. Encabezada por el representante de la Asociación Sectorial también encargada de presentar un estudio de valoración de la situación, potencial del mercado, adecuación y posición competitiva de la oferta española.

II. 3 Acciones de comunicación- materiales de comunicación – planes de comunicación de tecnología española

Para facilitar la difusión al exterior de la oferta industrial y capacidades de las tecnologías industriales españolas se impulsa la elaboración de materiales de comunicación sectoriales que sirvan de presentación de la oferta española en mercados internacionales, incorporando contenidos que favorezcan la comunicación de las capacidades técnicas

- Catálogos Sectoriales de fabricantes exportadores, Catálogos de Prestigio, audiovisuales, webs Asociaciones.
- Otros Medios de Comunicación: publicidad sectorial en revistas técnicas-publicidad exterior e interior en ferias.

Como parte de la Campaña de Comunicación de Imagen de Tecnología Española que, bajo el lema “España Technology for Life” se incluyó en el Programa de Internacionalización de

la Tecnología 2005-2007, se impulsaron desde el departamento 6 Planes de Comunicación Internacional específicos para los sectores clasificados como de alto contenido tecnológico: Tecnologías Sanitarias, Componentes de Automoción, TIC, Equipos para manipulación de Fluidos, Componentes para maquinaria – herramienta, Centros Tecnológicos.

La Campaña de Comunicación de las Tecnologías Sanitarias coordinada por la Federación FENIN que incluyó la creación de imágenes para cada subsector de las tecnologías sanitarias, recibió 4 premios internacionales a la mejor CAMPAÑA (Aspid awards, IPA Best of Health Awards, The Global Awards, RX Awards).

Estos recursos y materiales sirven para reforzar la comunicación en los eventos de mayor relevancia en los que participa cada sector.

En conjunto se han acordado en 2009 un total de 27 planes sectoriales con las correspondientes asociaciones.

III.- INVERSIONES-COOPERACIÓN EMPRESARIAL

Los programas de apoyo a empresas para la cooperación empresarial e inversión productiva en mercados exteriores facilitan la detección y desarrollo de proyectos empresariales de inversión y cooperación:

Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial/ Encuentros Empresariales – Organizados por ICEX y las Oficinas Comerciales.

Foros: rondas de negocio entre empresarios españoles y extranjeros alrededor de proyectos de inversión o cooperación previamente identificados.

Encuentros: de empresarios con motivo de viajes de autoridades del Estado.

PDINVER Servicio de identificación y difusión de Nuevas Iniciativas de Inversión.

PROSPINVER: Prospección y análisis de Proyectos de Inversión-apoyo financieros a viajes y análisis de proyectos.

PAPI: Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión. Financiación de Estudio de viabilidad y coste de preparación y puesta en marcha del Proyecto.

A continuación se presenta un resumen de la actividad sectorial realizada por el Departamento de Productos Industriales del ICEX

- Identificación sectores e interlocutores sectoriales válidos para la proyección internacional.
- Apoyo para identificación de interlocutores en destino (demanda) oficinas comerciales
- Definición conjunta de: actividades /mercados-fórmulas de promoción idóneas.
- Oficinas comerciales
- Asesoramiento y colaboración en la preparación de participaciones agrupadas, misiones directas, encuentros jornada.
- Apoyo para la difusión y publicidad de estas acciones en mercado destino.
- Colaboración en la preparación de material de comunicación y difusión de la oferta.

En 2009 aunque el número de Actividades Sectoriales es similar el porcentaje de co-financiación ICEX es algo menor por lo que la inversión en programas sectoriales se sitúa en torno a los 10.000.000€

Anexo 1. Balanza Comercial Española 2008 Distribución por macro-sectores.

Valor exportaciones Millones de euros. Año 2008	
	2008
TOTAL	188.184
1.- PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS	24.130
2.- BEBIDAS	3.222
3.- BIENES DE CONSUMO	29.953
4.- MATERIAS PRIMAS, PRODUCTOS INDUSTRIALES Y BIENES DE EQUIPO	130.879 (27.711 Millones vehículos)
% INDUSTRIAL / TOTAL	69,5%

Anexo 3. Resumen actividades /inversión del departamento de productos industriales (ICEX) en programas 2008

INVERSIÓN EN PROMOCIÓN INTERNACIONAL	Año	Nº	Importe
Acciones Sectoriales	2008	285/80 ferias int,	12.254.882 €
Programas de Empresa recibidos/ aprobados	2008	105/ 53	5.000.0000 € /1.314.952 €
Total Actividades/Inversión		390	13.569.834 €
Inversión Inducida (Todas las actividades son cofinanciadas) media 45%/55%			16.585.352 €
TOTAL INVERSIÓN			30.155.186 €

CONCLUSIONES

En base a las actividades desarrolladas por el ICEX a través de su Departamento de Productos Industriales se recomiendan la implicación del sector de refractarios en las siguientes líneas de actuación y colaboración con los sectores industriales mas ligados a su actividad

- Siderurgia – productos y maquinaria para siderurgia – Siderex www.siderex.es plan de promoción-icex
- Fundición- productos y maquinaria – Fundigex www.fundigex.es plan de promoción icex
- Maquinaria para la industria cerámica – ASEBEC- www.asebec.org Plan de Promoción ICEX
- Industria cerámica y azulejera – ASCER www.acer.org Plan de Promoción ICEX
- Otros Materiales de construcción – FEDIT/AIDICO Instituto Tecnológico de la Construcción. www.aidico.es Plan de Promoción ICEX
- Plan de Subcontratación Industrial – Consejo Superior de Cámaras- www.subcont.com Plan Promoción ICEX - Portal para la Promoción Internacional del Sector Subcontratista-Directorio de Proveedores y Demandas de Fabricación (Sector refractario incluido en materias primas).

Anexo 2. Esquema del plan de actividades acordado en 2009 con la Asociación Española de Exportadores de Productos y Maquinaria para la Siderurgia. Plan Sectorial de Productos y Maquinaria y Equipos para Siderurgia – SIDEREX www.siderex.es.

Programa	actividad	País	Ciudad	Mes	Fecha	previsto	
						nr. Emp	m ²
MDIR	Misión Directa	Iran	Teheran	1	17-20	11	
MDIR	Misión Directa	India	Mumbai	2	2-6	13	
MDIR	Misión Directa	Israel-Turquia	Tel Aviv - Estambul	3	1-5	11	
JOR. TEC.	Congreso AISU	E.A.U.	Abu Dhabi	3	16-18	5	
STAND INFORMATIVO	Congreso AISU	E.A.U.	Abu Dhabi	3	16-18	5	
MDIR	Misión Directa	Arabia, EAU	Damman, Riad, Abu Dhabi, Dubai	3	14-18	12	
MDIR	Misión Directa	Brasil	Sao Paulo	3	30/3 a 02/04	21	
MDIR	Misión Comercial	Sudáfrica	Johanesburgo	4	20-23	10	
MDIR	Misión Directa	EE.UU. - Canadá	Chicago - Toronto	5	4-8	14	
JOR. TEC.	Congreso SEAISI	Malasia	Kuala Lumpur	5	18-20	5	
STAND INFORMATIVO	Congreso SEAISI	Malasia	Kuala Lumpur	5	18-20	5	
MDIR	Misión Directa	Malasia - Indonesia	Kuala Lumpur - Jakarta	5	18-22	9	
MDIR	Misión Directa	Polonia - República Checa	Varsovia - Praga	6	1-5	12	
MDIR	Misión Directa	Venezuela - Colombia	Caracas - Bogotá	6	29/6 a 3/7	18	
MDIR	Misión Directa	Mexico-Cuba	Monterrey- La Habana	7	14-21	15	
MIV	Misión Inversa	Argelia - Marruecos - Tunez		9	15-18	8	
MDIR	Misión Directa	China- Corea del Sur	Pekin-Seul	9	28/09-02/10	12	
MDIR	Misión Directa	Tailandia-Singapur	Bangkok- Singapur	10	12-16	10	
JOR. TEC.	Congreso ILAFA	Ecuador	Quito	10	25-27	12	
MDIR	ILAFA	Ecuador-Peru	Quito-Lima	10	26-30	22	
FPA	Feria Metalexpo	Rusia	Moscú	11	10-13	9	136
MDIR	Misión Directa	Argentina - Chile	Buenos Aires - Santiago	11	23-27	13	
MDIR	Misión Directa	Siria-Egipto	Damasco - Cairo	12	12-18	10	